



# Fiscaoekonomia

E-ISSN: 2564-7504



**September/Eylül 2023**

**Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 3**





# **Fiscaoconomia**

**International Journal of Social Sciences**

**Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi**

**September/Eylül 2023**

**Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 3**

**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

Prof. 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. Erinc YELDAN, Kadir Has University

Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe University

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

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

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

Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ, Hitit University

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

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

Prof. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel 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. 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 Editor/Yabancı Dil Editörü**

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:** September/Eylül 2023

**Contact/İletişim:** [fiscaeconomiajournal@gmail.com](mailto:fiscaeconomiajournal@gmail.com)



# Fiscaoeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 3

<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/içindekiler

Article Type, Article Name  
Makale Türü, Makale Adı

Author(s)  
Yazar(lar)

Pages  
Sayfalar

### Research Article/Araştırma Makalesi

BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz

*Causality Change Between BIST 100 Index and USD, Gold, and Bitcoin Before and After the COVID-19 Pandemic: A Historical Analysis with a Fourier Function on Türkiye*

Hasan KAZAK

1813-1836

### Research Article/Araştırma Makalesi

The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export

*Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketlerin Türkiye'nin İhracatı Üzerindeki Etkileri*

Banu ERKÖK

1837-1855

### Research Article/Araştırma Makalesi

Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi

*New Behavioral Economics, Methodological Individualism and Dismissal of Societal*

Fatma Esra SOYLU

1856-1886

### Research Article/Araştırma Makalesi

Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma

*A Study of Misconceptions in Accounting Education: A Comparison on University Students*

Ela HİÇYORULMAZ  
Habib AKDOĞAN

1887-1906

### Research Article/Araştırma Makalesi

The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance Kamu-Özel İşbirliklerinin Kurumsal Boyutu: Yönetişim

Eda ÜNALAN KARAKUŞ

1907-1928

### Research Article/Araştırma Makalesi

Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği

*The Relationship of Geopolitical Risks and Defense Expenditures with Economic Growth: The Example of MIST Countries*

Onur DEMİRCİ

Fatih Volkan AYYILDIZ

1929-1947

### Research Article/Araştırma Makalesi

Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi

*Investigation on the Effect of International Capital Movements on Growth and Unemployment: A Panel Data Analysis*

Derya TÜTÜNCÜ HASBI  
Umut EVLİMOĞLU

1948-1976

### Research Article/Araştırma Makalesi

Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihani

*Evaluation on The Theory of Moral Sentiments: Endless Challenge Between Morality and Wealth*

O. İnan ŞENSES

1977-1989



## Research Article/Araştırma Makalesi

Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar  
*Discussions About Property Between Marx and Proudhon*

Emre ÖZCAN

1990-2009

## Research Article/Araştırma Makalesi

The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye  
*Göçün Yerli İntiharlar Üzerindeki Etkisi: Türkiye'den Ampirik Bir Kanıt*

Zeynep ELİTAŞ

2010-2024

## Research Article/Araştırma Makalesi

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma  
*A Comparative Study of Public Offerings on Borsa Istanbul with CRITIC and EDAS Methods*

Abdullah KILIÇARSLAN  
Hüseyin ERGUN

2025-2062

## Research Article/Araştırma Makalesi

Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği  
*Analysis of the Relationship between Financialization and Wage Share: The Case of Türkiye*

Harun SARAÇ  
Emrullah ÖZDEN

2063-2089

## Research Article/Araştırma Makalesi

Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme  
*Asymmetric Effects of Uncertainty on International Trade: An Empirical Investigation Based on The NARDL Model*

Şekip YAZGAN  
Cihat KARADEMİR  
Reşat CEYLAN

2090-2109

## Research Article/Araştırma Makalesi

The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis  
*Finans Alanında Yapay Zekâ ve Uzman Sistemlerin Kullanımı: Bibliyometrik Bir Analiz*

Yusuf GÜNEYSU

2110-2127

## Research Article/Araştırma Makalesi

Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes  
*S&P 500 Sektör Endekslerinin Fraktal Analizi*

Baki ÜNAL

2128-2148

## Research Article/Araştırma Makalesi

Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey  
*Yatırım Projesi Değerlendirilmesinde Kullanılan Sermaye Bütçelemesi Yöntemleri: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Örneği*

Süreyya YILMAZ ÖZEKENCİ  
Hatice DÜZAKIN

2149-2176

## Research Article/Araştırma Makalesi

Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021)  
*Türkiye ve BRICS İhracatının Ülke Bazlı Yoğunlaşması ve AB Pazarına İhracat Benzerliği (2001-2021)*

Zeynep AKTAŞ ÇİMEN  
Levent KÖSEKAHYAOĞLU

2177-2198



## Research Article/Araştırma Makalesi

Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi  
*Assessment of Renewable Energy Policy Actors Within the Framework of Public Choice Theory*

Pelin ÖZDEMİR 2199-2218

## Research Article/Araştırma Makalesi

Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries  
*Gelişmiş Ülkelerde Sektörlerarası Üretim-Enerji Tüketimi Bağlantıları ve Toplam Faktör Verimliliği ile Enerji Enflasyonunun Rolü*

Özge DEMİRAL  
Mehmet DEMİRAL 2219-2249  
Emine Dilara AKTEKİN-GÖK  
Çağatay TUNÇŞİPER

## Research Article/Araştırma Makalesi

Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi  
*The Impact of Climate Change on Rural Development Within the Framework of Sustainable Development*

Hatice KOÇAR UZAN 2250-2272

## Research Article/Araştırma Makalesi

Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey  
*Yuvadan Ayrılmak: Türkiye'de Gençlerin Ebeveynlerinden Ayrı Yaşamalarını Belirleyen Faktörler Üzerine Bir İnceleme*

Nevzat Barış VARDAR  
Bengi YANIK İLHAN 2273-2301  
Berna EKAL  
Gözde BOZKURT  
Elif ERER

## Research Article/Araştırma Makalesi

Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği  
*In City Branding, Investigation of the Effect of Trust in the City and the Personality of the city on Brand Dependency: The Case of Aydın Province*

Zeynep ÇİMEN 2302-2331  
Bilge DOĞANLI

## Research Article/Araştırma Makalesi

An Empirical Investigation on Current Account Balance, Inflation, and Real Exchange Rate  
*Cari Denge, Enflasyon ve Reel Döviz Kuru Üzerine Ampirik Bir Araştırma*

Erkan KARA 2332-2347

## Research Article/Araştırma Makalesi

Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme  
*An Assessment on the Contribution of Postmodern Views to Poverty Literature*

Mesut KAÇANOĞLU 2348-2380

## Research Article/Araştırma Makalesi

Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş  
*Deviant Employee Behaviors and Psychological Well-Being According to Human Resources Employees in Hospitality Business*

Aydın ÇİVİLİDAĞ  
Şerife DURMAZ 2381-2410  
Kardelen Devrim DORUKÖZ

## Research Article/Araştırma Makalesi

Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü  
*The Mediating Role of Workplace Spirituality and Organizational Climate in the Relationship Between Employees' Self-Efficiency and Altruism Perception Levels*

Nuri AVCI 2411-2436



## Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz  
*The Effect of Old Labor Force on Unemployment After Increasing the Pension Age in Turkey: An Econometric Analysis*

Sevilay SARICA

2437-2466

## Research Article/Araştırma Makalesi

Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği  
*The Impact of Individual Innovative Behaviors on Organizational Performance: The Case of Healthcare Sector*

Fikret SÖZBİLİR  
Sıdıka KAYA

2467-2491

## Research Article/Araştırma Makalesi

Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi  
*The Effect of Intellectual Capital, Intellectual Capital Components, and Firm Performance on Dividend Distribution Policy and Model Selection*

Zeynep ÖZTÜRK

2492-2515

## Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi  
*Factors Affecting COVID-19 Vaccine Decisions in Türkiye*

Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN

2516-2538

## Research Article/Araştırma Makalesi

Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri  
*The Challenges and Causes of Women’s Economic Empowerment in the Labour Market Based on Socio-Cultural and Structural Factors*

Elif Özlem ÖZÇATAL

2539-2571

## Research Article/Araştırma Makalesi

Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama  
*The Relationship Between Investor Sentiment and Industry and Service Sector Stock Indices: An Application on Borsa Istanbul*

Serdar YAMAN  
Atilla KOÇYİĞİT

2572-2605

## Research Article/Araştırma Makalesi

Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma)  
*The Effect of the Entrepreneur’s Individual Entrepreneurial Capital Types on the Venture Success (A Study in TR42 Region)*

Ayhan TERZİBAŞ  
Hakan Tahiri MUTLU  
Barış KAVCAR

2606-2635

## Opinion Letter/Düşünce Yazısı

“Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde  
*“Border is Honor”: In the Footsteps of Secular Populist Nationalism*

Fatih YAŞLI

2636-2671



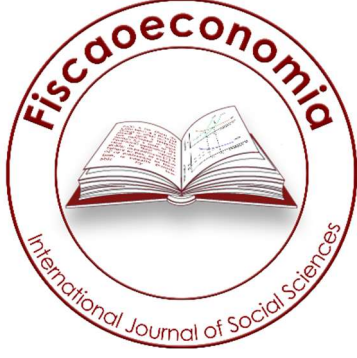


## Referees of This Issue/Bu Sayının Hakemleri

- Prof. Dr. Ahmet Emre BİBER – Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Prof. Dr. Ali Yüksel OKTAY – Yalova Üniversitesi  
Prof. Dr. Avadis Simon HACINLIYAN – Yeditepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Ayşe Gül KÖKSAL - Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Prof. Dr. Ayşe KAYA – İzmir Katip Çelebi Üniversitesi  
Prof. Dr. Ayşen SİVRİKAYA – Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Belgin AYDINTAN - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Birol ERKAN – İskenderun Teknik Üniversitesi  
Prof. Dr. Emin Hüseyin ÇETENAK – Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU – Başkent Üniversitesi  
Prof. Dr. Erhan DEMİRELİ - Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Erol BULUT – Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Harun UÇAK – Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Prof. Dr. Kalender Özcan ATILGAN – Mersin Üniversitesi  
Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA – Kırıkkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Saadet AYDIN – Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Prof. Dr. Sebiha KABLAY – Ordu Üniversitesi  
Prof. Dr. Şenay AÇIKGÖZ – Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Tayfur BAYAT – İnönü Üniversitesi  
Doç. Dr. Abdullah AÇIK – Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Ahmet Tayfur AKCAN – Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Doç. Dr. Ali KONAK – Karabük Üniversitesi  
Doç. Dr. Ayşe Elif YAZGAN – Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Doç. Dr. Ayşe ERGÜN ÜNAL – Tarsus Üniversitesi  
Doç. Dr. Bige KÜÇÜKEFE – Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi  
Doç. Dr. Bora GÖKTAŞ – Bayburt Üniversitesi  
Doç. Dr. Burçhan SAKARYA – T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı  
Doç. Dr. Cihat ERBİL – Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Çağatay Edgücan ŞAHİN – Ordu Üniversitesi  
Doç. Dr. Çağrı HAMURCU – Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Didem PEKKURNAZ – Başkent Üniversitesi  
Doç. Dr. Doğan BAKIRTAŞ – Manisa Celal Bayar Üniversitesi  
Doç. Dr. Emek Aslı CİNEL – Giresun Üniversitesi  
Doç. Dr. Emine KAYA – Turgut Özal Üniversitesi  
Doç. Dr. Emre Esat TOPALOĞLU – Şırnak Üniversitesi  
Doç. Dr. Esin Hamdi DİNÇER – Artvin Çoruh Üniversitesi  
Doç. Dr. Ezgi SEÇKİNER BİNGÖL – Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR – Artvin Çoruh Üniversitesi  
Doç. Dr. Hüsnü BİLİR - Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN – Kilis 7 Aralık Üniversitesi  
Doç. Dr. Menekşe ŞAHİN – Hitit Üniversitesi  
Doç. Dr. Mert TOPCU – Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Doç. Dr. Mete DİBO – Hitit Üniversitesi  
Doç. Dr. Muammer KAYMAK – Hacettepe Üniversitesi  
Doç. Dr. Murat BERBEROĞLU – Artvin Çoruh Üniversitesi  
Doç. Dr. Mustafa Cem OĞUZ – Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Doç. Dr. Nebile KORUCU GÜMÜŞOĞLU – İstanbul Kültür Üniversitesi  
Doç. Dr. Nurcan SÜKLÜM ESER – Hitit Üniversitesi  
Doç. Dr. Nurdan KUŞAT – Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi



- Doç. Dr. Sadullah ÇELİK – Bağımsız  
Doç. Dr. Sibel ÇAŞKURLU - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Tolga AKSOY – Yıldız Teknik Üniversitesi  
Doç. Dr. Turgut TÜRSOY – Yakın Doğu Üniversitesi  
Doç. Dr. Uğur UZUN – Artvin Çoruh Üniversitesi  
Doç. Dr. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN – Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Doç. Dr. Yusuf MURATOĞLU – Hitit Üniversitesi  
Doç. Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN - Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Abdülhalim ÇELİK – Kocaeli Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Bahadır NUROL – Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Berk YILDIZ – Bülent Ecevit Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Bilal ÖZEL – Bingöl Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Burçak KIZILTAN – Başkent Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem MANAP – Süleyman Demirel Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Ebru IŞIK – Sinop Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Eda DIŞLI BAYRAKTAR – Gümüşhane Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Ela OĞAN – Artvin Çoruh Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Esra KILIÇ - Süleyman Demirel Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Fatih ŞAHİN – Gümüşhane Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Gaye ONAN – Mersin Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Gizem ŞİMŞEK AÇAR – Siirt Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Hakan Gökhan GÜNDOĞDU – Anadolu Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ARI – Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa CANBEK – Amasya Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Orhan ÖZER – Anadolu Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Nihat DAĞISTAN – Başkent Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Osman İnan ŞENSES – Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Özgür ÖZAYDIN – Ondokuz Mayıs Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Serkan KONYA - Artvin Çoruh Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Vedat Ulvi ASLAN – Ankara Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Yağmur TOKATLIOĞLU - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Zeynep ELİTAŞ – Anadolu Üniversitesi  
Dr. Öğr. Gör. Hasan Tahsin YÖYEN – Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi  
Dr. Öğr. Gör. Hatice CENGER – Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Dr. Öğr. Gör. Osman Yavuz AKBULUT – İstanbul Arel Üniversitesi  
Dr. Öğr. Gör. Pelin ERDEN ÇEVİK – Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi  
Dr. Öğr. Gör. Bahar DİVRİK – İstanbul Medipol Üniversitesi  
Dr. Eren KIRMIZIALTIN – Heretik Yayıncılık



## Research Article/Araştırma Makalesi

### BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz

#### *Causality Change Between BIST 100 Index and USD, Gold, and Bitcoin Before and After the COVID-19 Pandemic: A Historical Analysis with a Fourier Function on Türkiye*

Hasan KAZAK<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışmanın amacı COVID-19 pandemisi döneminde yatırımcı kararlarında meydana gelen değişimleri pandemi öncesi ve sonrası dönemler şeklinde ortaya koyarak finansal sistem içerisinde yer alan ve etkilenen tarafların kararlarında yol gösterici veriler ortaya koymak ve literatüre katkıda bulunmaktır. Çalışma Türkiye örneği üzerinden COVID-19 pandemisi öncesi ve sonrasını içerecek şekilde ve en son güncel değerlerle 01/01/2018-24/02/2023 dönemini kapsamaktadır. Analizler Toda-Yamamoto prosedürünü Fourier fonksiyonu (FTY) ile zenginleştiren bir nedensellik testi kullanılarak yapılmıştır. Çalışma yapılan dönem Chow yapısal kırılma testi ile dört alt döneme ayrılmıştır. Çalışmada USD, Altın (AU) ve Bitcoin değişkenleri ile BIST 100 endeksi arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları pandemi öncesi ve sonrası dönemin birbirinden oldukça farklı nedensellik ilişkileri ortaya koyduğunu, pandeminin ilk şok dalgasında altının güvenli liman özelliğinin ortaya çıktığını, devam eden pandemi sürecinde ise altının bu özelliğini kaybettiği ve ele alınan tüm değişkenler arasındaki nedenselliklerin belirginleştiği görülmüştür. Pandemi sonrası dönemde ise pandemi öncesi döneme kıyasla sadece altının aynı şekilde tek taraflı nedensellik ilişkisine sahip olduğu diğer değişkenler olan USD ve Bitcoin'in BIST100 değişkeniyle nedensellik ilişkisinin tamamen kaybolduğu görülmüştür. Çalışma kriz dönemlerinin her bir aşamasında yatırımcı davranışlarının analiz edilmesi açısından literatüre önemli bir katkı sunmaktadır.

**Jel Kodları:** C32, C50, G10, G11, G23, G41

**Anahtar Kelimeler:** COVID-19, BIST 100, USD, Altın, Bitcoin, Nedensellik, Fourier Fonksiyon, Toda-Yamamoto

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, hsnkazak@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0699-5371



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

---

#### Abstract

The aim of this study is to present guiding data in the decisions of the affected parties in the financial system and contribute to the literature by revealing the changes in investor decisions during the COVID-19 pandemic period as pre-pandemic and post-pandemic periods. The study covers the period of 01/01/2018-24/02/2023 with the latest updated values, including before and after the COVID-19 pandemic, over the case of Türkiye. Analyzes were performed using a causality test that enriched the Toda-Yamamoto procedure with the Fourier function (FTY). The study period was divided into four sub-periods with the Chow structural break test. In the study, the causality relationship between USD, Gold (AU) and that between Bitcoin variables and BIST100 index were analyzed. The results of the analysis showed that the pre-pandemic and post-pandemic period revealed quite different causality relationships in that gold emerged as a safe haven in the first shock wave of the pandemic, and gold lost this feature in the ongoing pandemic process and the causality between all the variables discussed became clear. In the post-pandemic period, compared to the pre-pandemic one, it was observed that the causality relationship between the BIST100 variable of USD and Bitcoin, which are the other variables that only gold has a one-sided causality relationship in the same way, disappeared completely. The study makes an important contribution to the literature in terms of analyzing investor behavior at each stage of crisis periods.

**Jel Codes:** C32, C50, G10, G11, G23, G41

**Keywords:** COVID-19, BIST 100, USD, Gold, Bitcoin, Causality, Fourier Function, Toda–Yamamoto

## 1. Giriş

Dünya bilinen tarihte çok fazla krizle karşı karşıya kalmıştır. Bu krizlerin son dönemdeki en önemli örneği hiç şüphesiz COVID-19 pandemisidir. Çin'de başlayıp tüm dünyayı saran bu sağlık kaynaklı kriz tüm dünya sistemlerini alt üst etmiştir. COVID-19 salgınının insanlara ve ekonomiye verdiği zarar, “Büyük Sıkıştırma” olarak kabul edilen -aslında bu tabir ABD 1945-1979 kriz dönemi için kullanılmaktadır (Gogas vd., 2017: 428)- 2008 küresel mali krizinin verdiği zararı fazlasıyla aşmıştır (Harvey, 2020). Dünya sağlık örgütü 11 Mart 2020 tarihinde 14 ülkede 118.000'den fazla vakanın tespit edildiğini ve 4.291 kişi hayatını kaybettiğini belirterek COVID-19 salgınını bir pandemi olarak ilan etmiştir (WHO, 2020). Tüm bu gelişmelerle ABD’de pandeminin yol açtığı kriz artık Kara Kuğu veya büyük sıkıştırma olarak adlandırılır hale gelmiştir (Z. Li vd., 2022: 2428). Bu tarihten sonra artık hiçbir şey eskisi gibi olmamıştır ve görünen o ki bundan sonra da olmayacaktır. COVID-19'un beklenenden daha hızla yayılması, dünya çapında ekonomiler ve finansal piyasalar üzerinde muazzam etkiler oluşturmuştur. COVID-19'un yayılmasını engellemek adına sınırlar kapatılmış, insanlar evlerinde tecride zorlanmış, üretim yavaşlamış, bazı sektörler bitme noktasına gelmiştir. Örneğin pandeminin ilan edildiği günlerin başında -Nisan ve Mayıs 2020'de- dünya çapındaki toplam uçuş sayısında %50'lik bir düşüşle havacılık sektörü krizden en çok etkilenen sektörlerin başında gelmiştir (Abate, Christidis & Purwanto, 2020: 1). Bazı ülkelerde bu oranın 2 ay veya daha uzun süre %90'ın üzerinde düşüşe sebep olduğu raporlanmıştır. Durgunluk havayollarıyla sınırlı kalmamış binek araç trafiği %60 ila %90 oranında azalırken, çoğu ülkede toplu taşıma ve yolcu demiryolu %50'den fazla azalmıştır (EC, 2020: 1). Hava yolları haricinde en büyük darbelerden birisi turizm sektöründe oluşmuştur. COVID-19 pandemisi destinasyonlardan hizmet sağlayıcılara (oteller, restoranlar, vd.) ve kültürel turizm alanlarından (müzeler) turizm araçlarına (örneğin, çevrimiçi seyahat acenteleri) kadar turizm değer zincirinin tüm yönlerini ve aktörlerini etkilemiştir (S. Li vd., 2022: 1). COVID-19 pandemisi daha pek çok sektörde etkisini göstererek dünya çapında insan yaşamlarını ve ekonomik faaliyetleri derinden etkilemiştir. Pandemi piyasalara ve malzemelere erişimi azaltarak birçok endüstride küresel tedarik zincirlerini etkilemiş, önemli operasyonel ve finansal etkilere yol açmıştır (Ivanov, 2021; Nagurney, 2021). Perakende sektörü gibi bazı sektörlerde tüketici davranışlarında ve teslim şekillerinde değişimlere sebep olmuştur (Wulff & Späne, 2020). Pandemi finansal piyasalar üzerinde de derin etkiler oluşturmuştur. Mart 2020, tarihin en dramatik borsa çöküşlerinden birine tanıklık etmiştir. 2-23 Mart 2020 tarihleri arasında Dow Jones Sanayi İndeksi (DJIA) 8.111 puan -yaklaşık %30- ve S&P 500 (SPX) 698 puan -yaklaşık %23- düşüş yaşamıştır. Pek çok borsada ani değişimler, değer kayıpları, finansal davranış değişiklikleri yaşanmasına sebep olmuştur (Al-Awadhi vd., 2020; Corbet vd., 2021).

Kriz dönemlerinde yatırımcı davranışlarında değişim gözlenmesi kaçınılmazdır. İnsanlar kriz dönemlerinde öncelikle güvenli bir liman arama çabasına girişirler (Baur & Lucey, 2010; Fatum & Yamamoto, 2016; Hu vd., 2021). Krizin ilk şokunu atlatabilenlerse daha akliselimle hareket ederek krizi fırsata çevirme arayışına girebilirler. Kriz dönemlerinde güvenli liman olarak ilk akla gelen yatırım aracı çoğu zaman altın olarak değerlendirilir. COVID-19 pandemisi sırasında altının bu rolünü devam ettirip ettirmediği çeşitli çalışmalarla analiz edilmiştir. Örneğin; Akhtaruzzaman vd. (2021) COVID-19 krizinde altının rolünü incelemiştir. Çalışma sonuçları 31



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

Aralık 2019-16 Mart 2020 tarihleri arasını kapsayan Faz I döneminde altının güvenli liman varlığı özelliği taşıdığını, fakat 7 Mart-24 Nisan 2020 tarihleri arasını kapsayan Faz II döneminde güvenli liman statüsünü kaybettiğini tespit etmiştir. Diğer pek çok çalışma konuyu ele almış bazı çalışmalar güvenli liman statüsünü koruduğunu söylerken (Ji, Zhang & Zhao 2020; Salisu, Raheem & Vo 2021; vd.) diğer çalışmalar COVID-19 pandemisi döneminde bu statüye sahip olmadığını veya zamana göre değişkenlik arz ettiğini iddia etmişlerdir (Akhtaruzzaman vd., 2021; Kamal, Wohar & Kamal 2022; vd.). Altın dışında diğer finansal enstrümanların davranış değişiklikleri de pek çok çalışmaya konu edilmiştir (Goodell & Goutte 2021; İlhan & Akdeniz 2020; vd.). Bu çalışmalarda bir fikir birliği söz konusu değildir. Değişik zaman dilimlerinde değişik ülke örneklerinde ve değişik finansal enstrümanlarda farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu çalışmanın amacı literatürde yer alan bu farklı değerlendirmeleri Türkiye örneği üzerinden COVID-19 pandemisi öncesi, esnası ve sonrasını daha geniş bir zaman diliminde ele alarak değerlendirmek ve literatüre katkıda bulunmaktır. Bu aşamada öncelikle konu hakkında literatür ele alınacak sonrasında ampirik analizlerle konu değerlendirilecektir.

## 2. Literatür İncelemesi

Borsa indeksleri ile çeşitli finansal araçlar (altın, döviz vb.) arasındaki ilişki literatürde pek çok çalışmada ele alınmıştır. Bu çalışmalardan önemli olarak değerlendirilebilecek çalışmalar şunlardır:

Yapılan çalışmalarda literatürde ilk karşılaşılan ekonomik kriz ve finansal dalgalanma dönemlerinde altının güvenli liman özelliğinin değerlendirildiği çalışmalardır. Bu çalışmalardan önemli olarak değerlendirilebilecek McCown & Zimmerman (2006) tarafından yapılan çalışma altın ve gümüşün sıfır beta varlığı özellikleri taşıyıp taşımadığı analiz etmiştir. Yapılan çalışma sonuçları hem altın hem de gümüşün enflasyon karşısında koruma şemsiyesi görevi gördüğünü ve bu etkinin gümüşe kıyasla altında daha yüksek olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Baur & McDermott (2010) tarafından yapılan çalışmada altının küresel finansal sistemdeki rolü incelenerek altının gelişmekte olan ülkelerin hisse senetlerine karşı güvenli bir liman olup olmadığı değerlendirilmiştir. Çalışmada 1979-2009 dönemi ele alınmış ve çalışma sonuçları altının büyük Avrupa borsaları ve ABD için hem bir korunma aracı hem de güvenli bir sığınak olduğunu, fakat Avustralya, Kanada, Japonya ve BRIC ülkeleri gibi büyük gelişmekte olan pazarlar için bu özelliğinin olmadığını ortaya koymuştur.

Yine Capie, Mills & Wood (2005) tarafından yapılan çalışmada her hal ve şart altında olmasa da -ilişkinin gücü zamanla değişmekte- altının döviz kuru riskinden korunma potansiyeline dair kanıtlar bulunmuştur. Bu konudaki ilk çalışmalardan birisi Beckers & Soenen (1984) olup altın ve dolar arasındaki ters ilişkiyi ele almıştır. Altının döviz kurları karşısında güvenli liman olma özelliği ve karşılıklı ilişkileri pek çok çalışmada ele alınmıştır. Bunlara; Pukthuanthong & Roll (2011), Reboredo & Rivera-Castro (2014), vd. örnek olarak verilebilir. Diğer bir çalışma başlığı çoğu zaman altınla anılan ve benzer özellikler gösterdiği düşünülen gümüş arasındaki ilişkidir. Her iki madende tarihsel süreç içerisinde pek çok bölgede para olarak kullanılmıştır. Örneğin; Lucey & Tully (2006) altın ve gümüş arasındaki uzun vadeli ilişkiyi ele aldığı çalışmasında ilişkinin zayıf olduğu dönemler olsa da, genel olarak istikrarlı bir ilişkinin hüküm sürdüğünü

sonucuna varmışlardır. Daha pek çok çalışmada altının diğer yatırım araçlarıyla ilişkisi ele alınarak güvenli liman olma özelliği değerlendirilmiştir. Diğer çalışma örnekleri olarak; Sjaastad & Scacciavillani (1996), Escribano & Granger (1998) Adrangi, Chatrath & Raffiee (2003), Baur & Lucey (2010), Joy (2011), Reboredo (2013), Bekiros vd. (2017), Maghyreh, Awartani & Tziogkidis (2017), Ali vd. (2020), Liu & Lee (2022), vd. sayılabilir.

Diğer bir çalışma grubu altının güvenli liman özelliğine benzer şekilde döviz riskine karşı korunma sağlayacak enstrümanlarla ilgili çalışmalardır. Buna ilk dönem çalışmalarından birisi olarak ve türev ürünlerinin kullanımını değerlendiren Carse, Williamson & Wood (1980) örnek olarak verilebilir. Döviz riskine karşı türev ürünlerinin kullanımı üzerine yapılan ilk dönem çalışmalarında sınırlı etki bulunurken (Hentschel & Kothari 1995; Simkins & Laux 1997, vd.) daha sonra yapılan çalışmalarda bu etki açıkça ortaya konulmuştur (Nydahl 1999; Allayannis & Ofek 2001; Bartram 2008; Döhring 2008; Bae, Kwon & Park 2018; Bae & Kwon 2022; vd.). Yine çalışmada ele alınan Bitcoin'in güvenli liman özelliği de çeşitli çalışmalarla incelenmiştir (Eisl, Gasser & Weinmayer 2015; Bouri vd., 2017; Urquhart & Zhang 2019; vd.)

Bir diğer çalışma grubu ise altın, gümüş ve döviz türlerinin çeşitli emtia türleri ve hisse senetleri ile ilişkilerinin değerlendirildiği çalışmalardır. Bu çalışmalara şu örnekler verilebilir:

Jaffe (1989) tarafından yapılan çalışmada altının kendi başına oldukça riskli varlık olmasına karşı getirilerinin genellikle diğer varlıklardan bağımsız olduğu için portföy çeşitlendirmesinde önemli bir rol oynayabileceğini iddia etmiştir.

Baffes (2007) 1960-2005 dönemi için ham petrol fiyatlarının uluslararası ticareti yapılan 35 birincil emtia fiyatları üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma sonuçları kıymetli metal fiyatları ile ham petrol fiyatı arasında güçlü bir ilişki bulmuştur.

Sari, Hammoudeh & Ewing (2009) tarafından yapılan çalışmada petrol, altın, gümüş ve bakırın vadeli fiyatları arasındaki dinamik ilişkiler incelenmiştir. Yapılan çalışmada altın ve gümüş arasında güçlü bir bağlantı bulunmuştur. Çalışmada ortaya çıkan ilginç bir sonuca göre bakır diğer emtia fiyatlarındaki hareketlerden çok az etkilenmekte neredeyse bağımsız gibi hareket etmektedir. Çalışma sonuçları altın ve gümüş ile petrol fiyatları arasında ilişkileri değişik açılardan ortaya koymuştur.

Conover vd. (2009) ABD hisse senedi portföylerine değerli metaller eklemenin faydaları hakkında yeni kanıtlar sunmuşlardır. Çalışma yatırımcıların portföylerine değerli madenleri eklemelerinin portföy performanslarını artıracaklarını iddia etmektedir.

Sari, Hammoudeh & Soytaş (2010) petrol fiyatları, değerli metaller ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yapılan çalışma sonucunda emtia gelirleri ile döviz kuru değişimleri arasında uzun vadeli bir ilişkinin olmadığı dolayısıyla yatırımların uzun vadede değerli metallerle çeşitlendirilmesinin risk yönetimi açısından yararlı olabileceğini belirtmişlerdir.

Maghyreh vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada altın, petrol ve hisse senetleri arasındaki ilişki ve koruma özellikleri incelenmiştir. Çalışma sonuçları altın ve petrolün hisse senedi dalgalanmalarına karşı iyi birer korunma aracı olmadığını fakat yine de altın ve petrolün portföy çeşitlendirmesinde kullanılabileceğini ortaya koymuşlardır.



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

Liu & Lee (2022) tarafından yapılan çalışmada altın ve petrol arasında uzun vadeli korelasyonun ortalama olarak pozitif olduğu ve fakat tam olarak korelasyon göstermediği belirlenmiştir. Buna göre altının bir güvenli liman olma özelliğinden ziyade bir portföy çeşitlendirici olarak kullanılabileceği bildirilmiştir.

Literatürde COVID-19 pandemisi döneminde hisse senetleri piyasaları ile döviz, altın ve Bitcoin arasındaki ilişkileri ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalardan önemli olarak değerlendirilebilecek bazıları şunlardır:

Ji, Zhang & Zhao (2020) altın ve soya fasulyesi vadeli işlemlerinin COVID-19 pandemisinde güçlü bir güvenli liman rolü oynadığını tespit etmişlerdir.

Conlon, Corbet & McGee (2020) tarafından yapılan çalışmada COVID-19 pandemisi sırasında Bitcoin, Ethereum, Tether gibi kripto paraların hisse senetleri ile ilişkisi ele alınmıştır. Çalışma sonuçlarına göre ele alınan kripto para birimlerinden Bitcoin ve Ethereum incelenen uluslararası hisse senedi piyasalarının çoğu için güvenli bir sığınak değilken; Tether, COVID-19 kargaşası sırasında bir taraftan ABD dolarına çıpasını başarıyla korumuş, incelenen tüm uluslararası endeksler için güvenli bir liman özelliği göstermiştir.

İlhan & Akdeniz (2020) tarafından yapılan çalışmada Türkiye örneği üzerinde 13 Eylül 2019 ve 11 Eylül 2020 tarih aralığında döviz kuru ve diğer bazı fiyat ve endekslerin BIST 100 üzerindeki etkisi -COVID-19 pandemi öncesi ve sırasında- incelenmiştir. Çalışma sonuçları BIST 100 endeksi üzerinde en yüksek etkinin döviz kuru değişkeni tarafından oluşturulduğunu göstermiştir.

Akhtaruzzaman vd. (2021) COVID-19 pandemisinde altının rolünü incelemiştir. Çalışma sonuçları 31 Aralık 2019-16 Mart 2020 tarihleri arasını kapsayan Faz I döneminde altının güvenli liman varlığı özelliği taşıdığı, fakat 7 Mart-24 Nisan 2020 tarihleri arasını kapsayan Faz II döneminde güvenli liman statüsünü kaybettiğini tespit etmiştir.

Salisu, Raheem & Vo (2021) COVID-19 pandemisi sırasında piyasa risklerinden korunmak için güvenli liman özelliği sergilediğini tespit etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre altın ABD hisse senetlerinden, gümüş ve bazı metallerden daha iyi güvenli liman özelliği sergilemektedir.

Yousaf vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada COVID-19 pandemisi sırasında altının on üç Asya borsasına karşı güvenli liman ve riskten korunma rolleri incelenmiştir. Çalışma sonuçları COVID-19 alt döneminde, altının Asya borsalarının çoğunluğu (azınlığı) için güçlü bir koruma aracı (çeşitlendirici) olduğunu göstermiştir.

Goodell & Goutte (2021) tarafından yapılan çalışmada COVID-19 pandemisi sırasında Bitcoin, Ethereum, Litecoin gibi kripto paraların hisse senetleri ile ilişkisi ele alınmıştır. Çalışma sonuçları ele alınan kripto para birimlerinin COVID-19 sırasında hisse senetleri ile negatif olarak birlikte hareket ettiklerini ortaya koymuştur.

Kamal, Wohar & Kamal (2022) tarafından yapılan çalışmada altın, petrol, hisse senetleri ve para birimlerinin COVID krizi sırasında güvenli liman özellikleri incelenmiştir. Çalışma sonucunda varlık getirilerinin düşüş (boğa) piyasa koşullarında koruma sağlamadığı tespit edilmiştir.





Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

Baur & Trench (2022) COVID pandemisi sırasında altın şirketleri hisselerinin güvenli bir liman değil tam tersine piyasa riskine maruz kaldığını tespit etmişlerdir.

Cheema, Faff & Szulczyk (2022) tarafından yapılan çalışmada altının COVID sırasında güvenli liman statüsünü kaybettiği; gümüş, ABD doları ve T-tahvillerinin ise güvenli liman karakterinin zayıfladığını tespit etmişlerdir.

Canbaloğlu (2022), Türkiye örneğinde 2000-2021 dönemi için altın ve borsa getirileri arasındaki ilişki incelenmiştir. Yapılan analizler Türkiye'de altın ve piyasa getirileri arasında COVID-19 pandemi öncesi için negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu, COVID-19 sonrası dönem için ise anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Analiz sonuçları COVID-19 pandemi dönemi için altın güvenli bir liman özelliği sergilerken pandemi sonrası için bu özelliğin kaybolduğunu göstermektedir.

Bahloul vd. (2022) diğer çalışmalardan farklı olarak İslami endeksleri COVID-19 pandemisi sırasında Bitcoin ve altınla birlikte incelemiştir. Ampirik sonuçlar, İslami endeksin son koronavirüs krizi döneminde dünya geleneksel borsası için bir korunma veya güvenli liman özelliği göstermediğini ortaya koymuştur. Diğer değişkenlerden altının güçlü bir korunma aracı olmakla birlikte COVID-19 döneminde zayıf bir kasa olarak güvenli bir sığınak işlevi göremeyeceği, Bitcoin'in ise güvenli bir liman olmadığı ve zayıf bir korunma görevi göreceği tespit edilmiştir.

Yine Hasan vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada da benzer şekilde piyasaların güçlü bir şekilde ilişki içerisinde olduğu ve COVID-19 pandemisi sırasında yüksek oranda birlikte hareket etme eğiliminde oldukları belirlenmiştir. Araştırma sonuçları İslami borsaların finansal krizlere karşı bağımsız olmadığını ortaya çıkarmıştır.

Örnek olarak ele alınan çalışmalarda görüleceği üzere farklı çalışmalarda farklı yatırım enstrümanlarının COVID-19 pandemisi sırasında farklı ülke örneklerinde farklı sonuçlar ortaya çıkardığı görülmektedir. Bu çalışmada da Türkiye örneği üzerinde COVID-19 pandemisi öncesi, esnası ve sonrasında ABD doları, altın ve Bitcoin gibi önemli yatırım araçlarının BIST 100 endeksi ile ilişkisi nedensellik ilişkisi çerçevesinde Fourier İşlevli bir nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Hem Türkiye örneği üzerinden yapılan değerlendirme hem de COVID-19 pandemisinin öncesi, pandemi süreci ve sonrasında karşılaştırmalı analiz yapılması sebebiyle literatüre önemli bir katkı sunacağı düşünülmektedir.

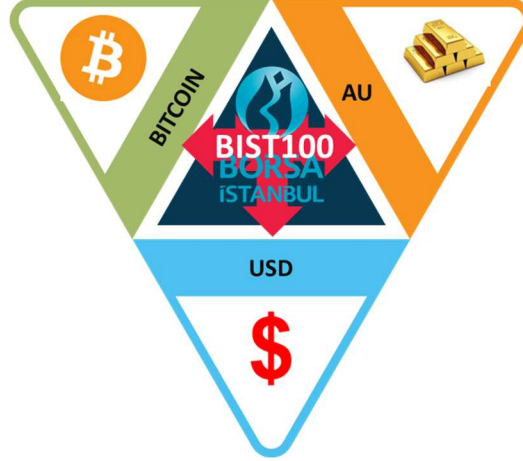
### **3. Veri, Model ve Metodoloji**

#### **3.1. Veri ve Model**

Bu çalışma, Amerikan doları (USD), Altın (AU), Kripto para birimi Bitcoin (BITCOIN) ve Borsa İstanbul BIST 100 Endeksi (BIST100) değişkenlerine ait işlem günü fiyat verileri kullanılmıştır. Çalışmanın örneklem dönemi COVID-19 pandemisi öncesi ve sonrasını içerecek şekilde ve en son güncel değerlerle 01/01/2018-24/02/2023 dönemini kapsamaktadır. Ayrıca tüm seriler doğal logaritmada kullanılmış olup mevsimsellikten arındırılmıştır.

Çalışmada bağımsız değişkenler olan USD, AU ve BITCOIN'in BIST100 Endeksi ile nedensellik ilişkisi ele alınacaktır. Bu kapsamda çalışmanın modeli şu şekilde ifade edilebilir.

**Şekil 1: Nedensellik İlişki Modeli <sup>2</sup>**



Verilere ilişkin kapanış verileri tr.investing.com sitesinden alınmıştır. Nedensellik ilişkilerinin COVID-19 pandemisi vaka sayıları veriyle kıyaslandığı analizlerde kullanılan pandemi vaka sayılarına ilişkin veriler <https://ourworldindata.org> sitesinden elde edilmiştir.

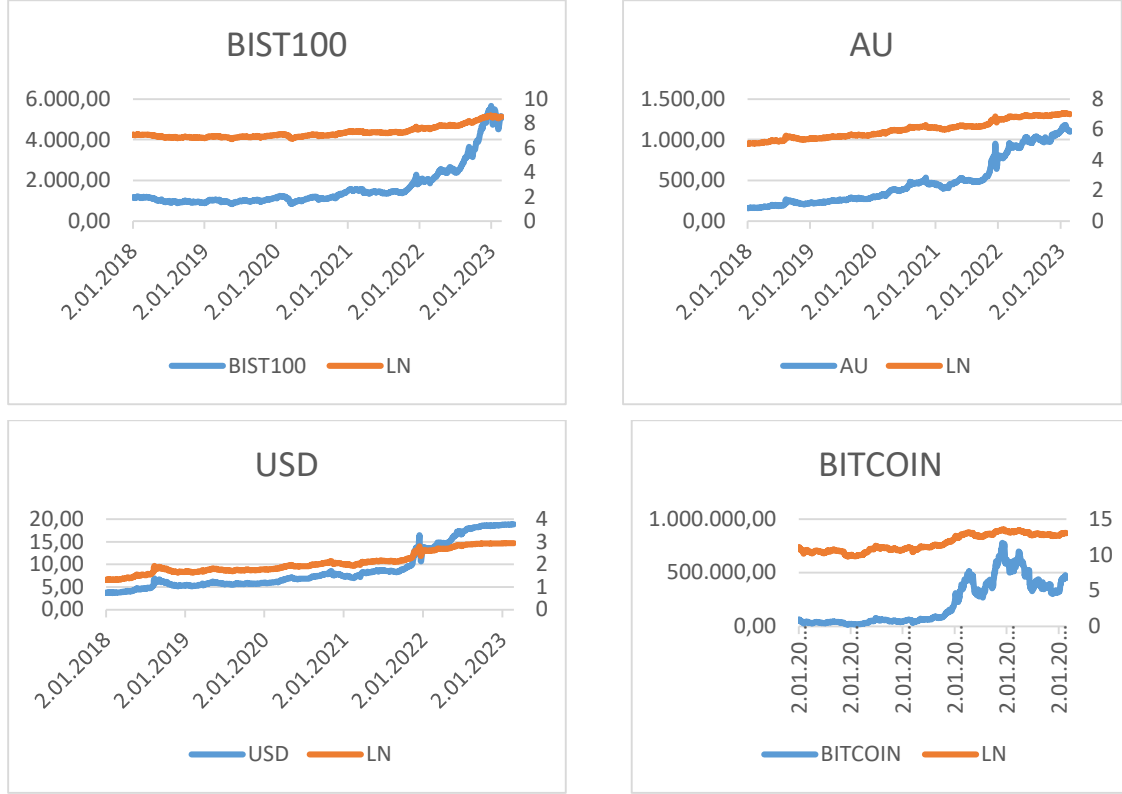
Çalışmada üç değişik yatırım aracının BIST 100 endeksi üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Yazar tarafından tecrübelerine ve literatüre dayanarak bilinçli olarak seçilen bu üç değişken yatırımcılar tarafından -literatür değerlendirmelerinde de görüldüğü üzere- çok fazla tercih edilen ve aralarında rekabet ilişkisi bulunan yatırım araçlarıdır. Elbette bu yatırım araçları dışında BIST 100 endeksi üzerinde etkisi bulunan daha pek çok farklı değişken söz konusudur fakat bu değişkenler bu çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur. Yine çalışmada bağımsız değişkenlerin kendi aralarındaki nedensellik ilişkileri de değerlendirme dışı tutulmuştur. Burada temel amaç bağımsız değişkenlerin BIST 100 endeksi üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Çalışma ayrıca kriz dönemlerini dört dönem şeklinde ele alarak krizin her bir aşamasında yatırımcı davranışlarının analiz edilmesi açısından literatüre önemli bir katkı sunmaktadır.

Değişkenlerin zaman serisi grafikleri Şekil 2'de sunulmuştur.

<sup>2</sup> Şekil PresentationGO ile hazırlanmıştır.

Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

**Şekil 2: Serilerin Zaman Serisi Grafikleri**



Yukarıdaki grafiklerde “LN” ifadesi ilgili değişkenlerin doğal logaritma değerlerini ifade etmektedir. Aşağıdaki tabloda (Tablo 1), incelenen tüm seriler için tanımlayıcı istatistikler sunulmuştur.

**Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler**

	AU	BITCOIN	USD	BIST100
Ortalama	6,006	11,664	2,068	7,263
Medyan	6,009	11,254	1,947	7,070
Maksimum	7,075	13,566	2,938	8,641
Minimum	5,065	9,754	1,317	6,730
Std. Spm.	0,591	1,173	0,470	0,474
Çarpıklık	0,265	0,113	0,594	1,346
Basıklık	1,873	1,424	2,233	3,931
JB	83,341***	136,188***	107,407***	435,458***
Olasılık	0,000	0,000	0,000	0,000

Tablo 1'de görüldüğü gibi, tüm seriler (Jarque-Bera istatistiğinin yüzde 1 önem düzeyinde güçlü bir şekilde reddedilmektedir) normal olmayan dağılım göstermektedir. Serilerden iki tanesi (USD, BIST100) sağa çarpık olup aynı zamanda tüm değişkenler sivri dağılım sergilemektedir.

### 3.2. Metodoloji

Çalışmada öncelikle analiz edilen dönemde COVID-19 pandemi öncesi, başlangıcı, pandemi dönemi ve sonrası dönemler tespit edilmiştir. Bunun için öncelikle Chow yapısal kırılma testi yapılmıştır sonrasında Fourier fonksiyonu ile zenginleştiren nedensellik testi yapılmıştır.

#### 3.2.1. Chow Yapısal Kırılma Testi

COVID-19 pandemisinin yaklaşık hangi dönemlerde etkili olduğu biliniyor olmakla birlikte en doğru kesme noktalarını tespit edebilmek için Chow yapısal kırılma testi yapılmıştır. Chow (1960) tarafından geliştirilen Chow yapısal kırılma testi bir zaman serisini kırılma noktaları veya ani kaymaların konumlarını tespit etmek amacıyla alt kümelerle ayrılması ve bu alt kümeler tahmin yoluyla elde edilen karesi alınmış artıkların toplamlarının karşılaştırılması esasına dayanır (Anderson & Mizon 1989: 15). Şöyle bir doğrusal regresyon modelini göz önünde bulunduralım:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n) \quad (1)$$

Veriler kırılma noktasından  $n_1$  ve  $n_2$  gözlem sayısını ( $n = n_1 + n_2$ ) içeren iki bağımsız veri setine ayrıldığında, bu iki veri seti için regresyon denklemleri şu şekilde tanımlanabilir:

$$Y_{i1} = \beta_{01} + \beta_{11} X_{i1} + \varepsilon_{i1} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n_1) \quad (2.1)$$

$$Y_{i2} = \beta_{02} + \beta_{12} X_{i2} + \varepsilon_{i2} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n_2) \quad (2.2)$$

Bu aşamada regresyon denklemleri ayrı ayrı çözümlenerek her regresyon denklemi için hata fark karelerinin hesaplanması (SSE), akabinde kısıtlanmış regresyon denklemlerinden toplam SSE (F)'nin hesaplanması gerekecektir (Cassidy, 1981: 247).

$$SSE(F) = SSE(1) + SSE(2) \quad (3)$$

Sonrasında F istatistiği hesaplanarak önem düzeylerinde değerlendirmesi yapılacaktır.

$$F_{k;n+m-2k}^* = \frac{[SSE(R) - SSE(F)]/k}{SSE(F) / [n + m - 2k]} \quad (4)$$

Burada;

k= Tahmin edilen parametre sayısını,

n= 2.1 regresyon denklemindeki gözlem sayısını

m= 2.2 regresyon denklemindeki gözlem sayısını ifade etmektedir.

#### 3.2.2. Fourier Fonksiyonu ile Zenginleştirmiş Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Toda & Yamamoto (1995), Wald istatistiğinin asimptotik dağılımını garanti eden eşbütünleşme olsa bile 'artırılmış' bir VAR tahminini gerektiren ilginç ama basit bir prosedür ortaya koymuştur. Bu testin en önemli avantajlarından birisi test sonuçlarının eşbütünleşmenin varlığından veya yokluğundan etkilenmemesidir (Clarke & Mirza, 2006; Wolde-Rufael, 2006). TY prosedürü birim kökler ve eş bütünleşme testleriyle ilişkili yanlılığı önlediği için ayrıca eş bütünleşme özelliklerinin ön testlerine gerek duyulmaz (Zapata & Rambaldi, 1997: 285). Toda & Yamamoto (1995) testi, ilgili zaman serilerinin entegrasyon sırasının yanlış tanımlanması ve

değişkenler arasındaki eş bütünleşme ile ilişkili riskleri en aza indiren bir yöntem olan, seviyelerde bir vektör otoregresif (VAR) modelinin tahminini içerir. Bu prosedür,  $k$ 'nın gecikme uzunluğu olduğu ve  $d_{max}$  değişkenlerin maksimum entegrasyon sırası olduğu bir VAR ( $k + d_{max}$ ) modelini tahmin eder. Analizde son gecikmeli  $d_{max}$  vektörünün katsayıları ihmal edilmektedir. Gecikmeli vektörlerin katsayı matrisleri göz ardı edilmesinde gerekçe bunların sıfır olarak kabul edilmesidir. Bundan sonra standart asimptotik teoriyi kullanarak ilk  $k$  katsayı matrisleri üzerinde doğrusal veya doğrusal olmayan kısıtlamalar test edilmektedir (Toda & Yamamoto, 1995: 225).

Toda & Yamamoto (1995) yaklaşımı modelde herhangi bir yapısal kırılmayı dikkate almamaktadır. Enders & Jones (2016) VAR modellerinde yapısal kaymalar göz ardı edildiğinde Granger nedensellik testi sonuçlarının yanlış olabileceğini belirtmektedir. Bunu dikkate alan son dönem çalışmalarında sorunsuz yapısal değişimleri yakalamak için Fourier yaklaşımları kullanılmaktadır. Bu çalışmalardan birisi Nazlioglu vd. (2016) tarafından geliştirilen Toda-Yamamoto prosedürünü Fourier fonksiyonu (FTY) ile zenginleştiren bir nedensellik testi önerisidir. Nazlioglu vd. (2016), sorunsuz yapısal değişimleri yakalamak için Fourier yaklaşımını kullanarak Toda-Yamamoto yaklaşımına bir uzantı ilave etti. Becker, Enders & Lee (2006),  $n$ 'in çok büyük olduğu durumlarda tek bir frekans kullanmanın daha uygun olacağını belirtmişlerdir. Bunu baz alan Nazlioglu vd. (2016)  $n$ 'i yüksek olan çalışmalarında prosedürde tek bir frekans bileşeni kullanmış ve  $\alpha(t)$ 'yi şu şekilde tanımlamıştır:

$$\alpha(t) = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (5)$$

Nazlioglu vd. (2016) Denklem 5'te gösterilen fourier denklemini Denklem 6'te belirtilen VAR modeline ekleyerek Denklem 7'da gösterilen modeli geliştirmişlerdir.

$$y_t = \alpha(t) + \vartheta_1 y_{t-1} + \dots + \vartheta_{p+d} y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$y_t = \vartheta_1 y_{t-1} + \dots + \vartheta_{p+d} y_{t-(p+d)} + \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (7)$$

Bu test için geliştirilen  $H_0$  hipotezi nedensellik yoktur şeklindedir.

#### 4. Ampirik sonuçlar ve Değerlendirme

Çalışmada öncelikle Chow testi kullanılarak yapısal kırılma noktaları tespit edilmiştir.

**Tablo 2: Chow Kırılma Noktası Testi**

H <sub>0</sub> : Belirtilen Kırılma Noktalarında Kırılma Yok			
Değişen Regresörler: Tüm Denklem Değişkenleri			
Örneklem: 01/01/2018-24/02/2023			
1. Kırılma (18/11/2019)			
F-istatistiği	495,403	Prob. F (4,1281)	0,0000
Log Olasılık oranı	1.205,070	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000
Wald İstatistik	1.981,612	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000
2. Kırılma (12/11/2020)			
F-istatistiği	545,560	Prob. F (4,1281)	0,0000
Log Olasılık oranı	1.281,993	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000
Wald İstatistik	2.182,241	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000
3. Kırılma (31/03/2022)			
F-istatistiği	20,485	Prob. F (4,1281)	0,0000
Log Olasılık oranı	79,923	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000
Wald İstatistik	81,941	Prob. Ki-Kare (4)	0,0000

Buna göre örneklem şu alt gruplara ayrılmıştır.

1. Dönem	01/01/2018-18/11/2019	COVID-19 Pandemi Öncesi
2. Dönem	19/11/2019-12/11/2020	COVID-19 Pandemi Başlangıcı
3. Dönem	13/11/2020-31/03/2022	COVID-19 Pandemi Dönemi
4. Dönem	01/04/2022-24/02/2023	COVID-19 Pandemi Sonrası Dönem

Analizler bu dönemler dikkate alınarak dört dönem şeklinde yapılmıştır. Dönemler belirlendikten sonra nedensellik testleri yapılmıştır. Bu noktada öncelikle birim kök testleri ile durağanlık seviyeleri değerlendirilmiştir. Aslında Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi ise birim kök sayısına duyarlıdır. Bununla birlikte maksimum eşbütünleşme derecesinin ( $d_{max}$ ) tespit edilebilmesi için birim kök testlerinin yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Çalışma kapsamında Panel Fourier Toda–Yamamoto (PFTY) testi kullanılacağından birim kök testleri için de Fourier temelli testler kullanılmalıdır. Bunun için Enders ve Lee (2012) tarafından önerilen esnek Fourier formu ve Dickey-Fuller tipi birim kök testi kullanıştır.

**Tablo 3: Esnek Fourier Biçimli Yapısal Kırılmalarla Artırılmış Dickey-Fuller Birim Kök Testi**

Değişkenler	Düzye			1. Farkta			
	F-ADF İst.	k	Seç. Gec.	F-ADF İst.	k	Seç. Gec.	
USD	-3,537	1	1	-30,680	3	0	***
AU	-3,609	3	1	-25,938	3	1	***
BITCOIN	-2,660	1	0	-36,827	1	0	***
BIST100	-2,538	1	0	-23,941	5	1	***

Tabloda “\*”, “\*\*\*” ve “\*\*\*\*” işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Model Break in level olarak değerlendirilmiş olup gecikme uzunlukları Akaike Bilgi Kriteri ile belirlenmiştir.

Tablo 3’te görüleceği üzere AU değişkeni hariç tüm değişkenler düzeyde durağan değil iken (AU %10 önem seviyesinde düzeyde durağan), birinci farklarında tüm değişkenler %1

Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

seviyesinde durağan hale gelmektedir. Buna göre maksimum bütünleşme derecesi 1 olarak tespit edilmiştir ( $d_{max} = 1$ ).

Çalışmanın bu aşamasında nedensellik testi ile değişkenler arasındaki ilişki değerlendirilmiştir. Nazlioglu vd. (2016) tarafından geliştirilen Toda-Yamamoto prosedürünü Fourier fonksiyonu (FTY) ile zenginleştiren nedensellik testi kullanılarak yapılan analiz sonuçları aşağıda gösterilmiştir (Tablo 4).

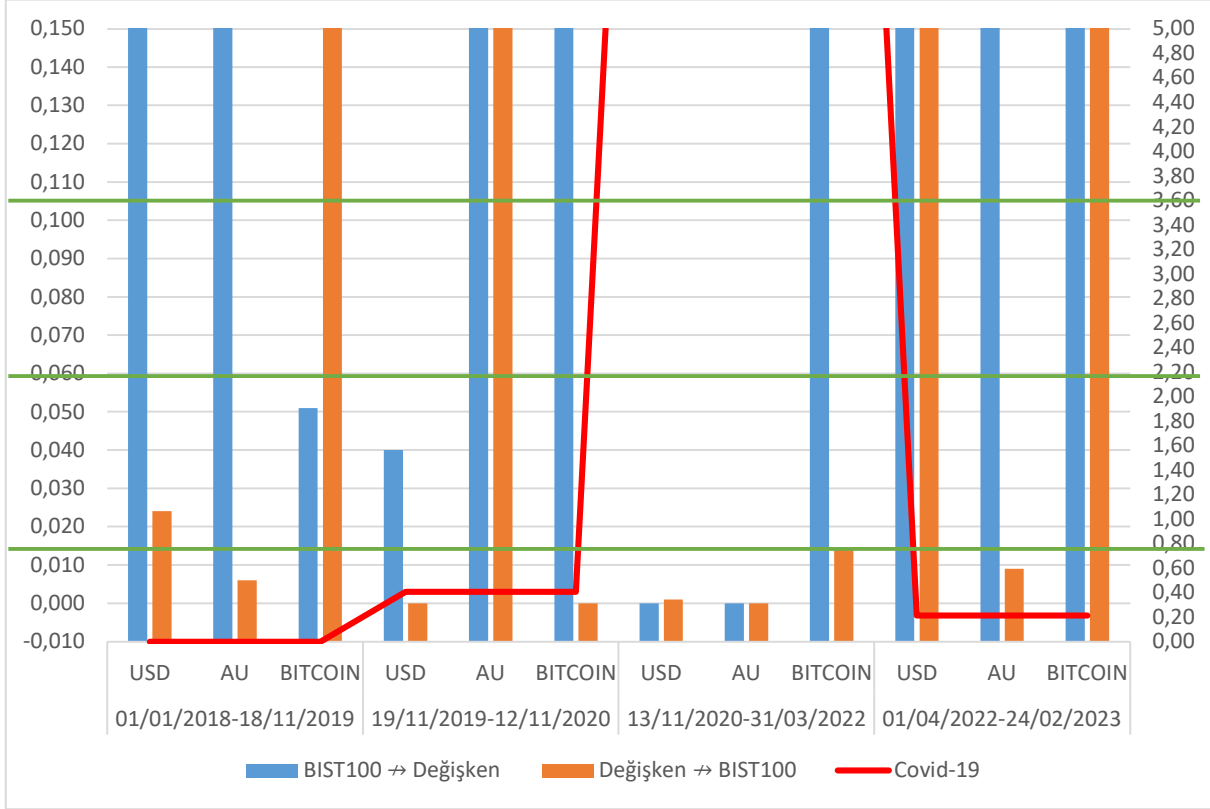
**Tablo 4: Fourier Toda-Yamamoto (FTY) Nedensellik Testi**

Değişkenler	H0: BIST100 → Değişken					H0: Değişken → BIST100					Nedensellik
	F-İst.	B. p-val	Gec.	Sıkl.	F-İst.	B. p-val	Gec.	Sıkl.			
01/01/2018-18/11/2019	USD	2,908	0,579	4	3	11,513 **	0,024	4	3	DG → BIST100	
	AU	1,365	0,851	4	1	13,994 ***	0,006	4	1	DG → BIST100	
	BITCOIN	9,469 *	0,051	4	2	2,024	0,744	4	2	DG ← BIST100	
19/11/2019-12/11/2020	USD	8,233 **	0,040	3	2	26,151 ***	0,000	3	2	DG ↔ BIST100	
	AU	0,130	0,730	1	2	0,216	0,637	1	2	DG ↔ BIST100	
	BITCOIN	5,331	0,236	4	2	23,100 ***	0,000	4	2	DG → BIST100	
13/11/2020-31/03/2022	USD	35,258 ***	0,000	7	1	43,877 ***	0,001	7	1	DG ↔ BIST100	
	AU	43,196 ***	0,000	7	2	42,938 ***	0,000	7	2	DG ↔ BIST100	
	BITCOIN	1,576	0,206	1	1	6,805 **	0,014	1	1	DG → BIST100	
01/04/2022-24/02/2023	USD	7,462	0,267	6	1	2,065	0,920	6	1	DG ↔ BIST100	
	AU	8,424	0,231	6	1	18,775 ***	0,009	6	1	DG → BIST100	
	BITCOIN	0,492	0,480	1	1	0,049	0,819	1	1	DG ↔ BIST100	

Tabloda; → Granger nedensel olmama durumunu belirten H0 hipotezini belirtir “\*”, “\*\*” ve “\*\*\*” işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. “→” ve “←” tek yönlü nedenselliği, “<--->” çift yönlü nedenselliği, “↔” ise değişkenler arasında nedensellik bağı olmadığını ifade etmektedir. Optimallik Akaike bilgi kriteri tarafından belirlenmiştir. Bootstrap p-değeri 1.000 deneme ile elde edilmiştir

Elde edilen bu sonuçların COVID-19 pandemisi boyunca ortaya çıkan vaka sayılarıyla birlikte değerlendirilmesi Şekil 3’te gösterilmiştir.

**Şekil 3: Değişkenler Bootstrap p-val Değerleri ve COVID-19 Vaka Sayıları**



Tablo 4 ve Şekil 3 sonuçları değerlendirildiğinde COVID-19 pandemi öncesi dönemde (Dönem 1) USD ve Altın (AU) değişkenlerinden BIST100 değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi ve BIST100 değişkeninden BITCOIN değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. COVID-19 vakalarının görülmeye başladığı 2. dönemde ise BIST100 değişkeni ile USD değişkeni arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu ve daha önce BIST100 değişkeninden BITCOIN değişkenine doğru olan nedenselliğin tersine dönerek BITCOIN değişkeninden BIST100 değişkenine doğru döndüğü görülmüştür. Altın açısından ise durumun farklılaştığı AU ve BIST100 arasındaki nedensellik ilişkisinin kaybolduğu görülmüştür. Bunun sebebi muhtemelen Altın'ın güvenli liman olma özelliğinin ortaya çıkarak yatırımcının ilk panikle altına yönelmesi olabilir. 3. Dönemde COVID-19 pandemisi tüm şiddetiyle hissedilirken USD değişkeni ve BITCOIN değişkeninde bir önceki döneme göre bir farklılık oluşmamış, USD değişkeni ile BIST100 arasında çift taraflı nedensellik ve BITCOIN değişkeninden BIST100 değişkenine doğru tek yönlü nedensellik devam etmiştir. Altın ise ilginç bir şekilde durum değişikliğine uğramış pandemiyin ilk döneminde tamamen kaybolan nedenselliğin bu aşamada AU ve BIST100 arasında çift taraflı nedensellik ilişkisine dönüştüğü görülmüştür. Pandemi sonrası dönemde ise BITCOIN ve BIST100 arasında nedensellik iki taraflı ortadan kalkmış, yine aynı şekilde USD ile BIST100 arasında nedensellik de iki taraflı ortadan kalkmıştır. Altın ise bir önceki dönemdeki çift taraflı nedensellik yerine AU değişkeninden BIST100 indeksine doğru bir nedensellik durumuna evrilmiştir.



Tüm bu değerlendirmeler ışığında -Türkiye örneği özelinde- COVID-19 pandemisinin yatırımcı davranışlarında krizin farklı dönemlerinde farklı değişimlere yol açtığı söylenebilir. Özellikle pandeminin ilk hissedildiği dönem ve pandeminin tüm şiddetiyle hissedildiği dönemdeki değişimler oldukça ilginçtir. Önemli bir diğer bulgu ise pandemi sona erdikten sonraki nedensellik ilişkilerinin pandemi öncesi döneme göre oldukça değişmiş olmasıdır.

## 5. Değerlendirme ve Sonuç

Bu çalışmada COVID-19 pandemisinin yatırımcı kararları üzerinde etkisi pandemi dönemi çeşitli alt dönemlere ayrılarak incelenmiştir. Alt dönemlerin belirlenmesinde Chow yapısal kırılma testi kullanılmış ve buna göre COVID-19 pandemi öncesi, pandemi başlangıcı, pandemi dönemi (esnası) ve pandemi sonrası dönem şeklinde dört dönem halinde analiz yapılmıştır. Çalışma belirlenen bu dönemlerde USD, Altın (AU) ve Bitcoin'in Borsa İstanbul BIST 100 İndeksi (BIST100) üzerindeki etkisini ele almaktadır. Analizler Nazlioglu vd. (2016) tarafından geliştirilen Toda-Yamamoto prosedürünü Fourier fonksiyonu (FTY) ile zenginleştiren bir nedensellik testi kullanılarak yapılmıştır.

Yapılan analizler BIST100 endeksi ile diğer değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenen dönemlerde önemli değişimler gösterdiğini ortaya çıkarmıştır. Önemli bulgular yatırımcı kararları ve değişkenler arasındaki ilişkiler pandemi öncesi ve pandemi sonrası önemli bir değişim geçirdiğini göstermektedir. Diğer bir önemli bulgu pandeminin ilk şokunda altının güvenli liman özelliğinin ön plana çıkmasıdır. Bu dönemde Altın (AU) ile BIST100 arasında hiçbir nedensellik ilişkisi kalmamıştır. Diğer iki değişkenle BIST100 arasında ise nedensellik ilişkileri şekil değiştirse de yine söz konusudur. Bu dönemde BIST100 değişkeni ile USD değişkeni arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin oluştuğu ve daha önce BIST100 değişkeninden BITCOIN değişkenine doğru olan nedenselliğin tersine dönerek BITCOIN değişkeninden BIST100 değişkenine doğru döndüğü görülmüştür. İlk şok atlatıldıktan sonra devam eden pandemi sürecinde altının güvenli liman özelliğinin kaybolduğu BIST100 endeksi ile karşılıklı nedensellik ilişkisine girdiği görülmüştür. Ayrıca bu dönemde pandemi başlangıcında görülen USD değişkeni ile BIST100 arasında çift tarafı nedenselliğin ay şekilde devam ettiği görülmüştür. Yine pandemi döneminde BITCOIN ile BIST100 arasında da BITCOIN'den BIST100'e doğru tek taraflı nedensellik ilişkisi pandemi başlangıcı dönemi ile aynı şekilde mevcuttur. Pandemi sonrası normalleşme döneminde çok ilginç şekilde USD ve BITCOIN ile BIST100 arasındaki nedensellikler tamamen kaybolmuş sadece Altın (AU) ile BIST100 arasında Altın (AU) değişkeninden BIST100'e doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisi kalmıştır.

Tüm bu sonuçlar değerlendirildiğinde kriz dönemlerinde yatırımcı kararlarında ilk şok döneminde panikle ani değişimler meydana geldiği, devam eden kriz döneminde muhtemelen tüm yatırımcıların paralel düşünce evrimine girdiği ve bu nedenle nedensellik ilişkilerinin oldukça ön plana çıktığı görülmektedir. Pandemi sonrası dönemde ise değişen ekonomik yapı pandemi öncesindeki dönemden farklı bir yatırımcı karar ortamı oluşturmaktadır. Çalışma bu bulguları yönüyle literatürde daha önce yapılan çalışmaları (İlhan & Akdeniz, 2020; Akhtaruzzaman vd., 2021; Yousaf vd., 2021; vd.) bazı yönlerden desteklemekle birlikte krizi dört dönemde incelemesi ve her dönemdeki farklılıkları ortaya koyması, üç değişkenin BIST100



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

üzerindeki etkisini ele alınması açısından daha önce yapılan analizlerden bir basamak ileriye taşıyarak özgün bir değerlendirme sunmaktadır.

Bu durumları değerlendirecek olan karar vericilerin (devlet yönetimi, finansal sistemler ve yatırımcıları) bu değişimleri göz önünde bulundurarak kriz dönemlerinde gerekli tedbirleri almalıdırlar. Bu çalışmanın finansal sistemlerin tüm taraflarına, ekonomi yöneticilerine ve yatırımcılara katkıda bulunacağı ve literatüre önemli bir katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

### Kaynakça

- Abate, M., Christidis, P. & Purwanto, A. J. (2020). Government Support to Airlines in The Aftermath of The Covid-19 Pandemic. *Journal of Air Transport Management*, 89, 101931. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101931>
- Adrangi, B., Chatrath, A. & Raffiee, K. (2003). Economic Activity, Inflation, and Hedging: The Case of Gold and Silver Investments. *The Journal of Wealth Management*, 6(2), 60-77. <https://doi.org/10.3905/jwm.2003.320482>
- Akhtaruzzaman, M., Boubaker, S., Lucey, B. M. & Sensoy, A. (2021). Is Gold A Hedge or A Safe-Haven Asset in the COVID-19 Crisis?. *Economic Modelling*, 102, 105588. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2021.105588>
- Al-Awadhi, A. M., Alsaifi, K., Al-Awadhi, A. & Alhammadi, S. (2020). Death and Contagious Infectious Diseases: Impact of The Covid-19 Virus on Stock Market Returns. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100326. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100326>
- Ali, S., Bouri, E., Czudaj, R. L. & Shahzad, S. J. H. (2020). Revisiting The Valuable Roles of Commodities for International Stock Markets. *Resources Policy*, 66, 101603. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101603>
- Allayannis, G. & Ofek, E. (2001). Exchange Rate Exposure, Hedging, and the Use of Foreign Currency Derivatives. *Journal of International Money and Finance*, 20(2), 273-296. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(00\)00050-4](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(00)00050-4)
- Anderson, G. J. & Mizon, G. E. (1989). Statistical Analysis and Forecasting of Economic Structural Change. P. Hackl (Ed.), *What Can Statistics Contribute to The Analysis of Economic Structural Change?* (3-22). Springer.
- Bae, S. C. & Kwon, T. H. (2022). Exchange Rate Risk Management using Currency Derivatives: The Case of Exposures to Japanese Yen. *Asia-Pacific Financial Markets*, 1-27. <https://doi.org/10.1007/s10690-022-09391-7>
- Bae, S. C., Kwon, T. H. & Park, R. S. (2018). Managing Exchange Rate Exposure with Hedging Activities: New Approach and Evidence. *International Review of Economics & Finance*, 53, 133-150. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.iref.2017.10.017>



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

- Baffes, J. (2007). Oil Spills on Other Commodities. *Resources Policy*, 32(3), 126-134. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2007.08.004>
- Bahloul, S., Mroua, M. & Naifar, N. (2022). Are Islamic Indexes, Bitcoin and Gold, still “Safe-Haven” Assets During The COVID-19 Pandemic Crisis?. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(2), 372-385. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-06-2020-0295>
- Bartram, S. M. (2008). What Lies Beneath: Foreign Exchange Rate Exposure, Hedging and Cash Flows. *Journal of Banking & Finance*, 32(8), 1508-1521. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.07.013>
- Baur, D. G. & Lucey, B. M. (2010). Is Gold A Hedge or A Safe Haven? An Analysis of Stocks, Bonds and Gold. *Financial Review*, 45(2), 217-229. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6288.2010.00244.x>
- Baur, D. G. & McDermott, T. K. (2010). Is Gold a Safe Haven? International Evidence. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1886-1898. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.12.008>
- Baur, D. G. & Trench, A. (2022). Not All Gold Shines in Crisis Times-Gold Firms, Gold Bullion and the COVID-19 Shock. *Journal of Commodity Markets*, 28, 100260. <https://doi.org/10.1016/j.jcomm.2022.100260>
- 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. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.2006.00478.x>
- Beckers, S. & Soenen, L. (1984). Gold: More Attractive to Non-US Than to US Investors?. *Journal of Business Finance & Accounting*, 11(1), 107-112. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1984.tb00061.x>
- Bekiros, S., Boubaker, S., Nguyen, D. K. & Uddin, G. S. (2017). Black Swan Events and Safe Havens: The Role of Gold in Globally Integrated Emerging Markets. *Journal of International Money and Finance*, 73, 317-334. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2017.02.010>
- Bouri, E., Molnár, P., Azzi, G., Roubaud, D. & Hagfors, L. I. (2017). On The Hedge and Safe Haven Properties of Bitcoin: Is It Really More Than a Diversifier?. *Finance Research Letters*, 20, 192-198. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.09.025>
- Canbaloglu, B. (2022). Gold and Stock Market Linkage: Pre-and Post-Covid-19 Periods. *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 123-131.
- Capie, F., Mills, T. C. & Wood, G. (2005). Gold As a Hedge Against the Dollar. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(4), 343-352. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2004.07.002>
- Carse, S., Williamson, J. & Wood, G. E. (1980). *The Financing Procedures of British Foreign Trade*. CUP Archive.



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

---

- Cassidy, H. J. (1981). *Using Econometrics*. Reston Publishing Company.
- Cheema, M. A., Faff, R. & Szulczyk, K. R. (2022). The 2008 Global Financial Crisis And COVID-19 Pandemic: How Safe Are the Safe Haven Assets?. *International Review of Financial Analysis*, 83, 102316. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102316>
- Chow, G. C. (1960). Tests Of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 591-605.
- Clarke, J. A. & Mirza, S. (2006). A Comparison of Some Common Methods for Detecting Granger Noncausality. *Journal of Statistical Computation and Simulation*, 76(3), 207-231. <https://doi.org/10.1080/10629360500107741>
- Conlon, T., Corbet, S. & McGee, R. J. (2020). Are Cryptocurrencies a Safe Haven for Equity Markets? An International Perspective from the COVID-19 Pandemic. *Research in International Business and Finance*, 54, 101248. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101248>
- Conover, C. M., Jensen, G. R., Johnson, R. R. & Mercer, J. M. (2009). Can Precious Metals Make Your Portfolio Shine?. *The Journal of Investing*, 18(1), 75-86. <https://doi.org/10.3905/JOI.2009.18.1.075>
- Corbet, S., Hou, Y., Hu, Y., Lucey, B. & Oxley, L. (2021). Aye Corona! The Contagion Effects of Being Named Corona During The COVID-19 Pandemic. *Finance Research Letters*, 38, 101591. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101591>
- Döhring, B. (2008). *Hedging And Invoicing Strategies to Reduce Exchange Rate Exposure-A Euro-Area Perspective* (Sy 299). Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.
- EC. (2020). *Future of Transport: Update on The Economic Impacts Of COVID-19* (Science for Policy Briefs (2020)2637972). The European Commission's Science and Knowledge Service. [https://joint-research-centre.ec.europa.eu/system/files/2020-05/202005\\_future\\_of\\_transport\\_covid\\_sfp.brief\\_.pdf](https://joint-research-centre.ec.europa.eu/system/files/2020-05/202005_future_of_transport_covid_sfp.brief_.pdf)
- Eisl, A., Gasser, S. M. & Weinmayer, K. (2015). *Caveat Emptor: Does Bitcoin Improve Portfolio Diversification?*. SSRN 2408997.
- 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. <https://doi.org/doi.org/10.1515/snde-2014-0101>
- Enders, W. & Lee, J. (2012). The Flexible Fourier form and Dickey-Fuller Type Unit Root Tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.081>
- Escribano, A. & Granger, C. W. (1998). Investigating The Relationship Between Gold and Silver Prices. *Journal of Forecasting*, 17(2), 81-107.



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

- Fatum, R. & Yamamoto, Y. (2016). Intra-Safe Haven Currency Behavior During the Global Financial Crisis. *Journal of International Money and Finance*, 66, 49-64. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2015.12.007>
- Gogas, P., Gupta, R., Miller, S. M., Papadimitriou, T. & Sarantis, G. A. (2017). Income Inequality: A Complex Network Analysis of US States. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 483, 423-437. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2017.04.102>
- Goodell, J. W. & Goutte, S. (2021). Diversifying Equity with Cryptocurrencies During COVID-19. *International Review of Financial Analysis*, 76, 101781. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101781>
- Harvey, C. (2020). *Topic: The Economic and Financial Implications of Covid-19*. Mayo Center for Asset Management Virtual Seminar Series. <https://www.darden.virginia.edu/mayo-center/events/virtual-speaker-series>
- Hasan, M. B., Mahi, M., Hassan, M. K. & Bhuiyan, A. B. (2021). Impact of COVID-19 Pandemic on Stock Markets: Conventional vs. Islamic Indices Using Wavelet-Based Multi-Timescales Analysis. *The North American Journal of Economics and Finance*, 58, 101504. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2021.101504>
- Hentschel, L. & Kothari, S. P. (1995). *Life Insurance or Lottery: Are Corporations Managing or Taking Risks with Derivatives?*. [Working paper]. University of Rochester.
- Hu, X., Yan, H., Casey, T. & Wu, C.-H. (2021). Creating a Safe Haven During the Crisis: How Organizations Can Achieve Deep Compliance with COVID-19 Safety Measures in the Hospitality Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 92, 102662. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102662>
- Ivanov, D. (2021). Exiting the COVID-19 Pandemic: After-Shock Risks and Avoidance of Disruption Tails in Supply Chains. *Annals of Operations Research*, 1-18. <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04047-7>
- İlhan, A. & Akdeniz, C. (2020). The Impact of Macroeconomic Variables on The Stock Market in The Time of Covid-19: The Case of Turkey. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 893-912. <https://doi.org/10.30784/epfad.810630>
- Jaffe, J. F. (1989). Gold and Gold Stocks as Investments for Institutional Portfolios. *Financial Analysts Journal*, 45(2), 53-59. <https://doi.org/10.2469/faj.v45.n2.53>
- Ji, Q., Zhang, D. & Zhao, Y. (2020). Searching For Safe-Haven Assets During The COVID-19 Pandemic. *International Review of Financial Analysis*, 71, 101526. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101526>
- Joy, M. (2011). Gold and the US Dollar: Hedge or Haven?. *Finance Research Letters*, 8(3), 120-131. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2011.01.001>
- Kamal, J. B., Wohar, M. & Kamal, K. B. (2022). Do Gold, Oil, Equities, and Currencies Hedge Economic Policy Uncertainty and Geopolitical Risks During Covid Crisis?. *Resources Policy*, 78, 102920. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102920>



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

- Li, S., Wang, Y., Filieri, R. & Zhu, Y. (2022). Eliciting Positive Emotion Through Strategic Responses to COVID-19 Crisis: Evidence from The Tourism Sector. *Tourism Management*, 90, 104485. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2021.104485>
- Li, Z., Farmanesh, P., Kirikkaleli, D. & Itani, R. (2022). A Comparative Analysis of COVID-19 and Global Financial Crises: Evidence from US Economy. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 2427-2441. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1952640>
- Liu, M. & Lee, C.-C. (2022). Is Gold a Long-Run Hedge, Diversifier, or Safe Haven for Oil? Empirical Evidence Based on DCC-MIDAS. *Resources Policy*, 76, 102703. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102703>
- Lucey, B. M. & Tully, E. (2006). The Evolving Relationship Between Gold and Silver 1978-2002: Evidence from a Dynamic Cointegration Analysis: A Note. *Applied Financial Economics Letters*, 2(1), 47-53. <https://doi.org/10.1080/17446540500426789>
- Maghyreh, A. I., Awartani, B. & Tziogkidis, P. (2017). Volatility Spillovers and Cross-Hedging Between Gold, Oil and Equities: Evidence from The Gulf Cooperation Council Countries. *Energy Economics*, 68, 440-453. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.10.025>
- McCown, J. R. & Zimmerman, J. R. (2006). *Is Gold a Zero-Beta Asset? Analysis of the Investment Potential of Precious Metals* [Working Paper]. Oklahoma City University.
- Nagurney, A. (2021). Supply Chain Game Theory Network Modeling Under Labor Constraints: Applications to The Covid-19 Pandemic. *European Journal of Operational Research*, 293(3), 880-891. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2020.12.054>
- 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. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.eneco.2016.09.009>
- Nydahl, S. (1999). Exchange Rate Exposure, Foreign Involvement and Currency Hedging of Firms: Some Swedish Evidence. *European Financial Management*, 5(2), 241-257.
- Pukthuanthong, K. & Roll, R. (2011). Gold and the Dollar (and the Euro, Pound, and Yen). *Journal of Banking & Finance*, 35(8), 2070-2083. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.01.014>
- Reboredo, J. C. (2013). Is Gold a Safe Haven or A Hedge for The US Dollar? Implications for Risk Management. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2665-2676. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.03.020>
- Reboredo, J. C. & Rivera-Castro, M. A. (2014). Can Gold Hedge and Preserve Value When the US Dollar Depreciates?. *Economic Modelling*, 39, 168-173. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.02.038>
- Salisu, A. A., Raheem, I. D. & Vo, X. V. (2021). Assessing The Safe Haven Property of The Gold Market During COVID-19 Pandemic. *International Review of Financial Analysis*, 74, 101666. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101666>



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

- Sari, R., Hammoudeh, S. & Ewing, B. T. (2009). Dynamic Relations Between Oil and Other Commodity Futures Prices. *Geopolitics of Energy*, 29, 1-12.
- Sari, R., Hammoudeh, S. & Soytas, U. (2010). Dynamics of Oil Price, Precious Metal Prices, and Exchange Rate. *Energy Economics*, 32(2), 351-362.
- Simkins, B. & Laux, P. (1997). Derivatives Use and The Exchange Rate Risk of Investing in Large US Corporations. *2nd International Finance Conference*, Atlanta, CA.
- Sjaastad, L. A. & Scacciavillani, F. (1996). The Price of Gold and The Exchange Rate. *Journal of international Money and Finance*, 15(6), 879-897. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(96\)00045-9](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(96)00045-9)
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250. [https://doi.org/doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01616-8](https://doi.org/doi.org/10.1016/0304-4076(94)01616-8)
- Urquhart, A. & Zhang, H. (2019). Is Bitcoin A Hedge or Safe Haven for Currencies? An Intraday Analysis. *International Review of Financial Analysis*, 63, 49-57. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.02.009>
- WHO. (2020). *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19—11 March 2020*. World Health Organization (WHO). <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>
- Wolde-Rufael, Y. (2006). Electricity Consumption and Economic Growth: A Time Series Experience for 17 African Countries. *Energy Policy*, 34(10), 1106-1114. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.10.008>
- Wulff, C. & Späne, A. (2020). *How COVID-19 is changing food retail* [Retail and Consumer]. PwC. <https://www.pwc.de/en/retail-and-consumer/how-covid-19-is-changing-food-retail.html>
- Yousaf, I., Bouri, E., Ali, S. & Azoury, N. (2021). Gold Against Asian Stock Markets During The COVID-19 Outbreak. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4), 186. <https://doi.org/10.3390/jrfm14040186>
- Zapata, H. O. & Rambaldi, A. N. (1997). Monte Carlo Evidence on Cointegration and Causation. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59(2), 285-298. <https://doi.org/doi.org/10.1111/1468-0084.00065>

**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.



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

---

## **Causality Change Between BIST 100 Index and USD, Gold, and Bitcoin Before and After the COVID-19 Pandemic: A Historical Analysis with a Fourier Function on Türkiye**

**Hasan Kazak**

### **Extended Abstract**

The novel coronavirus, or COVID-19 pandemic, has had a devastating impact on the global economic system by its very nature. The world has faced many crises in the known history. The most important example of these crises in the recent period is undoubtedly the COVID-19 pandemic. The damage done to people and the economy by the COVID-19 pandemic has far exceeded that of the 2008 global financial crisis, which is considered the “Great Squeeze” (Harvey, 2020). This great damage had great effects similar to and even exceeding the effects seen in the 1929 depression, 1978 collapse and 2008 global crises experienced in the USA before. This health-related crisis, which started in China and spread all over the world, has turned all world systems upside down. The World Health Organization declared the COVID-19 outbreak a pandemic on 11 March 2020, stating that more than 118,000 cases were detected in 14 countries and 4,291 people died (WHO, 2020). With all these developments, the crisis caused by the pandemic in the USA has now become known as the Black Swan or the great compression (Z. Li et al., 2022: 2428). After this date, nothing has been the same as before and it seems that it will not be anymore. The faster-than-expected spread of COVID-19 has had enormous effects on economies and financial markets around the world. In the short term, many countries have significantly limited economic activities as they have adopted strict quarantine policies. In order to prevent the spread of COVID-19, borders were closed, people were forced to isolate in their homes, production slowed down, and some sectors came to a standstill. Limiting people and locking up markets has resulted in millions of Americans losing their jobs and livelihoods. Since the day the pandemic was declared, the transportation sector (air and land transportation), tourism, oil market, retail and financial markets have been deeply affected. The pandemic has had profound effects on financial markets in direct proportion to the real sector. March 2020 witnessed one of the most dramatic stock market crashes in history. Between March 2-23, 2020, the Dow Jones Industrial Index (DJIA) fell 8,111 points -about 30%- and the S&P 500 (SPX) dropped 698 points -about 23%-. Sudden changes, depreciation, and changes in financial behavior in many stock markets have led to changes in financial behavior (Al-Awadhi et al., 2020; Corbet et al., 2021).

In times of crisis, it is inevitable to observe changes in investor behavior. People first try to find a safe harbor (Baur & Lucey, 2010; Fatum & Yamamoto, 2016; Hu et al., 2021). Those who can overcome the initial shock of the crisis may act more sensibly and seek to turn the crisis into an opportunity. In times of crisis, the first investment tool that comes to mind as a safe haven is often considered gold. Whether gold continues this role during the COVID-19 pandemic has been analyzed by various studies. For example, (Akhtaruzzaman et al., 2021) examined the role of gold in the COVID-19 crisis. The results of the study determined that during the Phase I period covering 31 December 2019-16 March 2020, gold had the feature of a safe harbor asset, but lost its safe harbor status during the Phase II period covering the 7 March -24 April 2020 period. While many other studies have addressed the issue, some studies say that it maintains its safe-haven status (Ji, Zhang & Zhao 2020; Salisu, Raheem &





Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

Vo, 2021; et al.), while other studies do not have this status during the COVID-19 pandemic or vary over time (Akhtaruzzaman et al., 2021; Kamal, Wohar & Kamal 2022; et al.). Behavior changes of other financial instruments besides gold have also been the subject of many studies (Goodell & Goutte 2021; İlhan & Akdeniz 2020; et al.), in which there is no consensus. Different results have been achieved in different country examples and different financial instruments in different time periods.

In the literature review, it is seen that the relations between stock market indices and various financial instruments (gold, foreign exchange, etc.) are discussed in many studies. The first and most important of these studies is the studies that evaluate the safe harbor feature of gold during the economic crisis and financial fluctuation periods. In some of these studies, the safe harbor feature was detected, while in some it could not be determined, and in some periodic differences were revealed. Another working group is the studies on instruments that will provide hedging against foreign exchange risk, similar to the safe-haven feature of gold. Studies on derivative products and Bitcoin against foreign exchange risk have tried to reveal these effects. Another study group is the studies evaluating the relationships of gold, silver and foreign currency types with various commodity types and stocks. In these studies, various commodities (petroleum, various metals, food products, etc.) were examined and various relationships were revealed. Among these studies, the studies carried out during crisis periods have a very important place in the literature. In times of crisis, the status and changes of these relations and causality are very important. This study makes an important contribution to the literature in terms of examining this aspect of the event.

The aim of this study is to present guiding data in the decisions of the affected parties in the financial system and contribute to the literature by revealing the changes in investor decisions during the COVID-19 pandemic period as pre-pandemic and post-pandemic periods. In this study, trading day price data of US dollar (USD), Gold (AU), Cryptocurrency Bitcoin (BITCOIN) and Borsa Istanbul 100 Index (BIST100) variables are used, and the sampling period covers the period of 01/01/2018-24/02/2023 with the latest updated values, including before and after the COVID-19 pandemic. In addition, all series are used in natural logarithm and seasonally adjusted.

In this study, the impact of the COVID-19 pandemic on investor decisions is discussed in the form of periods before, during and after the pandemic. The Chow structural break test was used to determine the periods, and according to this, analysis was made in four periods: pre-covid-19 pandemic, onset of pandemic, pandemic period, and post-pandemic period. Analyzes were made using a causality test, developed by Nazlioglu et al. (2016), which enriched the Toda-Yamamoto procedure with the Fourier function (FTY).

The analyzes reveal that the relations between the BIST100 index and other variables showed significant changes in the specified periods. Key findings also show that investor decisions and the relationships between variables underwent a significant change before and after the pandemic. In the pre-COVID-19 pandemic period (Period 1), it was observed that there was a one-way causality relationship from USD and Gold (AU) variables to BIST100 variable, and from BIST100 variable to BITCOIN variable. In the second period when Covid cases started to be seen, it was observed that there was a bidirectional causality relationship between the



Kazak, H. (2023). BIST 100 Endeksi ile USD, Altın ve Bitcoin Arasında COVID-19 Pandemisi Öncesi ve Sonrasında Nedensellik Değişimi: Türkiye Üzerine Fourier İşlevli Bir Tarihsel Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1813-1836. Doi: 10.25295/fsecon.1261953

---

BIST100 variable and the USD variable, and the causality from the BIST100 variable to the BITCOIN variable reversed and turned from the BITCOIN variable to the BIST100 variable. In terms of gold, the situation differed and the causality relationship between Gold and BIST100 disappeared. The reason for this was probably the emergence of gold's safe-haven feature and the investor's first panic rush towards gold. While the Covid pandemic was felt with all its intensity in the 3rd period, there was no difference in USD variable and BITCOIN variable compared to the previous period, and bidirectional causality between USD variable and BIST100 and one-way causality from BITCOIN variable to BIST100 variable continued. It was also observed that the causality, which disappeared completely during the first epidemic period, when Gold (AU) underwent a very interesting change in status, turned into a bilateral causality relationship between AU and BIST100. In the post-COVID-19 pandemic period, the causality between BITCOIN and BIST100 was eliminated bilaterally, so was the causality between USD and BIST100. Gold (AU), on the other hand, evolved into a causality from the AU index to the BIST100 variable instead of the bilateral causality in the previous period.

In the light of all these evaluations, it can be said that the COVID-19 pandemic led to a change in investor behavior - in the case of Turkey. The changes in the period when the pandemic was first felt and when the pandemic was felt with all its severity were quite interesting. Another important finding is that the causality relations after the end of the pandemic changed considerably compared to the pre-pandemic period. When all these results are evaluated, it is seen that during the crisis periods, sudden changes occurred in the investor's decisions with panic during the first shock period, and during the ongoing crisis, probably all investors entered a parallel evolution of thought, and therefore causality relations came to the fore. In the post-pandemic period, the changing economic structure created a different investor decision environment from the period before the pandemic. Decision makers (state administration, financial systems, and investors) who will evaluate these situations should take the necessary precautions in times of crisis by considering these changes. It is thought that this study will contribute to all parties of financial systems, economy managers and investors and will make an important contribution to the literature.



---

**Research Article/Araştırma Makalesi**

## **The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export**

### *Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketlerin Türkiye'nin İhracatı Üzerindeki Etkileri*

**Banu ERKÖK<sup>1</sup>**

---

**Abstract**

With globalization, historical blocks have emerged ascribing a vital place to globalization and the worldwide integration of capital. Those blocks asserted globalization's unquestionable acceptance and supported and advocated it. Consequently, developing countries, including Turkey, started to adopt policies to promote foreign direct investment via different incentives to eradicate the lack of capital and technology in the 1980s. Turkey presents those support to those multinational companies across a variety of industries, including automobile, chemicals, and energy. In fact, Turkish exports have risen more than seventy-five-fold, reaching 225 billion dollars in 2021, compared to 1980. Those multinational companies also played a major role in this increase. The share of those companies' exports in total export was approximately 18 percent between 2007 and 2017. However, their share commenced declining in 2019 which fell to 12 percent in 2021. Besides examining the top ten exporters of Turkey in 2021, we see that half of them are multinational companies, operating in the automotive sector. Moreover, the said sector was the leading exporter for more than 15 years till 2022. Assessing the foreign trade figures of those multinationals in the automotive sector, we see that their imports are also large, particularly those from their production centers. Such that they import approximately 70 units against 100 units of exports. This phenomenon severely deteriorates the current account balance of Turkey.

**Jel Codes:** F21, F23, F40, F62

**Keywords:** Foreign Direct Investment, Multinational Companies, Export, Import

---

<sup>1</sup> Visiting Prof. Dr., Başkent University, Department of Economics, [berkok@gmail.com](mailto:berkok@gmail.com), [banuerkok@baskent.edu.tr](mailto:banuerkok@baskent.edu.tr), ORCID: 0000-0002-3410-9210



Erkk, B. (2023). The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1837-1855. Doi: 10.25295/fsecon.1281452

## z

Kreselleşmeyle birlikte, küreselleşmeye ve sermayenin dünya çapında entegrasyonuna hayati bir yer atfeden tarihsel bloklar ortaya çıkmıştır. Bahse konu bloklar, küreselleşmenin tartışılmaz kabulünü ileri sürmüş, desteklemiş ve savunmuşlardır. Bu doğrultuda, 1980'li yıllarda Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ülkeler, sermaye ve teknoloji eksikliğini gidermek amacıyla farklı teşvikler ile çok uluslu şirket yatırımlarını özendirmeye yönelik politikalar uygulamaya başlamışlardır. Türkiye bahse konu destekleri otomobil, kimya ve enerji gibi çeşitli sektörlerde faaliyet göstermekte olan çok uluslu şirketlere sunmaktadır. Nitekim son yıllarda Türkiye'nin ihracat hacminde büyük bir artış yaşanmış; 1980 yılına kıyasla yetmiş beş kattan fazla artarak 2021 yılında 225 milyar dolara ulaşmıştır. Bu artışta söz konusu şirketler de önemli rol oynamışlardır. Çok uluslu şirket ihracatlarının, toplam ihracat içindeki payının 2007-2017 yılları arasında yaklaşık yüzde 18 seviyesinde bulunduğu gözlemlenmektedir. Ancak 2019 yılından itibaren bu oran düşmeye başlamış; bahse konu şirket ihracatlarının toplam ihracat içindeki payı 2021 yılında yüzde 12'ye gerilemiştir. Ayrıca Türkiye'nin en çok ihracat yapan ilk on şirketini incelediğimizde, bahse konu şirketlerden yarısının otomotiv sektöründe faaliyet gösteren çok uluslu şirketler olduğu gözlemlenmektedir. Ancak, otomotiv sektörü 15 yılı aşkın bir süredir lider ihracatçı sektör konumundayken, kimya sektörü 2022 yılında lider ihracatçı sektör haline gelmiştir. Otomotiv sektörünün dış ticaret rakamlarını değerlendirdiğimizde ise, özellikle üretim merkezlerinden yaptıkları ithalatın yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Öyle ki bahse konu şirketler 100 birimlik ihracata karşılık yaklaşık 70 birim ithalat yapmaktadırlar. Bu durum Türkiye'nin cari işlemler dengesini ciddi şekilde bozmaktadır.

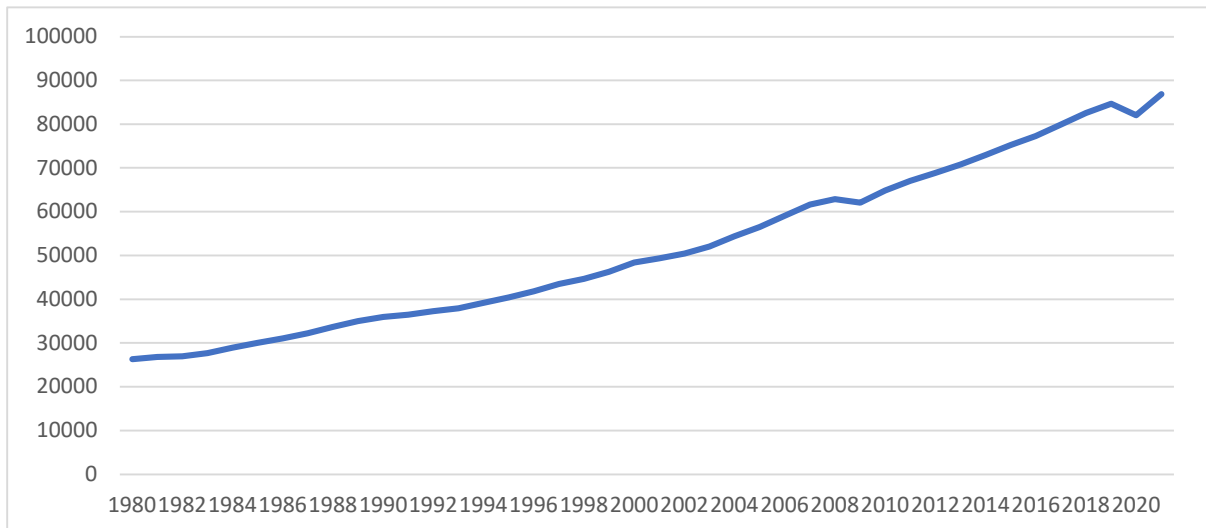
**Jel Kodları:** F21, F23, F40, F62

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Yatırımlar, ok Uluslu şirketler, İhracat, İthalat

## 1. Introduction

With globalization and the internationalization of capital, developed countries commenced production in developing countries, in many different sectors, taking the advantage of relatively lower costs of labor or raw materials. Hence, production in the world has augmented fast. As seen in Figure 1, the world GDP rose from 26.3 in 1980 to 86.9 trillion dollars in 2021 (World Bank, 2022a). As a result of the rise in world production, the origin of commodities in many sectors has been disregarded. Several corporations that are located in developed countries commenced investing in developing countries, owing to many of their geopolitical and cost benefits; particularly relatively low-priced labor and other subsidies offered by the host countries<sup>2</sup>. Consequently, developing countries ended up policies of replacing imports with domestic production, namely the import-substitution industrialization (ISI<sup>3</sup>) model, and began adopting liberal economic policies, i.e., export-led industrialization<sup>4</sup> (ELI) models.

**Figure 1: World GDP Growth** (constant 2015, billion US Dollars)



**Source:** World Bank, 2022a.

ELI model, associated with relatively free labor and capital markets (Balassa, 1988) perceives the increase in exports as having a stimulating influence across the economy as a whole in the form of technological spillovers and other externalities (Marin, 1992: 678). Within the model, the exporting sectors are seen as the locomotives for increasing the exposure to international markets, which in turn leads to incentives for product and process innovation, increase in specialization, and thus the utilization of economies of scale. The idea is that exports can be regarded as economies of scale that are external to the firms in the non-export sector but internal to the economy as a whole (Marin, 1992: 678). The model also assumes that increasing exports cause the accumulation of knowledge and human capital in the economy thereby advancing all firms.

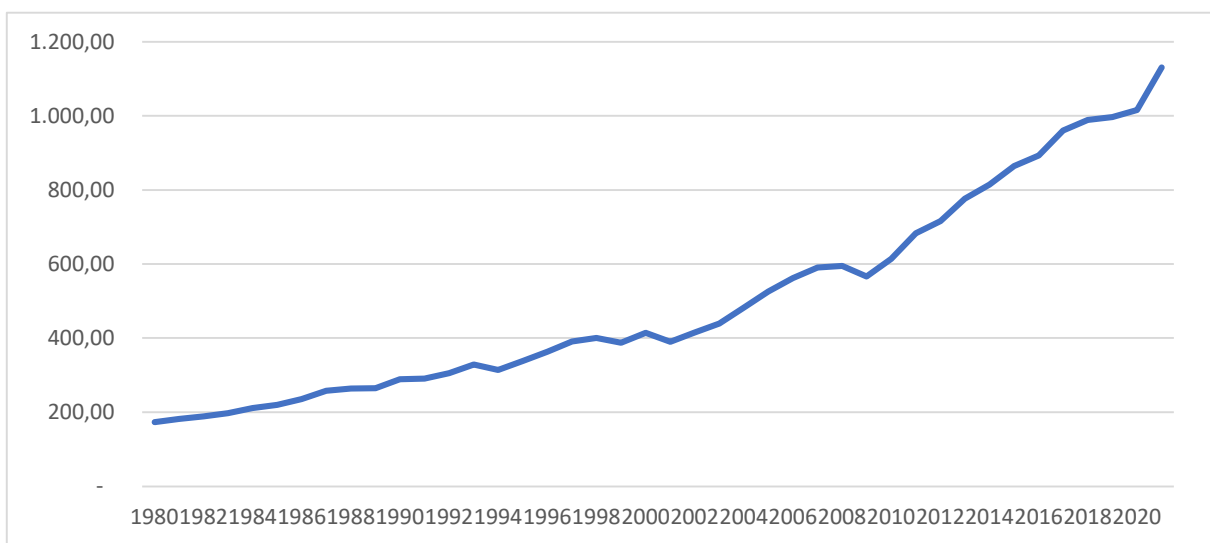
<sup>2</sup> For further information on the investment motivation of multinational companies in developing countries, please see Stopford (1998) and Dunning & Lundan (2008).

<sup>3</sup> For more information about the ISI model, please see Hirschman (1968).

<sup>4</sup> For more information about the ELI model, please see Adelman (1984).

Though, considering the inadequacy of capital accumulation and technology and know-how, developing countries have not succeeded in industrial production, particularly in high-value-added goods. They have also not been successful in increasing exports and enhancing competitiveness. In due course, developing countries, as well as Turkey, have adopted strategies to advance foreign direct investment (FDI), which are perceived to have many beneficial effects on the economy of the host countries, i.e., to eradicate the lack of technology and know-how, and capital and increase international markets integration. As FDI, associated with fostered international trade, is believed to contribute positively to economic growth. Therefore, the raised rate of export growth via FDI is perceived to set off economy-wide efficiency benefits. Therefore, with the ELI model, developing countries have carried out significant radical reforms incorporating adopting FDI-led policies and liberalization of the capital markets<sup>5</sup>. Turkey, among these developing countries, adopting policies in favor of FDI, offered many incentives and subsidies<sup>6</sup> and an advantageous investment climate to attract those multinational companies (MNCs) to invest in Turkey. As a matter of fact, there has been an explicit increase in Turkey's GDP in the last decades since commencing the adoption of the ELI and FDI-led growth model in 1980<sup>7</sup>. Figure 2a and 2b reveals the GDP growth of Turkey. Examining the figures, we see that the Turkish economy experienced explicit growth, particularly between 2002 and 2008.

**Figure 2a: Turkey's GDP (constant 2015, billion US Dollars)**



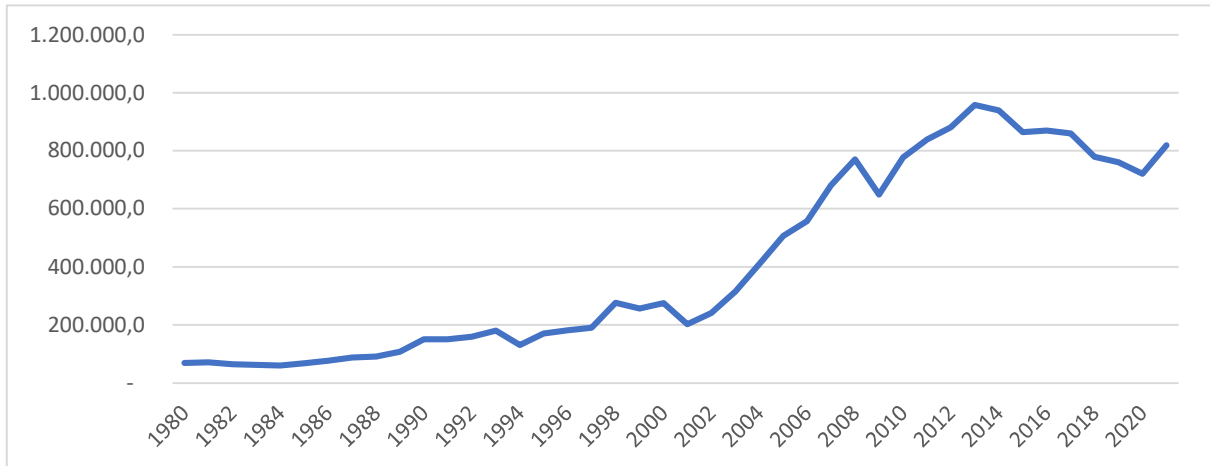
Source: World Bank, 2022a.

<sup>5</sup> In Turkey, the process of full liberalization of capital movements was completed in 1989. Decree No. 32 was published in the Official Gazette on 11 August 1989 (Official Gazette, 1989: 19).

<sup>6</sup> For more information, please see [Republic of Türkiye Investment Office - Invest in Türkiye](#). (The Investment Office of Turkey, 2023).

<sup>7</sup> Beginning of commencing export-led growth model.

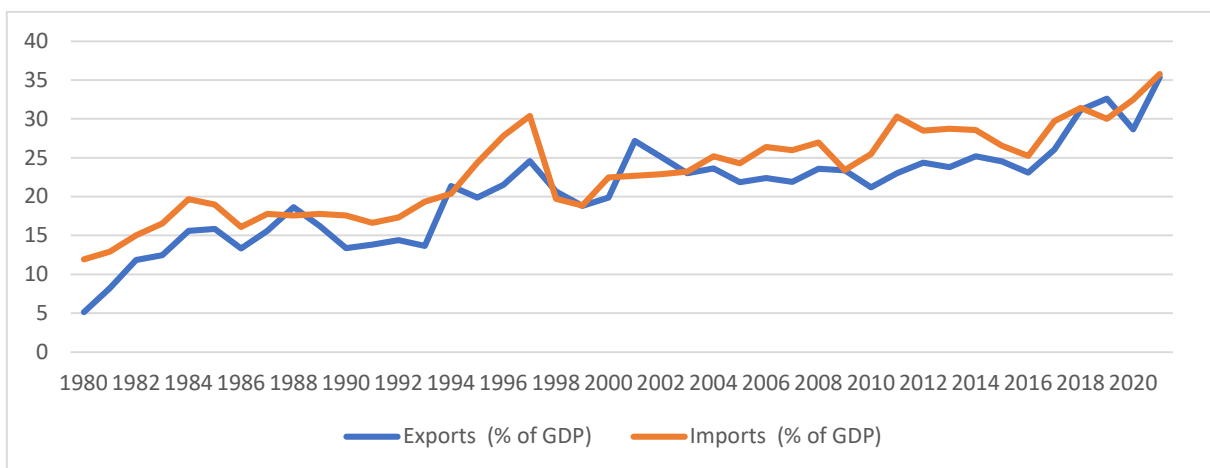
**Figure 2b: Turkey's GDP Growth (billion, current US Dollars)**



Source: World Bank, 2022a.

Consequently, the total exports of 2.9 billion dollars in 1980 increased more than seventy-five-fold, reaching 225 billion in 2021 and increasing to 254 billion dollars in 2022 (TurkStat, 2022). Total exports were 13 billion dollars and 27.8 billion dollars in 1990 and 2000 respectively. However, the total imports of Turkey also rose from 7.9 billion dollars in 1980 to 271 billion in 2021 and increased to 363.7 billion dollars in 2022 (TurkStat, 2022), deteriorating the current account balance<sup>8</sup> of Turkey. Total imports were 22.3 billion dollars and 54.5 billion dollars in 1990 and 2000 respectively. Figure 3 presents the exports and imports of goods and services, as a percent of GDP.

**Figure 3: Turkey's Exports & Imports of Goods and Services (percent of GDP)**



Source: World Bank, 2022b; World Bank, 2022c.

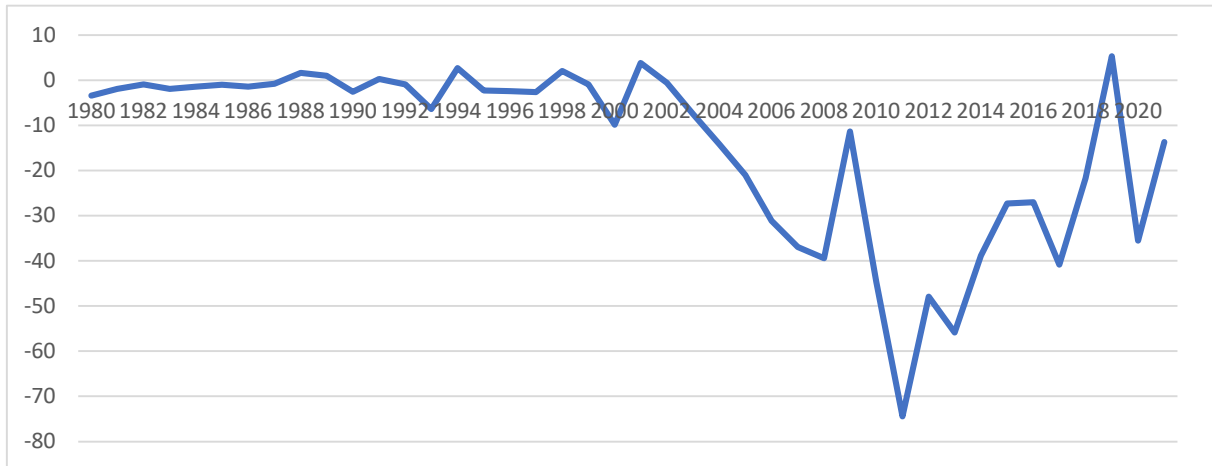
On the other hand, almost seventy-five percent of the total imports in the last years (TurkStat, 2022) are owing to the inputs utilized during the manufacturing process. The primary reason for the deterioration of the current account balance of Turkey (Figure 4<sup>9</sup>) is based on the

<sup>8</sup> Current account balance is the sum of net exports of goods and services, net primary income, and net secondary income (World Bank, 2022d).

<sup>9</sup> Data are in current U.S. dollars (World Bank, 2022d).

import-dependence structure of the manufacturing sector (Erkök, 2022: 66). In other words, Turkey's current account deficit is mainly driven by the intensive use of imported inputs. The current account balance is one of the most analytically useful indicators of an external imbalance. A primary purpose of the balance of payments accounts is to indicate the need to adjust an external imbalance (World Bank, 2022d).

**Figure 4: Turkey's Current Account Balance (BoP, current US dollars)**



**Source:** World Bank, 2022d

Accordingly, with the Turkish Export Strategy and Action Plan (Official Gazette, 2012), Turkey aimed for sustainable export-led growth. Such that Turkey primarily targeted exports of high-value-added and advanced technology products. The plan comprised numerical targets such as being among the world's top 10 economies with a GDP of approximately 2 trillion dollars in 2023. The plan encompassed a target of exports of 500 billion dollars and a share of 1.46 percent of world exports. The plan also aimed to improve the investment climate and enlarge investment incentives to attract much more FDI<sup>10</sup>. Nevertheless, as of 2023, we should note that neither of the targets of the Turkish Export Strategy and Action Plan has been realized.

On the other hand, pursuant to the aim of increasing foreign investments in Turkey, many MNCs invested in different sectors in Turkey. However, assessing the foreign trade figures of MNCs with high export figures, especially those who are operating in the automotive sector, we see that they import approximately 70 units against 100 units of exports. The huge amount of imports stems from both inputs utilized during the production process and imported final goods. Such that, those multinational companies import the basic inputs which are high-value-added parts from their production centers. Thus, the MNC both boosts profitability and central sales and also supports the current account balance of the nation, in which the production center is located, with exports. And also increases the profitability of the subsidiary through relatively cheaper labor and other subsidies provided by Turkey. Eventually, the MNC transfers profits to the company's headquarters. This phenomenon provides "double profits" for those companies while increasing the current account deficit of Turkey. MNC investments and exports support developing countries' economies but may have an adverse effect,

<sup>10</sup> For further details on the Strategy and Action Plan coordinated by the Ministry of Trade, Ministry of Development, and Türkiye Exporters Assembly, please see Official Gazette, 2012.



especially on those who are suffering current account deficits such as Turkey. Examining the literature, we can see some historical blocks firmly defending and highlighting solely the positive aspects of FDI on the international trade and economic growth of developing countries.

Among them, Adelman (1984) and Sengupta & Espana (1994) about S. Korea; Chen et al. (1995), Pomfret (1997) and Yao (2006) about China; Yue (1999) about ASEAN region (Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, and Thailand) and Dowling (1997) about Asian countries (Hong Kong, Singapore, Taiwan, and S. Korea), are highlighting FDIs in promoting the export of the developing country. They consider FDIs as a significant component of technological transfers and spill-over. Many scholars underlined the importance of FDIs in filling the investment gap in developing countries, bringing technology and know-how, and management skills along with international business practices to the host country. Particularly, those scholars highlighted the role of FDI in contributing to high growth performance and enabling developing economies to carry away the constraints of limited domestic markets and narrow resource bases. For instance, Adelman (1984) underlined the importance of pursuing an ELI growth model as the major development dynamic for most less-developed countries during the next decades. Chen et al. (1995) revealed that FDI has been positively associated with economic growth and the increase in total fixed asset investment in China. They have also underlined that FDI led an increasing number of domestic manufacturers to compete globally. Pomfret (1997) stated that the subsequent growth of China has come from pursuing an ELI growth policy and underlined the government's policies that were practical in removing barriers to FDI. Examining the effect of exports and FDI on economic performance, using a large panel data set encompassing twenty-eight Chinese provinces, over the period 1978-2000, Yao (2006) found that both exports and FDI have a strong and positive effect on China's economic growth. Mainly in the literature, FDI-led development strategies are perceived as a rescuer as an important tool in taking the advantage of comparative advantage and scale economies, accessing foreign capital, technology, and marketing expertise. Within this context, this paper aims to discuss MNCs, which became prominent with the advance of globalization, and reveal their positive and negative effects on the host country's economy, mainly underlining their current account deficit-generating structure for developing countries, using the Turkish case study. This paper also aims to reveal the aftermath of MNCs' exports on Turkey's total foreign trade. For this purpose, the paper consists of five sections. In the second section, globalization and the globalization of capital are discussed. In the third section MNCs, and their impact on the host countries' economies are examined. In the fourth section, MNCs and their exports in numerical terms in Turkey are presented. And finally, Section Five concludes.

## 2. Globalization

Under the capitalist production system, spatial forms have changed significantly throughout history. One of these changes came about as a result of the Industrial Revolution, which also had a major impact on the global economy. The central nations, the US and EU, played a crucial role in this change. The rise of the USA and the EU nations within this paradigm coincided with

the transformation of the global economy brought about by the Industrial Revolution. This rise resulted in the creation of the central and periphery states. With the fall of the Soviet Union in the 1980s, another change occurred. In addition to China's ascent following the dissolution of the Soviet Union and the creation of regional alliances, the EU and NAFTA, speeded the movement of capital. These changes have redesigned world spaces. The MNCs played a major role in designing the shape of the new world economy.

Neo-liberalization has spread across the world like an enormous flowing wave of institutional reform and broad adjustment, causing much destruction, not only of prior institutional frameworks and powers but also of divisions of labor, and welfare provisions (Harvey, 2006a). Moreover, in more than four decades, historical blocks<sup>11</sup> have emerged ascribing a vital place to globalization and the worldwide integration of capital. Those blocks assert globalization's unquestionable acceptance, support, and advocate it. Globalization, economic, cultural, and political integration, has led to structural transformations in the economic, cultural, and political fields, even in nation-states. In the 1990s globalization and the internationalization of capital, became especially prominent, with the advance of neoliberalism. According to globalization supporters, to the extent that a country obtains a share of FDI, it obtains a portion of income and global production. On the other hand, some scholars underline that the rise of globalization and laissez-faire policies in international trade may have some adverse impacts on the development and advancement of the economies of developing nations.

Among them, Arrighi (1999), examining the histories of capital accumulation practices, observed that globalization, which started in the 1990s, is the consequence of the former space-making practices. Arrighi (1999) stated that many concepts, that come with globalization, have become the concepts that we use to explain the world. Such that Arrighi (1999) highlighted different nations, Geneva, the Netherlands, the UK, and the USA enlarged ruining different spaces in various periods (16<sup>th</sup>, 17<sup>th</sup>, and 18<sup>th</sup> centuries and 1945, respectively). Actually, according to Arrighi (1999), timings are different, but the outcomes are always the same. In other words, Arrighi argues that even though the nations and periods change, the method and cycle are the same. Likewise, Yeldan (2008) highlights that every single nation has expanded spreading to various geographies at various times, destroying local nations and cultures. According to Yeldan (2008), globalization and the worldwide integration of capital which are dominant 1970s are a continuance of the capitalist wave which was dominant during the 19th century. Likewise, Milanovic (2003) criticized the Washington Consensus<sup>12</sup> policies and the mainstream view of globalization that suggests every country to open up its borders, diminish tariff rates, and attract FDI, thus the poor nations will become rich, and inequality will vanish, as the poor countries catch up with the rich. Milanovic (2003), emphasizing the inequality of income distribution by the Gini<sup>13</sup> coefficient, revealed that the globalizing nations that benefit from globalization are the same: the EU and USA. Besides, Rugman & Brain (2003) underlined the paradox of the MNCs as the agents of international business. They revealed that MNCs largely operate within their home-based markets in a

---

<sup>11</sup> Gramsci (1999) describes the idea of the historical bloc as the union of dissimilar groups under an ideology.

<sup>12</sup> For more information, please see Williamson (1997).

<sup>13</sup> Measure of the distribution of income.

triad<sup>14</sup>; USA, EU, and Japan. Rugman & Brain (2003), presenting empirical evidence across the 500 largest MNCs, found out that even the five hundred most international MNCs<sup>15</sup> are mainly home triad based in their activities.

On the other hand, Harvey (2006b), defining globalization as a project of structural coherence, underlines the movement of capital between nations to establish a common space between the states and criticizes neoliberalism for the inequality of income distribution it generates. According to Harvey (2006b), by its nature, globalization is a space-changing and space-making project. Additionally, Chang (2002) emphasizes that developed countries have experienced successful growth by adopting conservative economic policies. Still, at present times, institutions such as the WTO<sup>16</sup>, IMF<sup>17</sup>, and WB<sup>18</sup> are designing developing countries' economic policies whereas the developed nations adopted protectionist policies for themselves to develop. Such that the policies introduced by the 1721 reform in Britain<sup>19</sup> as well as the principles behind them, were similar to those adopted by countries, during the postwar period, like S. Korea, Japan, and Taiwan (Chang, 2002). They all used tariffs and protection policies (ISI) to support their domestic production. Moreover, the US also set out the infant industry argument and Hamilton<sup>20</sup> argued that the new industries, that could soon become internationally competitive, would not be started in the USA, unless their initial losses were backed by the US government. According to Chang (2002), there is a strong similarity between this view and the policies adopted by Walpole<sup>21</sup>, since the policies adopted by Walpolean and the Hamiltonian are remarkably similar to the postwar industrial policies (infant industry)<sup>22</sup> of the East Asia. Chang (2002) highlighted that it was only after the Second World War that the USA finally liberalized its trade and started supporting the free trade policies whereas throughout the nineteenth century and up to the 1920s, the USA was adopting the most protectionist economic policies during almost all of this period. Via those policies, the USA was the fastest-growing economy in the world. Also, Emmanuel (1972) reveals that the trade between wealthy and developing nations may lead to unequal exchange. In other regards, agreeing to Singer-Prebisch's theory<sup>23</sup>, exchange between the wealthy and developing nations impedes the developing nations due to the distinction in the income elasticity of agricultural and industrial goods and the effect of innovative advancements (Bacha, 1978).

On the other hand, according to Ricardo, labor productivity is the main aspect triggering absolute advantage or comparative advantage between nations. Ricardo is prominently associated with the net benefits of free trade and the handicap of protectionist policies. Ricardo, who is considered a strong defender of laissez-faire ideas and free competition and the pioneer of classical economics, argued that international trade is formed due to

---

<sup>14</sup> Trio.

<sup>15</sup> MNCs with the highest ratio of foreign to total sales.

<sup>16</sup> World Trade Organization. For more info, please see WTO (2023). [WTO | What is the WTO?](#)

<sup>17</sup> International Monetary Fund. (IMF). For more info, please see IMF (2023). [About the IMF](#)

<sup>18</sup> The World Bank. For more info, please see World Bank (2023). [What We do \(worldbank.org\)](#)

<sup>19</sup> For more information on Pox Britannica please see Brunton (1990).

<sup>20</sup> First Secretary of the Treasury of the US.

<sup>21</sup> First British Prime Minister

<sup>22</sup> For more information on infant industries, please see Melitz (2005).

<sup>23</sup> For more information on the Singer-Prebisch hypothesis, please see Sarkar (1986).

comparative advantage and absolute advantage between nations<sup>24</sup>. Besides, Heckscher & Ohlin offered the factor endowment theory in which they utter that the diversities between the factor endowments of nations set off productivity differences. The factor endowment theory, developed by Heckscher & Ohlin, in the early 1900s, considered several factors of production. The theory<sup>25</sup> holds that a nation will export those goods that are produced by the factor that the nation has in relatively large quantity and will import goods whose production requires factors of production where that nation has relatively less quantity.

### 3. Multinational Companies

FDI is described as the investment that exposes the goal of a resident company in one nation to acquire a permanent benefit in a company located in another nation (OECD, 2008: 17)<sup>26</sup>. The companies that make FDIs are called MNCs (Dunning & Lundan, 2008). FDIs are the triggering instruments of the raised globalization notion in the 1990s. As closed economies, conservative regimes that limit foreign investments, that took steps to free market policies and liberalization led to a fast rise in FDI. Such that FDI flows in 2021 were 1.58 trillion dollars, up 64 percent from the level during the first year of the pandemic (2020) of fewer than 1 trillion dollars<sup>27</sup> (UNCTAD, 2022<sup>28</sup>).

Even if the portion of developing countries has risen significantly in the FDI stock, since the 1990s, the top destinations of FDIs remain the same as the developed countries. Namely, the US is the world's top destination for FDI, while China ascended to the third position after the Netherlands (IMF, 2022a). Hong Kong, Singapore, Luxembourg, Switzerland, and Ireland are also top destinations of FDIs, due to the tax advantages they offer to the MNCs, though, none of these economies level out of the top ten when it comes to GDP (IMF, 2022b)<sup>29</sup>. Germany and UK are also listed as the world's top destinations for FDI. When it comes to Turkey, adopting the ELI and FDI-led growth strategies since 1980, noteworthy FDI flowed inward. Turkey's geopolitical position, relatively cheaper labor, and other benefits the government provides are also the determinants of the inflow of FDI. Figure 5 presents the net inflows of FDI to Turkey along with EU countries, China, the UK, and the US.

---

<sup>24</sup> For more information, please see Ricardo (2017). (It is the reprint of Ricardo's on the Principles of Political Economy and Taxation.)

<sup>25</sup> For more information on the Heckscher and Ohlin Model, please see Leamer (1995).

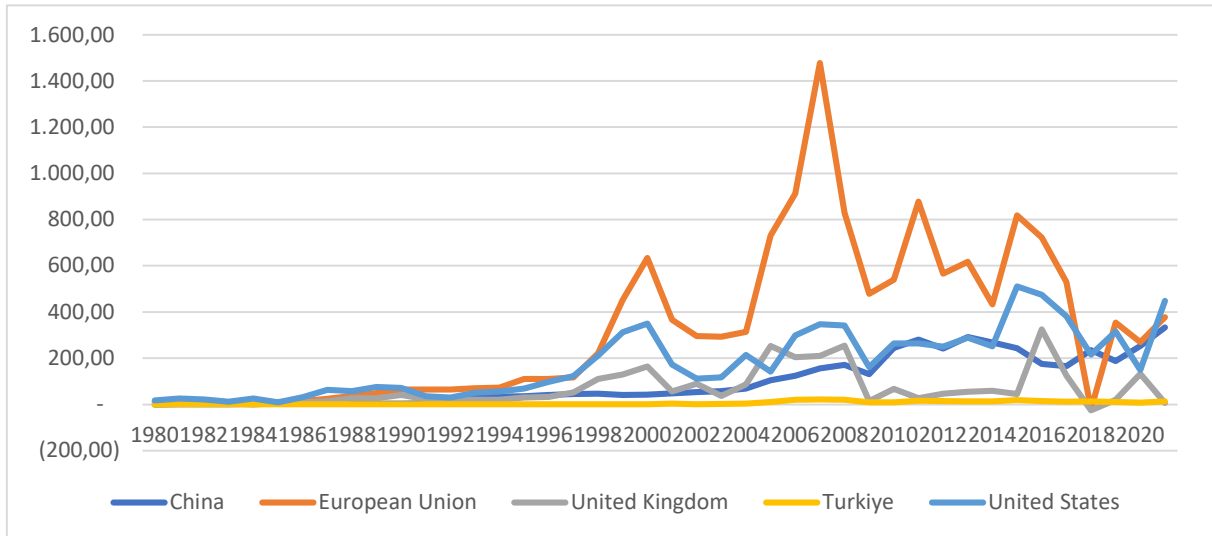
<sup>26</sup> In the Benchmark Definition of FDI of the OECD (OECD, 2008).

<sup>27</sup> For further information on FDI stocks (Foreign Direct Investment stocks measure) please see OECD (2022).

<sup>28</sup> According to the World Investment Report.

<sup>29</sup> For instance, many MNCs establish companies (with special purpose) in offshore financial centers so that the funds can move through the economy, as an intermediary, to their final destination. These companies (with special purposes) are generally set up to take the advantage of tax or regulatory benefits. Those special purpose companies affect the FDI data considerably even though they have a relatively little tangible impact on the host economy (IMF, 2022b). For further information please see: IMF (2022b).

**Figure 5: FDI, Net Inflows** (balance of payment, current, billion US dollars)



Source: World Bank, 2022e.

FDI has a significant effect on the economy of the host nation. The most crucial of these is a rise in output, generated by MNCs' investment. The production rise generates a rise in welfare and employment in the host country. This increase favorably and positively impacts the balance of payment accounts. MNCs also have a significant impact on the recipient nation's economic growth and balance of payments. Tables 1 and 2 reveal the advantages and disadvantages of MNCs.

**Table 1: Positive Effects of MNCs**

Effect	Elaboration
An Increase in Output	The lack of capital accumulation is the primary weakness of developing nations. MNCs may contribute to capital accumulation in the host nation by boosting production
Boosting Employment	Through increased production, MNCs can boost employment.
Creates A Favorable Climate for New Technology, and Know-How	MNCs, by bringing new technology, can make the host nation more receptive to embracing new technology.
Positive Effect on The Balance of Payments Account	Boosting the exports, MNCs can support the balance of payment accounts of the host nation.
Increased Economies of Scale <sup>30</sup>	Taking into account the host nation's restricted capacity for domestic business, the developing countries may seek to address their lack of adequate economies of scale through MNC investments.
Increase in Tax Revenues	Profits from MNCs are a significant source of revenue for the host nation when an efficient tax structure is in place.
Increase in the Volume of Export	An increase in the host nation's exports is one of the most fundamental benefits that developing nations expect from MNCs.

Source: Dunning & Lundan (2008); Seyidoğlu (2009).

<sup>30</sup> Companies may experience cost advantages when production becomes efficient, as costs can be spread over a larger amount of goods.

**Table 2: Negative Effects of MNCs**

Effect	Elaboration
The host nation's fiscal and political independence might become in danger.	Capital's interstate movement can result in a structural coherence initiative (Harvey, 2006b). MNCs can thus exert economic control, endangering the host nation's ability to maintain its own political and economic freedom.
MNCs may engage in unfair rivalry with domestic firms.	MNCs' access to capital and cutting-edge technology can result in unfair competition against domestic firms. This might lead to MNCs gaining a dominant position in the host nation both economically and politically.
Increase in the volume of imports	The purchase of high-value-added, technology-intensive inputs from the MNC's production center has a detrimental effect on the host nation's balance of payments accounts.
Domestic investments may crowd-out	The internal interest rate may rise as a result of MNC's funding from the host country's market. Due to the increased cost of local borrowing on the internal market, this could result in crowding out of the domestic firms.
Rise in foreign exchange expenses	MNCs' imports from their production center place pressure on the host nation's balance of payments accounts.
Fluctuations in the exchange rate	MNCs can influence the exchange rates of the host nation during their arrival and departure. During their arrival, the supply of foreign currency may rise, potentially raising the value of the local currency. In the long term, an overvalued national currency may cause the host nation to favor importing over producing and exporting. MNCs may lead to adverse effects on the balance of payment accounts (by draining the host nation's foreign currency reserves) as they depart. This is the most severe impact that a developing nation with limited foreign currency reserves may encounter while MNCs depart.
Dependence on technology	MNCs typically conduct R & D at their production centers. Therefore, the host nation's technological advancement could be negatively impacted by this circumstance.
Transfer pricing of MNCs	MNCs may use transfer pricing to sell their products at various rates among their subsidiaries and move the profit to the one that is based in the nation with the lowest tax rate. Therefore, the host nation may suffer a tax loss and deterioration of the current account balance.
Profit Transfer of MNCs	MNCs have a positive effect on the host country's balance of payments because they can have a growing impact on exports. However, they may transfer their long-term profit to their centers which harms the balance of payment accounts of the host country. Due to this fact, the host nation needs to adopt measures to restrict profit transfers, to more than a certain level, and instead motivate MNCs to channel them toward domestic investments.

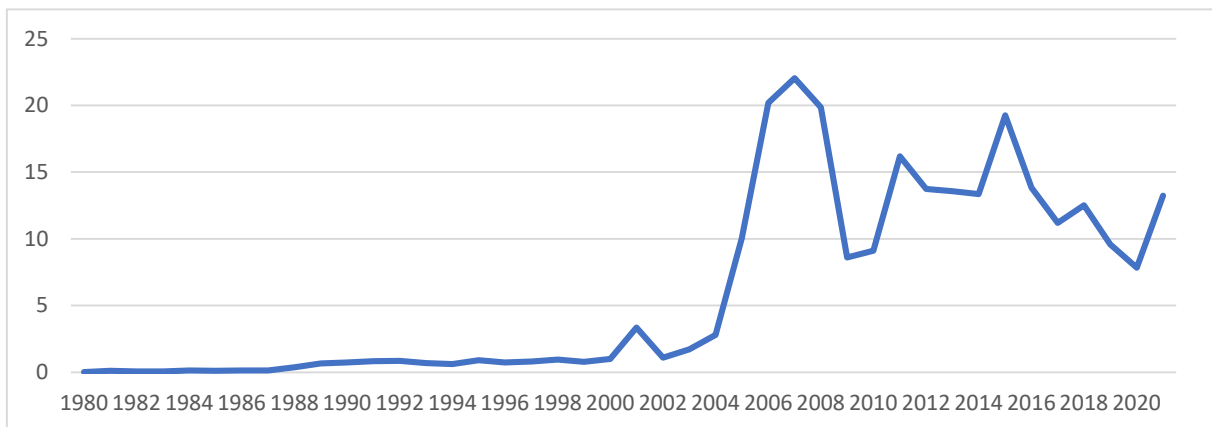
**Source:** Dunning & Lundan (2008); Seyidoğlu (2009).

#### 4. Export of Multinational Companies in Turkey

Foreign Capital Incentive Law (6224<sup>31</sup>), which came into effect in 1954, was the first piece of legislation governing FDI in Turkey (Official Gazette, 1954<sup>32</sup>). Despite having a liberal and motivating structure for FDIs, the said law was repealed in 2003 and the new law (4875<sup>33</sup>) went into effect. Via the new law, the government aimed to increase FDI flows with the protection of FDIs' rights by international standards, since the former has not been successful in the FDI inflow. With the new law, the government aimed to be more transparent and informative in supporting the FDI inflows. New law targeted to be one of the most liberal ones to motivate inward FDI. When EU membership negotiations officially began in Turkey in 2005, there has been a notable rise in the volume of inward FDI. Figure 6 reveals the FDI inflows<sup>34</sup> to Turkey. In Figure 6, we see that the FDI inflows reached 22 billion dollars in 2007 due to commencing of the accession negotiations with the EU. However, we can reveal that Turkey's integration into WTO, as a charter member, in 1995 also motivated MNCs to invest in Turkey. Through trade agreements, it has been intended to get rid of quantitative limitations and tariffs.

Besides one of the most important policies adopted to rise Turkish exports and FDI flow is the inward processing regime (IPR)<sup>35</sup>. IPR, a customs regime that came into force in 2005, with decision number 8391, was introduced to increase exports by supplying raw materials at world market prices. IPR regulates the temporary imports of goods, that are not in free circulation, to be subjected to processing within the borders of Turkey to be exported. IPR aimed to provide relatively cheaper factors of production from overseas markets, reduce input costs, and increase the competitiveness of the exporting companies in the global market. IPR is a significant component of the export promotion system and enables the use of imported intermediate inputs in exports.

**Figure 6: Turkey FDI Inflows** (balance of payment, current, billion US dollars)



**Source:** World Bank, 2022e.

<sup>31</sup> For both inward and outward FDI.

<sup>32</sup> For more information, please see Official Gazette (1954). [8615.pdf \(resmigazete.gov.tr\)](https://www.resmigazete.gov.tr)

<sup>33</sup> For more information, please see Official Gazette (2003) [T \(resmigazete.gov.tr\)](https://www.resmigazete.gov.tr) and Official Gazette (2018). [Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü \(resmigazete.gov.tr\)](https://www.resmigazete.gov.tr)

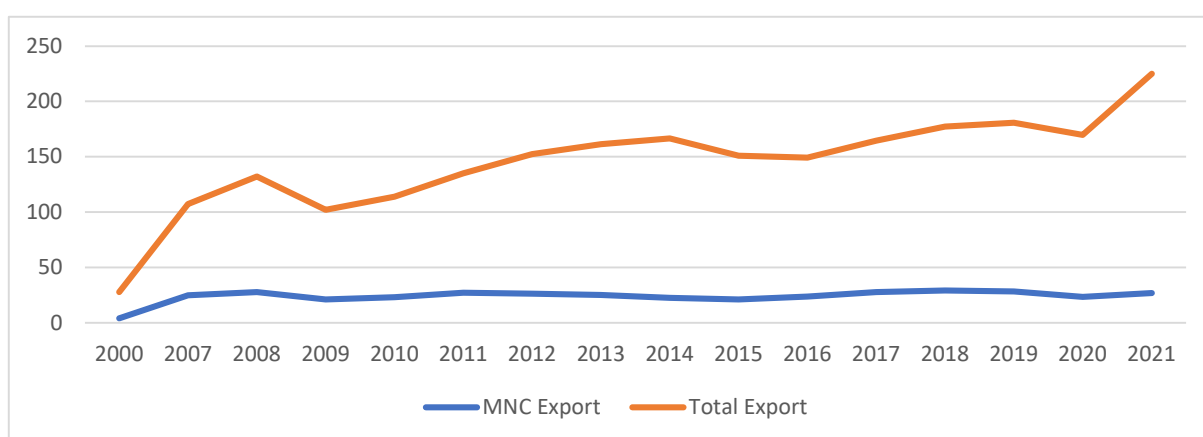
<sup>34</sup> For more information on FDI flows please see TCMB (2023). [EVDS | Tüm Seriler \(tcmb.gov.tr\)](https://www.tcmb.gov.tr).

<sup>35</sup> For more information on IPR please see Ministry of Trade (2023). [Dahilde İşleme Rejimi \(ticaret.gov.tr\)](https://www.ticaret.gov.tr)

On the other hand, as stated above, the policies in 1980 were a turning point for Turkey's foreign trade where ISI policies were replaced by ELI and FDI-led policies with the January 24, 1980, decisions. After 1980, Turkey aimed to function the economy according to the free-market mechanism and to integrate into the world economy. With the implementation of ELI, legal and institutional barriers to exports were removed, direct incentives were provided to exporters by introducing VAT exemptions, tax refunds, export credits, and guarantees, and the foreign trade regime was gradually liberalized. Thanks to the policies adopted, foreign trade volume increased significantly and the composition of exported goods changed significantly. Consequently, the total exports of 2.9 billion dollars in 1980 increased more than seventy-five-fold, reaching 225 billion in 2021 and increasing to 254 billion dollars in 2022. Total exports were 13 billion dollars and 27.8 billion dollars in 1990 and 2000 respectively. However, the total imports of Turkey rose from 7.9 billion dollars in 1980 to 271 billion in 2021 (TurkStat, 2022) increasing more than thirty-four-fold. Total imports were 22.3 billion dollars and 54.5 billion dollars in 1990 and 2000 respectively.

Also assessing the data from Turkey's first and second-largest five hundred industrial companies list, published annually by the Istanbul Chamber of Industry, we see that the number of industrial MNCs<sup>36</sup> among the top one thousand firms in 2000 is one hundred and eighty-three, and their export is 4.1 billion dollars (Table 3 and Figure 7). The number of MNCs had expanded to one hundred and ninety in 2007, and their exports had increased to 24.7 billion dollars. The number of MNCs grew to one hundred and ninety-one in 2010, and their exports rose to 23.1 billion dollars. In addition, there were one hundred and eighty-one industrial MNCs on the list in 2015, and their exports were 21.1 billion dollars, and by 2017, there were one hundred and sixty-seven firms, and their exports rose to 27.8 billion dollars. By 2021, there were one hundred and seventy-five MNCs, and their exports were 27 billion dollars.

**Figure 7: MNE Export (billion US dollars)**



**Source:** Istanbul Chamber of Industry (2022); TurkStat, 2022.

<sup>36</sup> Companies with foreign capital shares above 10 percent have been taken into account. Companies with foreign financial stakes greater than 10% have been considered. According to the OECD's understanding of FDI, an investment is considered FDI if it accounts for at least 10% of a company's capital.



Examining the export figures of those MNCs, we see that a sizeable portion of Turkey's exports is carried out by MNCs that are listed among the largest in Turkey. Such that 15 percent of total Turkey exports in 2000 were carried out by MNCs. Their share rose to 23 percent in 2007 and 20 percent in 2010 and declined to 17 percent in 2017. We also see that 18 percent of total exports between 2007 and 2017 were carried out by MNCs whereas their share started to decline in 2019. In 2021 the share of MNCs' export fell to 12 percent.

**Table 3: MNCs and Exports 2000-2021 (billion dollars)**

	MNC Export	Total Turkey Export	Share of MNC Export (%)	Number of MNCs
<b>2000</b>	4.1	27.8	15	183
<b>2007</b>	24.7	107.2	23	190
<b>2008</b>	27.7	132.1	21	192
<b>2009</b>	21.1	102.2	21	196
<b>2010</b>	23.1	113.8	20	191
<b>2011</b>	27.2	134.9	20	190
<b>2012</b>	26.2	152.5	17	198
<b>2013</b>	25.1	161.5	16	194
<b>2014</b>	22.6	166.5	14	190
<b>2015</b>	21.1	151.0	14	181
<b>2016</b>	23.7	149.2	16	179
<b>2017</b>	27.8	164.5	17	167
<b>2018</b>	29.3	177.2	17	165
<b>2019</b>	28.2	180.8	16	171
<b>2020</b>	23.5	169.6	14	170
<b>2021</b>	27	225.2	12	175

Source: Istanbul Chamber of Industry, 2022

Besides examining the said data, we see that half of the top ten exporting companies are multinational companies, operating in the automotive sector and those companies carried out approximately 7.5 percent of Turkish exports in the last 5 years. The sector, which was the leading sector in Turkish export for more than 15 years, ranked second after the chemical sector in 2022. The chemicals and chemical products sector became the leading exporter in 2022 with 33.5 billion dollars of exports whereas the automotive sector ranked second with 31 billion dollars and ready-to-wear clothing and apparel ranked third with 21.2 billion dollars.

However, assessing the foreign trade figures of MNCs operating in the automotive sector between 2018 and 2021, we see that as the exports rise, imports also rise. Such that they import approximately 70 units against 100 units of exports. Having said that, we see that a sizable portion of imports comes not only from imported inputs used in their manufacturing processes and imported final goods. In other words, those multinationals also import the basic inputs, which are high-valued parts, from their production centers in addition to the imported final goods. Through exports, those MNCs support the current account balance of the country where the production center is based while also increasing profitability and central sales. And the MNC also increases the profitability of the subsidiary, located in Turkey, through relatively cheaper labor and other subsidies and incentives provided by Turkey. This phenomenon

provides “double profits” for those multinationals. Eventually, we have to note that the MNC transfers profits to the company's headquarters.

## 5. Outcome

Globalization and the global integration of capital have gained historical significance, according to the historical blocks. These blocks proclaimed their unwavering support for and advocacy of globalization. As a result, developing nations, like Turkey, began to implement policies to encourage foreign direct investment through various subsidies and incentives in the 1980s. Therefore, these countries aimed to eliminate the lack of capital and technology and advance international market integration through multinational companies. Turkey offered support to those companies in a range of sectors, including energy, chemicals, and automotive.

In fact, compared to 1980, Turkish exports have increased more than seventy-five times, reaching 225 billion dollars in 2021. Those multinational companies contributed significantly to that increase. Examining the export figures of those MNCs, we see that a sizeable portion of Turkey's exports is carried out by MNCs that are listed among the largest enterprises by the Istanbul Chamber of Industry in Turkey. The share of those companies' exports in total export was approximately 18 percent between 2007 and 2017. Additionally, assessing the top ten exporting companies of Turkey in 2021, we see that half of them are multinationals, operating in the automotive sector. However, examining their foreign trade figures, we see that as their exports rise, imports also rise. Such that they imported approximately 70 units against 100 units of exports between 2018 and 2021. Here we also have to highlight that the production structure of those multinationals leads deterioration of the current account deficit of Turkey, by rising the need for external borrowings, which cannot rise without limit.

Assessing those foreign trade figures, we see that a huge amount of imports stems from inputs utilized during their production processes, apart from the imported final goods. In other words, those multinationals, operating in the automotive sector, import the basic inputs, which are high-value-added parts, from their production centers. In this way, the MNC targets to boost profitability and central sales and also support the current account balance of the nation, in which the production center is located, with exports. And the MNC also targets to increase the profitability of the subsidiary, located in Turkey, through relatively cheaper labor and other subsidies and incentives provided by Turkey. This phenomenon provides “double profits” for those companies. Eventually, we have to note that the MNC transfers profits to the company's headquarters.

However, this also leads to the scarce resource flowing to the companies, whose production has an import dependence structure, through different incentives, i.e., inward processing regime. However, those subsidies could be allocated to companies that can or have the potential to produce with a higher domestic content rate. Thus, targeted economic growth can be achieved by the effective utilization of incentives.



Erkök, B. (2023). The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1837-1855. Doi: 10.25295/fsecon.1281452

---

## References

- Adelman, I. (1984). Beyond Export-Led Growth. *World Development*, 12(9), 937-949.
- Arrighi, G. (1999). Global Market. *Journal of World-Systems Research*, 5(2), 217-51.
- Bacha, E. L. (1978). An Interpretation of Unequal Exchange from Prebisch-Singer to Emmanuel. *Journal of Development Economics*, 5(4), 319-330.
- Balassa, B. (1988). The Interaction of Factor and Product Market Distortions in Developing Countries. *World Development*, 16, 449-463.
- Brunton, D. C. (1990). *Pax Britannica: Smallpox Inoculation in Britain, 1721-1830*. University of Pennsylvania.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Chen, C., Chang, L. & Zhang, Y. (1995) The Role of Foreign Direct Investment in China's Post-1978 Economic Development. *World Development*, 23, 691-703.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2021). *Uluslararası Yatırım Pozisyonu*. EVDS | Tüm Seriler (tcmb.gov.tr).
- Dowling, M. (1997). Asia's Economic Miracle: An Historical Perspective. *Australian Economic Review*, 30(1), 113-123.
- Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and The Global Economy*. Cheltenham. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London: The Monthly Review Press.
- Erkök, B. (2022). An Input-Output Analysis: The Linkages and Leakages of Exporting Sectors. *Ekonomik Yaklaşım*, 34(126), 65-85.
- Gramsci, A. (1999). *Selections from The Prison Notebooks*. Q. Hoare & G. N. Smith (Trans.). London: Elec Book.
- Harvey, D. (2006a). Neo-Liberalism as Creative Destruction. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 88(2), 145-158.
- Harvey, D. (2006b). *Spaces of Global Capitalism: A Theory of Uneven Geographical Development*. London, New York: Verso.
- Hirschman, A. O. (1968). The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(1), 1-32.
- İstanbul Chamber of Commerce. (2022). *First Five Hundred and Second Five Hundred Largest Industrial Enterprises*. Retrieved from <http://www.iso500.org.tr/>.
- International Monetary Fund (IMF). (2022a). Coordinated Direct Investment Survey - CDIS Home - IMF Data.



Erkök, B. (2023). The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1837-1855. Doi: 10.25295/fsecon.1281452

- International Monetary Fund (IMF). (2022b). *IMF Blog*. United States Is World's Top Destination for Foreign Direct Investment (imf.org).
- International Monetary Fund (IMF). (2023). *About the IMF*. About the IMF.
- Investment Office of the Presidency of the Republic of Türkiye. (2022) Republic of Türkiye Investment Office - Invest in Türkiye.
- Leamer, E. E. (1995). The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice. *Princeton Studies in International Finance*, (77). Department of Economics, Princeton University.
- Marin, D. (1992). Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?. *The Review of Economics and Statistics*, 74(4), 678-688.
- Melitz, M. J. (2005). When and How Should Infant Industries Be Protected?. *Journal of International Economics*, 66(1), 177-196.
- Milanović, B. (2003). Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It. *World Development*, 31(4), 667-683.
- OECD. (2008). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. <https://www.oecd.org/investment/fdibenchmarkdefinition.htm>. 10.08.2018.
- OECD. (2022). *FDI Stock*. Foreign direct investment (FDI) - FDI stocks - OECD Data.
- Official Gazette (Resmi Gazete). (1954). Retrieved from 8615.pdf (resmigazete.gov.tr).
- Official Gazette (Resmi Gazete). (1989) 20249.pdf (resmigazete.gov.tr).
- Official Gazette (Resmi Gazete). (2003). T (resmigazete.gov.tr).
- Official Gazette (Resmi Gazete) (2012). Retrieved from untitled (resmigazete.gov.tr).
- Official Gazette (Resmi Gazete). (2018). Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü (resmigazete.gov.tr).
- Pomfret, R. (1997). Growth and Transition: Why Has China's Performance Been So Different?. *Journal of Comparative Economics*, 25, 422-440.
- Ricardo, D. (2017). *On Foreign Trade: 200 Years of Ricardian Trade Theory: Challenges of Globalization*, 233-268. Originally published in: Ricardo, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3rd ed., John Murray, London, 1821.
- Rugman, A. M. & Brain, C. (2003). Multinational Enterprises Are Regional, Not Global. *Multinational Business Review*, 11(1), 3-12.
- Sarkar, P. (1986). The Singer-Prebisch Hypothesis: A Statistical Evaluation. *Cambridge Journal of Economics*, 10(4), 355-371.
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama* (17. Baskı). Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Sengupta, J. K. & Espana, J. R. (1994). Exports and Economic Growth in Asian NICs: An Econometric Analysis for Korea. *Applied Economics*, 26(1), 41-51.
- Stopford, J. (1998). Multinational Corporations. *Foreign Policy*, 113, 12-24.



Erkk, B. (2023). The Effects of Globalization and Multinational Companies on Turkey's Export. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1837-1855. Doi: 10.25295/fsecon.1281452

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2023). *Dahilde İşleme Rejimi*. Dahilde İşleme Rejimi (ticaret.gov.tr).

The Investment Office of the Presidency of the Republic of Türkiye. (2023). Who We Are - Invest in Türkiye.

TurkStat (2022). *Foreign Trade Statistics*. TİK Kurumsal (tuik.gov.tr).

UNCTAD. (2022). *World Investment Report 2022*. United Nations Publication. New York and Geneva.

Yao, S. (2006). On Economic Growth, FDI and Exports in China. *Applied Economics*, 38(3), 339-351.

Yeldan, E. (2008). *Kreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Blşm Birikim Büyüme*. İstanbul: İletifim Yayınları.

Yue, C. S. (1999). Trade, Foreign Direct Investment and Economic Development of Southeast Asia. *The Pacific Review*, 12(2), 249-270.

World Bank. (2022a). The World Bank Data. GDP (constant 2015 US\$) - Turkiye, World | Data (worldbank.org) and GDP (current US\$) - Turkiye | Data (worldbank.org).

World Bank. (2022b). The World Bank Data. Exports of goods and services (% of GDP) - Turkiye | Data (worldbank.org).

World Bank. (2022c). The World Bank Data. Imports of goods and services (% of GDP) | Data (worldbank.org).

World Bank. (2022d). The World Bank Data. Current account balance (BoP, current US\$) - Turkiye | Data (worldbank.org).

World Bank. (2022e). The World Bank Data. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) - Turkiye | Data (worldbank.org).

World Bank. (2023). What We Do. What We do (worldbank.org)

World Trade Organization. (2023). What is WTO. WTO | What is the WTO?.

Williamson, J. (1997). The Washington Consensus Revisited. *Economic and Social Development into the XXI Century*, 48.

**Etik Beyanı:** Bu alışmanın tm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tm sorumluluk alışmanın 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**

## **Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi**

### *New Behavioral Economics, Methodological Individualism and Dismissal of Societal*

**Fatma Esra SOYLU<sup>1</sup>**

---

**Öz**

Bu çalışmanın amacı, iktisadi analizde yirminci yüzyılın sonlarına doğru ortaya çıkan yeni yaklaşımlardan olan yeni davranışsal iktisat yaklaşımına metodolojik olarak bir eleştiri sunmak ve bu eleştiri doğrultusunda bu yaklaşımın günümüz iktisadi problemlerinin toplumsal boyutunu ihmal etmesi sebebiyle başarılı bir yaklaşım olmaktan uzak olduğunu savunmaktır. Yeni davranışsal iktisat, Neoklasik iktisadın sert çekirdeği olan rasyonalite kavrayışına yönelttiği eleştirilerle, iktisadi gerçekliğin daha gerçekçi bir analizi için umut vadeden bir yaklaşım gibi görünmekteyse de ortodoksinin metodolojik çerçevesinde yer alan en problematik kısmı olan metodolojik bireycilik yaklaşımını miras olarak devralmış ve bir anlamda ortodoksi ile bağıni tam olarak koparmamıştır. Metodolojik bireycilik yaklaşımı, tüm iktisadi analizi, iktisadi karar alma sürecine ve yalnızca temsili bireye indirgemektedir. Bu indirgemecilik ise iktisadi analizde sosyal yapının ihmali anlamına gelmektedir. Dolayısıyla yeni davranışsal iktisat, metodolojik yönelimi dolayısı ile yapısal iktisadi problemleri ıskalamaya devam etmektedir. İktisadi sistemin yapısal problemlerinin bireysel sorumluluklar haline getirildiği neoliberal evrede ortaya çıkan bu yeni yaklaşımın aynı zamanda neoliberal politika önerilerini meşrulaştırma görevi üstlendiği de aşikardır.

**Jel Kodları:** B00, B41, D90, D91

**Anahtar Kelimeler:** Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik, Neoliberalizm

---

<sup>1</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [fatma.soylu@alanya.edu.tr](mailto:fatma.soylu@alanya.edu.tr), ORCID: 0000-0002-3183-1179



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

---

#### **Abstract**

This paper aims to present a methodological criticism on the new behavioral economics approach, which is one of the novel approaches that emerged towards the end of the twentieth century in economic analysis, and in line with this criticism, to argue that new behavioral economics is far from being successful approach since it neglects the societal dimension of current economic problems. While new behavioral economics, with its criticism directed at the understanding of rationality that constitutes the hard core of neoclassical economics, appears as a promising approach for a more realistic analysis of economic reality, it inherited the methodological individualism approach, which is the most problematic part in the methodological framework of orthodoxy, and in a sense did not completely sever its ties with orthodoxy. The methodological individualism approach reduces the whole of economic analysis to the economic decision-making process and the representative individual. This reductionism means neglecting the social structure in economic analysis. Thus, the new behavioral economics continue to miss structural economic problems due to their methodological orientation. It is apparent that new behavioral economics, which emerged in the Neoliberal stage when the structural problems of the economic system were transformed into individual responsibilities, have also assumed the task of legitimizing the neoliberal policy proposals.

**Jel Codes:** B00, B41, D90, D91

**Keywords:** New Behavioral Economics, Methodological Individualism, Neoliberalism

## 1. Giriş

1870’lerde gerçekleşen marjinalist “devrim”le birlikte ortaya çıkan neoklasik iktisat okulu, ilerleyen süreçte ortodoks iktisat halini almıştır. Dünyanın yaşadığı ve büyük istikrarsızlıklar yaratan 1. Dünya Savaşı ve ardından 1929 krizine kadar da sorgusuz sualsiz kabul edilen bir paradigma niteliği taşımıştır. 1870’lerden itibaren yaşanan refah ve uyum dönemi sona erince, neoklasik iktisadın vaat ettiği, aksamayan, dengeye yönelimli, en yüksek refah düzeyini sağlayan sisteme olan güven de sarsılmış ve teori sorgulanmaya başlanmıştır. Bu bunalımdan çıkışın, ortodoks iktisadın en büyük vaatlerinden biri olan “kendiliğindenlik” ile çözülemeyeceği anlaşılmış ve yeni arayışlara girilmiştir. O günden bu yana neoklasik iktisat teorisinin, pratiğe uygunluğuna dair tartışma giderek büyümekte ise de ateşli savunucularının sayısında da azalma görülmektedir. Denebilir ki neoklasik iktisat hala iktisadın ortodoks kanadını oluşturmaktadır. Bununla birlikte, ortodoks iktisat denildiğinde neoklasik iktisadın ilk günkü katı halinden bahsetmek de mümkün değildir. Neoklasik iktisat sürekli yenilenerek iktisadi analizde hakimiyetini sürdürmeye devam etmektedir.

Günümüzde neoklasik iktisada yapılan eleştirileri düşündüğümüzde, İngilizcede sıklıkla kullanılan bir deyim akla düşmektedir: “beat a dead horse”. Meali ise halihazırda geçerliliğini yitirmiş bir iktisadi analiz yöntemini, ortaya çıkışından yüz elli yıl sonra hala eleştiriye tabi tutmak. Fakat gerçekten geçerliliğini ve gücünü yitirdiğine emin olabilir miyiz burası şüpheli. İktisadi analizde ortaya çıkan yeni gelişmelere ve yaklaşımlara baktığımızda bu şüphe daha da derinleşiyor. Yeni yaklaşımların şimdilik hiçbirisi ortodoks iktisat halini alabilmiş değil fakat ana akım içerisinde yer aldıkları kesin. Bunlardan en önemlileri ise davranışsal iktisattır. Davranışsal iktisat, neoklasik teorisinin önemli sacayaklarından rasyonalite ilkesine eleştiri getirerek, neoklasik iktisadın eksiklerini giderme hususunda umutlu bir girişim olarak yerini almıştır. Fakat başarılı olup olmadığı tartışmalıdır.

Metodolojik bireycilik ve rasyonalite ilkeleri, neoklasik iktisadın temel ilkeleri arasında en yaygın kabul edilenler arasında yer almaktadır. Bu çalışma da işte bu iki ilke ile ilişkilidir. Neoklasik iktisadın rasyonalite ilkesini esnetme amaçlı çalışmalar arasında son yıllarda gözde olan ve ana akım iktisat içerisinde anılmaya başlanan davranışsal iktisat bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Özellikle geleceğe dair belirsizliğin kabulü ve bu belirsizlik altında iktisadi karar birimlerinin davranışlarında optimaliteden uzaklaşma üzerine kurulu bu analiz, rasyonalite varsayımını terk etmiş olsa da neoklasik iktisadın metodolojik bireyci yaklaşımını takip etmeye devam etmektedir. Bu iki analiz arasındaki devamlılık/süreklilik ise (yeni) davranışsal iktisadın ortodoksinin alanından yeteri kadar uzaklaşmadığının ispatıdır. Bir başka deyişle bu yeni yaklaşımın iktisatta, neoklasik iktisadın karşısında konumlanan heterodoksiyi temsil ettiği inancı yanlıştır. Daha da ötesi neoliberal dönemde giderek popülerleşen davranışsal iktisat, bu ideolojiyle tutarlıdır ve onu yeniden üretme işlevi üstlenmektedir.

Çalışmanın giriş bölümünden sonra gelen ikinci bölümünde ilk olarak neoklasik iktisadın nasıl kavramsallaştırıldığına değinilecek ve ardından rasyonalite kavramına itiraz eden yaklaşımlar olarak davranışsal iktisat yaklaşımından bahsedilecektir. Çalışmanın üçüncü bölümünde neoklasik iktisadın temel sacayaklarından birini temsil eden metodolojik bireycilik yaklaşımının özellikle yeni davranışsal iktisat yaklaşımında devam ettiği ileri sürülecektir. Dördüncü bölümde metodolojik bireyciliğin iktisadi analiz için ne ima ettiği ve yaratacağı problemlere ve



yöntemin kısıtlılıklarına değinilecektir. Son bölümde ise yeni davranışsal iktisat yaklaşımının ortaya çıktığı ve popülerleştiği dönemin hakim iktisadi zihniyeti olan neoliberalizm ile bağlantısı kurulmaya çalışılacaktır. Bağlantı, metodolojik bireyciliğin hem neoliberal ideolojide hem de yeni davranışsal iktisat yaklaşımında ortak ilke olarak sürdürülmesi sebebiyle, toplumsal sorunların bireysel meselelere indirgenmesi çerçevesinde ele alınacaktır. Çalışma genel bir değerlendirme ile son bulacaktır.

## 2. Neoklasik Rasyonalite Varsayımına İtirazlar ve Yeni Davranışsal İktisat

Neoklasik iktisat isimlendirmesini kullanan ilk kişi Thorstein Veblen'dir. Veblen (1898) neoklasik iktisadi analizi modern öncesi dönemlerin bilimlerine hapsolmuş bir bilim dalı olarak görmektedir. Modern bilimler olarak adlandırdığı ise Darwinci evrim teoridir. Bilimleri, evrim öncesi bilimler ve evrim sonrası bilimler olarak ikiye ayıran Veblen'e (1898: 375) göre toplumsal olgularla ilgilenen bir bilim dalı, kesinlikle bir süreç, bir silsile içeren, evrimsel bir bilim olmalıdır. Veblen, evrimci bir tarihsel yaklaşımı benimsemeyen ve taksonomik olarak kabul edilen tüm iktisat biçimlerini sınıflandırmak için "neoklasik" terimini ortaya atmıştır (Lawson 2013: 980). Veblen'in eleştirisi neoklasik iktisadın dayandığı temel ön kabuller üzerinedir. Bu temel ön kabullere yöneltilen Veblen eleştirisi, aslında neoklasik yaklaşımın sosyal gerçekliği ele alış biçimini sorgulamaktadır. Bu ön kabuller arasında taksonomik bilgiye dayanması, metodolojik bireyciliği benimsemesi, insanların rasyonel ve fayda maksimizasyonu peşinde olduğunu varsayması, matematiksel modelleme ve dengede ısrardır (Veblen, 1899).

Neoklasik iktisadın sert çekirdeğine dair fikir belirten diğer önemli isimler ise şunlardır: Hahn'a (1984, 1985) göre neoklasik iktisat projesi bireyci bakış açısı, rasyonalite ve denge analizi içerir. Weintraub'a (2002) göre ise bir teoriyi neoklasik yapan temel varsayımlar şunlardır; rasyonel tercihler, fayda ve kâr maksimizasyonu ve tam bilgi varsayımı. Bu varsayımlara dayanan veya bu varsayımlar tarafından yönlendirilen teoriler, neoklasik teorilerdir. Arnsperger & Varoufakis (2006), neoklasik iktisadın özünün üç meta-aksiyoma indirgemeyi dener; metodolojik bireycilik, metodolojik araçsalcılık ve metodolojik dengeleme. Becker'a (1976: 5) göre neoklasik iktisat, maksimize edici davranış, piyasa dengesi ve tutarlı tercihlerle şekillenmektedir. Becker'ın yaklaşımından yola çıkan Hodgson'a (1999: 9) göre ise neoklasik iktisat verili ve sabit tercih fonksiyonlarına sahip bireylerin rasyonel, maksimize edici davranışlarını varsayar; ulaşılan denge durumlarına veya bu durumlara doğru hareketlere odaklanır ve kronik bilgi problemlerinin yokluğu ile tanımlanır. Colander (2000: 134-135) metodolojik bireycilik, kaynak dağılımı, faydacılık, marjda mübadele, rasyonalite ve genel denge kabullerine dikkat çeker. Dequech'in (2007: 280) tanımında ise rasyonalite, denge ve belirsizlik yokluğu neoklasik iktisadi tanımlar. Lavoie'ye (2006) göre ise bu özellikler arasında rasyonellik, araçsalcılık, metodolojik bireycilik, mübadele, kıtlık ve rekabetçi piyasalar bulunmaktadır. Neoklasik iktisadi tanımlayan temel ilkelere dair yapılan sınıflandırmalardan yapılacak en önemli çıkarım, metodolojik bireycilik ilkesinin en temel ortak ilke olarak belirlenmiş olmasıdır. Temel ilke olarak açıkça metodolojik bireycilik belirtilmeyen sınıflandırmalarda yer alan rasyonalite, faydacılık veya tam bilgi gibi varsayımlar üstü örtük biçimde bireycilik yaklaşımına dayanmaktadır. Fakat neoklasik iktisat eleştirileri, metodolojik bireycilik üzerine yoğunlaşmaktan ziyade rasyonalite ve tam bilgi üzerine odaklanır.

Neoklasik iktisadın temel varsayımlarından bazılarının -özellikle *homoeconomicus* yaklaşımının- ciddi biçimde eleştirilmeye başladığı yıllar ikinci dünya savaşı sonrasına denk düşmektedir. Elbette ki daha öncesinde de klasik ve neoklasik yaklaşımları eleştiren Marksizm ve Eski Kurumsal İktisat gibi yaklaşımlar bulunmaktadır. Fakat bu yaklaşımlar hiçbir zaman ana akım paradigma haline gelememiştir ve heterodoks iktisat başlığı altında değerlendirilmişlerdir. Fakat 1950'ler sonrasında, neoklasik iktisadın sert çekirdeğine yönelik eleştiriler ses getirmeye başlamış ve hatta 1980'ler sonrasında ana akım haline gelmeye başlamıştır denebilir. İşte davranışsal iktisat yaklaşımı, eleştiri yapan bu yaklaşımlar arasında en önemlileri arasında yer almaktadır.

Davranışsal iktisada dair, eski ve yeni olmak üzere iki gelenekten bahsedilir. Eski davranışsal iktisat yaklaşımının kurucularından biri Herbert Simon'dur ve onun 1955, 1956 ve 1959 yılında yaptığı çalışmalarda geliştirdiği sınırlı rasyonellik (*bounded rationality*) yaklaşımıdır. Eski davranışsal iktisadın kurucu bir diğer ismi ise George Katona'dır. Davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapan üniversiteler arasında Amerika'daki Carnegie-Mellon ve Michigan Üniversitesi yer almaktadır. Carnegie-Mellon Üniversitesi'nde Herbert Simon çalışmaktadır ve odaklandıkları konular ağırlıklı olarak sınırlı rasyoneliktir. Michigan Üniversitesi'nde ise George Katona çalışmaktadır, çalışma konuları arasında firma davranışı, tüketici davranışı ve makro konular yer almaktadır (Sent, 2004: 741).

Simon rasyonel iktisadi aktör fikrini yani insanların sürekli fayda maksimizasyonu peşinde olduğu fikrini eleştirmiştir. Fayda maksimizasyonunda amaç en çok tatmin sağlayan seçeneği tercih etmektir. Fakat Simon'a göre karar vericiler seçim alternatiflerini değerlendirirken ve de beklenen faydayı maksimize ederken bilişsel olarak kısıtlıdır, yani sınırlı rasyoneldirler. Neoklasik iktisat insanın seçim davranışını doğru tanımlayamaz. Simon insanın neoklasik teorideki gibi davranmasını engelleyen tüm kısıtlamaları ifade etmek üzere "sınırlı rasyonelite" kavramını kullanır. Simon (1955: 99), iktisatçılara yeni görev verir ve bu görevin, iktisadi insanın rasyonelitesinin yeniden belirlenmesi olduğunu ileri sürer. Bu rasyonelite, insanlığın bilgiye erişimi ve zihinsel hesaplama kapasitesi ile uyumlu olmalıdır. İktisat teorisinde yer alan maksimumlaştırma ilkesinin gerçek hayatta çalışmadığını dile getirir ve insanların aslında optimizasyon peşinde olmadıklarını ve yalnızca yeteri kadar iyi olana uyum sağladıklarını ileri sürmüştür (Simon, 1956: 29). Bu çalışmaları ile Nobel Ekonomi ödülüne de layık görülmüştür.

Katona 1951 yılında "İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi" başlıklı bir eser yayınlamıştır. Bu eserde, insan davranışının ekonomik süreçlerin direkt olarak kaynağı olduğunu ileri sürmüş ve iktisadi analizin bu konuya yeteri kadar hakkını vermediğini belirtmiştir. Neoklasik rasyonellik varsayımını keskin bir dille eleştiriye tabi tutmuştur. Katona (1975: 4) "tüketicilerin ve iş adamlarının güdüler, tutumları ve beklentilerinin, harcama, tasarruf ve yatırımın belirlenmesinde önemli bir rol oynadığını ve modern psikolojinin iktisadi davranışın araştırılması için kavramsal ve metodolojik araçlar sağladığını" savunmuştur.

Katona'ya göre davranışsal iktisat, iktisadın içinde bir alt disiplindir. İktisat teorisinin kayda değer kısmı piyasa davranışları ile ilgilidir. Dolayısıyla davranışsal iktisat, iktisat teorisinin yerini almayı değil, iktisadi davranışı daha gerçekçi ele alarak açıklamayı amaçlar (Yılmaz, 2018: 18). Katona'nın neoklasik iktisada yönelik en temel eleştirisi, iktisadi davranışı belirleyen değişkenlerin önemini gerektiği gibi hesaba katmamasıdır. Güdüler, tutumlar ve beklentilerin



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

yanı sıra satın alma isteği, bahsettiği değişkenlerin örnekleridir. Katona'ya (1951: 31) göre, bu tür değişkenlere dikkat etmek çok önemlidir: “Ara değişkenler, psikolojik analiz için gereklidir çünkü onlar olmadan ekonomik davranış açıklamamız eksik kalır, davranış anlayışımız sınırlı ve gelecekteki davranış tahminlerimiz yanlış olur”. Katona, neoklasik iktisatçıların araya giren bu gibi değişkenleri doğru bir şekilde hesaba katmadıkları zaman, “insanların mekanik olarak davrandıklarını”, yani “ekonomik çevredeki aynı gelişmelere her zaman aynı tepkileri gösterdiklerini” varsaymakla suçlu olduklarını ileri sürer (Katona, 1951: 6).

Eski davranışsal iktisat, savaş sonrası neoklasik teorinin altın çağında, neoliberal dönem öncesinde 1950'ler ve 60'larda şekillenmiştir. Simon, Katona ve meslektaşları gibi eski davranışsal iktisatçıların pek çok ortak noktası vardır ve heterodoksi içerisinde sayılabilecek fikirlerin öncüsü bir düşünce okuludur. Günümüzde davranışsal iktisat denildiğinde anlaşılan daha çok yeni davranışsal iktisat ekolüdür. Yeni davranışsal iktisadın kökleri ise 1970'lere ve özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın yanı sıra Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğerlerinin çalışmalarına kadar izlenebilir (Sent, 2004: 742). Fakat popülerleşmesi ve ana akım içerisinde yerini alması 1990'lı yılları bulmuştur. Neoliberal dönemde ortaya çıkan ve bu dönemin ideolojisi ile tutarlı olduğu iddia edilen ise yeni davranışsal iktisattır. Bu sebeple bu çalışma bu yeni yaklaşımın eleştirisi üzerine yoğunlaşacaktır. Yeni davranışsal iktisat yaklaşımı da Nobel Ödülleri ile anılmaktadır. Kahneman iktisada psikolojiyi ve Vernon Smith ise iktisada deneyi davet ettiği için 2002 yılında, Richard Thaler ise 2017 yılında davranışsal iktisat alanında yaptıkları çalışmalarla ödüle layık görülmüşlerdir. Yeni davranışsal iktisat bugün ana akım içerisinde önemli bir yeri teşkil etmektedir.

Neoklasik teoride meydana gelen gelişmelerle birlikte, belirsizlik analiz içine dâhil edilmeye başlanmış ve karar vermede belirsizlik faktörünü inceleyen çalışmalar gündemde yerini almıştır. Rasyonel olan ekonomik birimlerin belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini inceleyen çalışmalara ilk olarak “Beklenen Fayda Kuramı” örnek olarak verilebilir. Bu kuram Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılmıştır ve sonrasında John von Neumann ve Oskar Morgenstern tarafından geliştirilmiştir. Bu kurama göre en rasyonel davranış biçimi, beklenen faydayı en çoklaştırmaktır. Eğer bir durumu tam anlamıyla öngöremiyorsak belirsizlik söz konusudur. Bu durumda gerçekleşmesi olası tüm durumlara dair bir fikir oluşturmamız gerekmektedir. Karar vericiler beklentilerini, bu durumlar için tanımlanmış olasılık dağılımlarına göre belirler. Burada karar vericilerin, hangi durumun gerçekleşeceğini bilmeseler dahi onların olası tüm durumların rassal bir şekilde belirli bir olasılık dağılımına göre gerçekleştiğini bildikleri varsayılır. Beklenen fayda kuramı, bireylerin tercihlerinin özelliklerine dair bazı varsayımlarda bulunur. Bunlar, tamlik, geçişlilik, tutarlılık, monotonluk, süreklilik ve bağımsızlıktır. Tamlik varsayımı, bireyin tercihini, net bir şekilde ifade ettiğini ima eder.  $X$   $Y$ 'ye veya  $Y$   $X$ 'e tercih edilir veya kayıtsız kalınır. Geçişlilik varsayımı, tercihlerin izlenebilir kılınması için gereklidir.  $X$   $Y$ 'ye tercih edilirse ve  $Y$  de  $Z$ 'ye tercih edilirse,  $X$   $Z$ 'ye tercih edilir. Tercihlerin bu iki özelliği bize tutarlılık varsayımını verir. Tercihler tam ve geçişli ise tutarlıdır. Bu varsayım, tercihler arasında en kötüden iyiye sıralama yapıldığını ima eder. Monotonluk, tercih yapılacaklar arasında birinin daha tercih edilir, daha çekici olması anlamına gelir. Süreklilik varsayımı ile bireyin karşı karşıya kaldığı tercihlerden birini seçtiği durumda, bu tercihlerden birinin olasılığında meydana gelen küçük değişimin, bireyin tercihini değiştirmeyeceği ima edilir. Bağımsızlık varsayımı ise bireyin önündeki iki tercihe, ayrı ayrı başka bir tercih eklenmesi durumunda da, tercihinin



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

değişmeyeceği ima edilir. Yani ilk iki tercih arasındaki sıralama başka bir seçeneğin eklenmesiyle değişmez (Schoemaker, 1982: 531-532).

Beklenen fayda kuramı, belirsizlik altında karar alma problemlerinin çözümünde başvuru niteliğini uzun süre korumuş fakat son yıllarda yapılan çalışmalar sonucu ciddi sorgulamalara maruz kalmıştır. Yapılan bu çalışmalarda karar alıcıların, bu kuramın temel ilkelerini ihlal ettiğine dair kanıtlar ortaya çıkmıştır. Beklenen fayda kuramı tüketicilerin risk tercihlerini hesaba katmayan bir yaklaşımdır. Maurice Allais (1953) tarafından ortaya çıkarılan Allais paradoksu ve Daniel Ellsberg (1961) tarafından geliştirilen Ellsberg paradoksu bunların başını çekmektedir. Allais paradoksu, oynanan çeşitli oyunlar sonucunda, bireylerin riskten kaçınması (*risk aversion*) sebebiyle beklenen fayda kuramının bağımsızlık varsayımının ihlal edildiğini görmüştür. Yani tüketiciler tercihlerini riske bakarak yaparlar. Bir diğer eleştiri ise beklenen fayda kuramının tamlik ve monotonluk varsayımlarının ihlaline dayanan Ellsberg paradoksudur. Ellsberg paradoksuna göre bireyler belirsizlikten kaçınma eğilimindedirler. Bireyler bir seçimle karşı karşıya kaldıklarında olasılığı hakkında bilgi sahibi oldukları durumları olmadıkları durumlara tercih ederler. Yapılan eleştirilerden en güçlüsü 1970’lerde Kahneman ve Tversky’den gelmiştir. Beklenen fayda kuramının yetersizliğini ispatlayarak yeni bir kuram, “Beklenti Teorisi” olarak adlandırılan bir seçim modeli sunmuşlardır. Beklenti teorisi, belirsizlik altında karar almada rasyonel davranış yaklaşımının doğru olmadığını kabul etmiştir. Beklenti teorisine göre, belirsizlik veya risk altında karar vermede, insan davranışlarındaki rasyonel olmayan özellikler (duygu ve sezgi gibi) ön plana çıkmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1992: 298).

Beklenen fayda kuramının aksine beklenti teorisinde fayda değil değer hesabı yapılır. Beklenti teorisinde bireyler bir referans noktası üzerinden beklenen değer hesabı yapıp kararlarını verirler (Kamilçelebi, 2019: 38). Beklenti teorisinde karar süreçleri iki evreye ayrılır. İlk evre “düzenleme” (*editing*) ikinci evre ise “değerlendirme” (*evaluation*) evresidir. Düzenleme evresinde, sunulan seçenekler arasında bir ilk analiz yapılır. İkinci evrede ise analizi yapılmış bu seçenekler değerlendirilir, beklentilere değer atfedilir ve en yüksek getirisi olan seçilir. Düzenleme evresinin işlevi, seçimi ve değerlendirmeyi basitleştirmek amacıyla seçenekleri organize etmek ve yeniden düzenlemektir.

Düzenleme evresinin bazı aşamaları vardır. Kodlama (*coding*) aşamasında, insanların referans noktaları belirlenir. İnsanlar kararları sonrasında meydana gelen sonuçları, kazanç veya kayıp şeklinde algırlar. Bu kazanç veya kayıp ise nötr bir referans noktasıyla ilişkilendirilmiştir. Referans noktası ise cari varlık düzeyidir. Kayıp ve kazanç referans noktasına göre kodlanır. Önemli olan bu referans noktasından ne kadar sapılacağıdır. Birleştirme (*combining*) aşamasında, aynı sonuçlara yol açacak olan farklı seçenekler birleştirilir. Amaç seçenekleri basitleştirmektir. Ayrırma (*segregation*) aşamasında, risksiz olan öğeler riskli olanlardan ayrıştırılır. İptal etme (*cancellation*) aşaması diğerlerinden farklıdır. Diğer işlemler her bir olasılığa uygulanırken bu işlem iki veya daha fazlasına uygulanır. Seçeneklerde bulunan ortak elementler çıkarılır. Tercihler azaltılır. Son aşama yuvarlama (*rounding*) aşamasıdır, olasılıkları yuvarlayarak beklentileri basitleştirme işlemidir (Kahneman ve Tversky, 1979: 274-275).

Kahneman ve Tversky, seçim sürecinde yaşanan anormalliklerin, düzenleme aşamasında yapılan hatalar sebebiyle olduğunu düşünmektedirler. Düzenleme evresinden sonra gelen



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

değerlendirme evresinde, düzenlenen ihtimaller arasında en yüksek getiriye sahip olan seçenek seçilir. Sonuç mutlak kayıp/kazanç değil, referans noktasına göre kayıp/kazançtır. Beklenti teorisine göre, değerlendirme aşamasının iki bileşeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki “değer fonksiyonu” ve ikinci bileşeni “ağırlıklı olasılık fonksiyonu”dur (Kahneman ve Tversky, 1979: 279).

Değer Fonksiyonunun üç özelliği bulunmaktadır. İlk olarak, değer fonksiyonu referans noktalarından sapma olarak tanımlanmıştır. Referans noktasında değişim yaşanırsa bireylerin kararları da değişmektedir. İkincisi, fonksiyon kazançlar için konkav kayıplar için ise konvektir. Yani bireyler kazançta riskten kaçınan, kayıpta ise risk üstlenendir. Son olarak ise değer fonksiyonu kayıplar için daha dik biçimdedir. Yani bireyler kayıplara daha duyarlıdır.

Değerlendirme evresinin ikinci bileşeni “ağırlıklı olasılık fonksiyonu”dur. Beklenti teorisinde, olasılık değil, karar ağırlıkları dikkate alınır. Her bir sonucun değeri, karar ağırlığıyla çarpılır. Karar ağırlığına, beklentiler arasındaki seçimlerden ulaşılır. Karar ağırlıkları, olasılıklar değildirler, olasılık varsayımlarına uymazlar ve bu karar ağırlıkları inanç veya güven derecesi olarak yorumlanmamalıdır. Örneğin yazı tura oyununda oyuncunun kazanma olasılığı %50 iken, Kahneman ve Tversky’ye göre karar ağırlıkları %50’den küçük olabilir. Bireyler, çok düşük olasılıkları daha büyük, yüksek olasılıkları ise olduğundan daha düşük ağırlıklandırır (Kahneman ve Tversky, 1979: 280-282). Olasılıkların çok küçük değerlerinde kazançta risk alırlar ve kayıplarda ise risk almaktan kaçınırlar. Normalde kazançta riskten kaçınan birey, çok düşük olasılık durumlarında, tersi eylemi yani risk alma eylemini gerçekleştirir. Kayıpta da risk alması beklenen birey, düşük olasılıkta riskten kaçınma davranışı sergiler. Tversky ve Kahneman, karar ağırlıklarının bu ayrı değerlendirilmesi yerine “kümülatif karar ağırlığı” kullanarak beklenti teorisini güncellemişlerdir. Kümülatif karar ağırlığı değerlendirmesinde dört bulgu göze çarpar. Yüksek olasılık içeren kayıp durumlarında risk arama ve kazanç durumunda riskten kaçınma, düşük olasılık içeren kayıpta ise riskten kaçınma ve kazançlarda risk arama davranışdır (Kahneman ve Tversky, 1992: 297).

Davranışsal iktisat literatürüne bir diğer önemli katkı Thaler’den gelir. Thaler, 1980 tarihli “Toward a Positive Theory of Consumer Choice” başlıklı makalesinde, beklenti teorisini bir adım daha ileri götürür ve bu makalede “donanım etkisi” (*endowment effect*) isimli bir kavram geliştirir. Donanım etkisiyle kasıt, bireylerin zaten para verip satın aldıkları bir mal veya hizmeti, kendilerinin satması teklif edildiğinde, aldıkları fiyattan çok daha yüksek bir fiyata satmaya niyetlenmeleriyle ilişkilidir. Başka bir deyişle bireylerin bir mal veya hizmeti alırken razı gelecekleri fiyat ile satarken razı gelecekleri fiyat arasındaki fark “donanım etkisi” ile açıklanır.

Kahneman ve Tversky’nin 1981 tarihli “The Framing Decision and the Psychology of Choice” başlıklı makalesinde geliştirdiği “çerçeveleme etkisi” bir diğer gelişmedir. Bireylerin kararları genel olarak problemin içeriği ile tanımlansa da bu kararlarda normlar, kişilik ve hatta problemin sunuş biçimi gibi birçok olgu rol oynamaktadır (Karabulut, 2017: 60). Sorunun olumlu veya olumsuz ifadelerle soruluş biçimi, bireylerin kararlarını direkt olarak etkilemektedir. Thaler de Kahneman ve Tversky’nin 1981 tarihli makalesinde yer alan ve kendisinin de 1980 makalesinde tartıştığı “zihinsel muhasebe” kavramını 1985 tarihli “Mental Accounting and Consumer Choice” başlıklı makalede bir modele oturtmuştur. Thaler’e göre



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

birden fazla kayıp ve kazancın görüldüğü durumlarda, bireylerin bu kayıp ve kazançları birleşik ve ayrı olarak ele alabildiğini göstermiştir. Yani birey farklı durumlar farklı pozisyonlar alabilmektedir. Eğer her iki durumda da kayıp varsa kayıplar birleşik ele alınır. Fakat her iki durumda da kazanç varsa ayrı ele alınır. Eğer durumlardan biri kayıp diğeri kazanç ise ve kazanç kayıptan büyükse, net kazanç vardır ve birleştirme tercih edilir. Yine bir kayıp bir kazanç durumunda kayıp kazançtan daha büyükse ayırıştırma mı birleştirme mi tercih edilecek net değildir. Eğer kayıp ve kazanç arasındaki fark çok büyükse ayırıştırma, küçükse birleştirme tercih edilecektir (Karabulut, 2017: 64-65).

Yeni davranışsal iktisat yöntem olarak eklektiktir. İlk başlarda deneylerden faydalanmıştır. Deneysel iktisat olarak adlandırılan bu alanda, kontrollü bir ortamda bulunan iktisadi aktörlerin ilişkileri analiz edilir. Deneysel iktisat alanında kullanılan yöntemler arasında laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler yer almaktadır. Laboratuvar deneyleri en kontrollü olanları, saha ise en az kontrollü olanlarıdır. Denekler bu deneylerde genellikle para ile güdülenirler. Bu yöntemler, para ile güdülenmenin sonuçlara etki etmesi, deneylerin gerçeklikten uzaklığı, örneklemin popülasyonu temsili gibi sebeplerden eleştirilmişlerdir (Akin ve Urhan, 2010: 9). Fakat günümüzde deneysel iktisat ana akım içerisinde yer alan yaklaşımlardan biri olabilmektedir.

Yeni davranışsal iktisatçılar, daha sonra deney yapmanın dışında nöroloji ile irtibata geçmiştir. Buradan da davranışsal iktisadın bir diğer uzantısı olan nöroiktisat yaklaşımı doğmuştur. Nöroiktisat, disiplinler arası bir çalışma sahası olarak 1990'lı yıllar itibariyle ortaya çıkmıştır. Kökenleri nöroloji, psikoloji ve iktisattır, fakat bu alanları aşan bir nitelik sergiler (Rustichini, 2009). Bu yeni alan başlangıçta iki gruba ayrılmıştır. Psikolog ve iktisatçılardan oluşan bir ekip, açıklanmış tercihler teorisine alternatif geliştirmek ve test etmek amacıyla fonksiyonel beyin görüntülemeyi bir araç olarak kullanmıştır. Bir diğer grup ise insanların seçim yaparken beyinlerinde oluşan sinir donanımlarının algoritmik modellerini geliştirmek ve test etmek için bir araya gelen fizyolog ve nörobilimcilerdir (Kamilçelebi, 2019: 117). Nöroiktisada dair ilk asli çalışmalar 1990'lı yıllar sonu 2000'ler başında başlamıştır. 1997 yılında gerçekleşen Carnegie-Mellon Üniversitesi'nde Colin Camerer ve George Loewenstein tarafından düzenlenen "Nörodavranışsal İktisat Konferansı" önemli adımlardan birini oluşturmaktadır. 2004 yılında ise "Nöroiktisat Derneği kurulmuştur. Zak (2004) nöroiktisat yaklaşımının, davranışsal iktisadın ve biyo iktisadın bir uzantısı niteliğini taşıdığını belirtmiştir. İktisatçılar ve psikologlar, iktisadi davranış kavrama ve modelleme hususunda çalışırken, nörobilimciler karar verme mekanizmasının işleyiş biçimini açıklama işlevi üstlenir (Glimcher ve Rustichini, 2004).

Davranışsal iktisatçıların 1960'lardaki girişimleri yani psikolojiye başvurmaları, ana akım modele bir alternatif geliştirmek için amacını taşımaktaydı. Matematiksel modellerine sıkı sıkıya bağlı olan ana akım ise bu çabalara pek ilgi göstermedi. Bilişsel psikologlar 1970'lerde ise ana akım için daha az tehdit oluşturacak bir biçimde davrandılar ve davranışsal içgörülerini iktisada dahil etmenin daha makul yollarını önerdiler. 1980'lerde, eski ve yeni davranışsal iktisatçılar arasında anlaşmazlıklar çıktı ve kısmen Simon'ın çabalarını bırakması ve kısmen de yeni davranışsal iktisatçıların içgörülerinin ana akım kaleyi yeniden inşa etmeye yardımcı olabileceği yollar önermesi nedeniyle, yeni davranışsal iktisat 1990'larda galip geldi (Sent, 2004: 754).

Yeni davranışsal iktisat bugün ana akım içerisinde önemli bir yeri teşkil etmektedir. Bu başarısının altında yatan ise yaklaşımın metodolojik bireyciliğe bağlılığı da dahil olmak üzere, mikroekonominin metodolojik çerçevesine temelden meydan okumaya çalışmamış olmasıdır. Yeni davranışsal iktisat, her ne kadar bazı akademik çevrelerde neoklasik iktisada ve temel teorik çerçevesine ciddi itirazlar getirmiş bir yaklaşım olarak kabul görse de aslında neoklasik iktisadın bir eleştirisi ve reddini değil, onun bir revizyonu ve uzantısını temsil etmektedir (Laibson & List, 2015: 385). İlerleyen bölümde eski ve yeni davranışsal iktisadın ortodoksi ve heterodoksi açısından değerlendirilmesi yapıldıktan sonra, yeni davranışsal iktisat özelinde metodolojik bireycilik yaklaşımı ele alınacaktır.

### 3. Metodolojik Bireyciliğin Yeni Davranışsal İktisattaki Yeri

Davranışsal iktisadın metodolojik çerçevelerine geçmeden önce bu yaklaşımın ana akım, ortodoks ve heterodoks iktisat başlıkları açısından konumlandırılmasının yapılması gereklidir. Dequech (2007: 300) ana akım iktisadı Colander, Holt & Rosser (2004) tarafından ortaya atılana benzer biçimde prestijli üniversitelerde ve kolejlerde lisans düzeyinde öğretilen fikirler ve bu fikirlerin buralardaki destekçileri biçiminde tanımlamaktadır. Ortodoks iktisat ise entelektüel bir kategori olarak en son baskın düşünce okulu olarak tanımlanır. Ana akım iktisat yaklaşımı ortodoks iktisada göre daha genel veya geniş bir ifadedir. Başka bir deyişle ana akım dediğimizde, en son baskın düşünce okulundan değil, daha geniş bir süreçte süregelen iktisadi analiz biçimlerinden bahsedilir. Günümüzde ortodoks iktisat dendiğinde anlaşılan çoğunlukla neoklasik iktisattır. Fakat ana akım iktisat sadece neoklasiklerle sınırlı değildir. Ana akım iktisat içinde neoklasik iktisadı devam ettiren ve aynı zamanda çeşitli yönlerden eleştiren yaklaşımlar bulunmaktadır.

Dequech davranışsal iktisadı neoklasik olmayan ana akım iktisadı içeren yaklaşımlar arasında yer alan önemli bir örnek olarak gösterir. Simon'ın, yaklaşım içerisinde etkisi sınırlı kalmasına rağmen, 1978'de Nobel Ödülü'ne layık görülmesi, yaklaşımın ana akımda olduğunun bir işaretidir. 2001'de davranışsal iktisatçı Mathew Rabin'in John Bates Clark Madalyası'nı kazanması ve 2002'de Kahneman'ın Nobel Ödülü'nü kazanması, bu yaklaşımın iktisat camiasında desteklendiğinin kanıtıdır (Dequech, 2007: 286).

Dequech'in aksine, davranışsal iktisadi ana akım içerisinde değerlendirirken, eski ve yeni davranışsal ekoller olarak ayırmak gereklidir. Eski davranışsal iktisat, savaş sonrası neoklasik teorinin altın çağında, neoliberal dönem öncesinde 1950'ler ve 60'larda şekillenmiştir. Simon, Katona ve meslektaşları gibi eski davranışsal iktisatçıların pek çok ortak noktası vardır ve heterodoksi içerisinde sayılabilecek fikirlerin öncüsü bir düşünce okuludur. Yeni davranışsal iktisadın kökleri ise 1970'lere ve özellikle Tversky ve Kahneman'ın yanı sıra Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğerlerinin çalışmalarına kadar izlenebilir (Sent, 2004: 742). Fakat popülerleşmesi ve ana akım içerisinde yerini alması 1990'lı yılları bulmuştur. Neoliberal dönemde ortaya çıkan ve bu dönemin ideolojisi ile tutarlı olduğu iddia edilen ise yeni davranışsal iktisattır.

Sent, eski ve yeni davranışsal iktisat arasında bir karşılaştırma yaptığı 2004 tarihli makalesinde, eski davranışsal iktisadı, ana akım iktisadı açık bir şekilde reddeden ve çoğulcu bir araştırma



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

programı olarak sunar. Bu yaklaşımların paylaştığı şey, ana akım kâr ve fayda maksimizasyonu yaklaşımının ve denge analizinin reddedilmesi ve bir alternatif geliştirme çabasıdır. Yeni davranışsal iktisat ise Camerer, Rabin, Thaler veya Kahneman gibi bir dizi davranışsal iktisatçı içerir ve ana akımın homojen bir parçası olarak sunulur. Sent'in (2004: 749) argümanı, öncelikle davranışsal iktisatçıların kendi disiplinleri hakkında söylediklerine ve ikinci olarak davranışsal iktisatçıların geleneksel ekonomik modelleme tekniklerini kullanmalarına dayanmaktadır.

Camerer, Loewenstein & Rabin'e (2004; akt. Sent, 2004: 749) göre, yeni davranışsal iktisadın özünde, iktisadi analizin teori ve politika üretmede ve tahminler yapmada daha başarılı olabilmesi için, bu analizin psikolojik temellerinin gerçeğe yakınlaştırılması gerektiği inancı yatar. Yani, insanın gerçeğe en yakın psikolojisini dikkate alarak bir iktisadi analiz yürütmek mümkün olursa, iktisat daha başarılı olacaktır. Bu inanç, neoklasik iktisadın temel ilkeleri olan fayda maksimizasyonu yapan birey anlayışını ve dengeye eğilimini reddetmez. Yeni davranışsal iktisadın benimsediği sınırlı rasyonellik kavramı, neoklasik iktisadın temel dayanakları olan bireysel seçimi ve seçimlerde optimizasyonu desteklemeye devam etmektedir. Bireysel seçim ve optimizasyon çerçevesi devam etmekte, yalnızca bu optimizasyona ulaşım ulaşmama konusundaki fikirler değişmektedir. Davranışsal iktisatta bu optimizasyona ulaşmayı engelleyen bazı faktörler vardır. Bu faktörler, insanların sahip olduğu çeşitli bilişsel ön yargılardır. Yani yeni davranışsal iktisat, mikro iktisadın rasyonel varsayımını, davranışsal sapmaları değerlendirmek için bir ölçüt olarak ele alır. Davranışsal iktisatçılar neoklasik iktisadın çerçevesinin yararlı olduğunu düşünürler (Camerer & Loewenstein, 2004: 3). Kahneman (2003: 1449) bu noktayı şu şekilde açıklamaktadır: "Rasyonel-eyleyen modeli bizim başlangıç noktamız ve boş hipotezlerimizin ana kaynağıydı. [...] Davranışsal ekonomideki teoriler, belirli anormallikleri hesaba katmak için tasarlanmış bilişsel sınırlamalar hakkında varsayımlar ekleyerek, genellikle rasyonel modelin temel mimarisini korumuştur." Yeni davranışsal iktisadın savunucuları, mikro iktisadın metodolojik çerçevesini temelden değiştirmeye çalışmazlar.

Yeni davranışsal iktisat yaklaşımında yer alan isimlerin bu tür beyanlarında neoklasik iktisada açık bir muhalefetin olmaması, yeni davranışsal iktisadın ana akım iktisat içinde yer aldığı ispatı olarak ele alınmalıdır. Eski davranışsal iktisatçılar, hem ana akımı hem de herhangi bir sentezi açıkça reddetmişlerdir. Eski davranışsal iktisadın ana akım olmayan kökleri ve yeni davranışsal iktisadın ana akım kökleri ile ilgili argümanda, Kahneman ve Tversky'nin ana akım iktisadi karakterize eden rasyonel varsayımından yola çıktığına ve sonrasında da buradan sapmaları analiz ettiğine vurgu yapmak önemlidir. Daha önce de belirtildiği üzere yeni davranışsal iktisat, ana akım için daha az tehdit oluşturması sebebiyle 1990'lar itibariyle oldukça popüler hale gelmiştir.

Davis (2011: 48), yeni davranışsal iktisadın başarısının, bu yaklaşımın daha gerçekçi psikolojik varsayımları iktisadi analize dahil etme girişiminin standart teori ile çatışma yaratmamasından kaynaklandığını ileri sürmektedir. Yeni davranışsal iktisatta bireysel ekonomik aktör hala odak noktasıdır, piyasalarda etkileşim içindedirler ve sınırlı derecede rasyonel olmalarına rağmen, biraz daha az başarılı olsalar bile, yine de optimize etmeyi amaçlarlar. Buna karşın Simon'un programı, optimizasyonu terk eden bir anlayış önermiştir. Simon'un programı, iktisadi analizde





Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

reformdan çok bir devrim ima etmektedir. Başka bir deyişle eski davranışsal iktisadın ana akım tarafından kabul edilebilmesi için standart teoriden çok fazla şey çıkması gerekecekti. Bu sebeple yeni ve eski davranışsal iktisat iktisatta heterodoksi açısından değerlendirildiğinde, yani davranışsal iktisat ortodoksiye yakınken ve ana akım içinde yer alırken, eski davranışsal iktisat kesinlikle heterodoksi içinde yer almaktadır.

Ana akım içerisinde konumlanan yeni davranışsal iktisat, nöroiktisat gibi yaklaşımların ortak yönlerine dair çeşitli fikirler ileri sürülmüştür. Bu ortak yönlere dair en az tartışmalı olan fikir, bütün bu yaklaşımların matematiksel formalizmi benimsemiş olduğudur. Bu yaklaşımların tümünde akademik bir çalışmanın mutlaka matematiksel veya formel bir modele ihtiyacı olduğu fikri yaygınca kabul edilir (Dequech, 2007: 288). Matematiksel formalizm ana akım iktisadın birleştirici bir özelliğidir. Ortak özellikler arasında bir diğer muhtemel aday ise metodolojik bireycilik yaklaşımıdır. Metodolojik bireyciliğin çeşitli anlamlarından ve versiyonlarından kaynaklı bir karışıklığın olduğu açık olsa da genel olarak denebilir ki ana akım iktisadın, kurumların ve kültürün bireyler üzerinde temel etkilerini ihmal etmeyi içerecek biçimde bir metodolojik bireycilik savunusu yaptığı aşikârdır (Dequech, 2007: 291).

Neoklasik iktisadın ana temaları olan matematiksel formalizm ve metodolojik bireycilik yaklaşımlarının, yeni davranışsal iktisat yaklaşımında aynen devam ettiği savından hareketle, bu yaklaşımın ve neoklasik iktisat arasındaki bağlılığın sürdüğünü ileri sürülebilir. Metodolojik bireycilik yaklaşımının sürdürülmesi bu yeni yaklaşımları ortodoksinin bir itirazı değil, bir uzantısı olmaya hapsedmektedir. Yeni davranışsal iktisadın bireylerin seçimlerinde rasyonel davranıp davranmama sorgulaması neoklasik iktisattan bir sapmayı temsil etse de iktisadi analizi yalnızca birey ve bireyin karar mekanizması üzerinden yürütmek, metodolojik anlamda indirgemeciliğin aynen devam ettiğinin bir işaretidir.

Yeni davranışsal iktisatçılar, geleneksel mikro iktisadın eylem mekanizmasının rasyonel değil de ön yargılı (*heuristics-and-biases approach*) olarak nitelendirse de hala metodolojik bireyciliğe bağlılar. Bu yeni yaklaşımın ilgi alanı, bireylerin seçimlerinde ve kararlarında rasyonel olmama ve seçimlerde anomali meselesidir. Kahneman, Tversky ve Thaler gibi isimler ile anılan yeni davranışsal iktisat, bireyin karar sonuçlarının optimal durumdan uzaklaşmasına neden olan faktörlerle ilgilenmiştir. Bununla birlikte yeni davranışsal iktisadın uzantısı olarak nöroiktisat gibi alanlarda yer alan endişe de benzerdir yani rasyonaliteden uzaklaşmadır. Yeni davranışsal iktisadın, neoklasik iktisadın kişisel çıkar ve rasyonel birey varsayımları ilkelerine yönelttiği itiraz, birey kavramını daha gerçekçi bir biçimde ele almak için yapılmıştır. Bu da iktisadi analizin temel biriminin hala birey olduğunun bir işaretidir. Kişisel çıkar ve rasyonellik varsayımları, metodolojik olarak bireyci bir bakış açısı için gerekli koşullar değildir. Arrow'un (1994: 4) işaret ettiği gibi "bireyci bakış açısı, ilke olarak sınırlı akılcılıkla, akılcılık aksiyomlarının ihlalleriyle ve insanlara özgü yargılamadaki ön yargılarla uyumludur. Rasyonel seçim yaklaşımı, elbette teori oluşumu için büyük pratik öneme sahiptir, ancak ilke olarak bireyci bakış açısı için gerekli değildir".

Rasyonalite ve birey kavrayışları açısından, eski ve yeni davranışsal iktisat yaklaşımı arasında, farklar bulunmaktadır. Eski davranışsal iktisat, sınırlı rasyonalite yaklaşımını geliştirir ve iktisadın atomistik bireysel anlayışını reddederek onun yerine daha evrimsel bir görüş sunar. Kahneman ve Tversky gibi isimlerle ilişkilendirilen yeni davranışsal iktisat ise sınırlı bir

rasyonalite görüşü geliştirir, ancak temelde iktisadın atomistik bireysel anlayışını korur ve bireyleri tarih dışı bir dünyanın yerleşikleri olarak ele alır. Başka bir deyişle, eski davranışsalcılar bireyleri toplumdan ve çevreden etkilenir biçimde ele alırken, Kahneman ve Tversky bireyi izole bir varlık olarak alır (Davis, 2011: 25).

Neoklasik iktisadın karşılaştığı meydan okumalardan rasyonalite varsayımı, bireylerin aynı zamanda iktisadi analizde atomistik olarak ele alınma gerekliliğini de kapsamaktadır. Başka bir deyişle bireyin rasyonel olması, yalnızca atom benzeri bir varoluşa sahip olması ile mümkün olabilir. Denilebilir ki bir teorik yaklaşımda var olan rasyonalite varsayımı eleştiriye tabi tutulacaksa, bireylerin diğer bireylerden veya dışsal unsurlardan etkilenmeyen atomvari varoluş biçimleri de mutlaka eleştirilmeli, birey sosyal bir varoluş olarak ele alınmalıdır. Başka bir deyişle, atomistik birey kavrayışı, iktisadi analizde yeni ortaya çıkan eleştirel araştırma programlarının eleştiri gündeminde yer alması zaruri bir kavramsal çatıdır. Yeni davranışsal iktisat ve nöroiktisat incelendiğinde ise yaklaşımların eleştiri başlıkları altında atomistik birey anlayışının yer almadığı görülmektedir. Neoklasik iktisadın en problemleri mirasını kabul eden bu yeni yaklaşımlar bu sebeple aslında bir eleştiri dalını değil daha çok revizyon ve güncelleme dalını temsil etmektedir. Heterodoks iktisat başlığı altında sayılabilecek yaklaşımlar zaten bu ana çekirdeği -atomistik birey varsayımını- reddetmişlerdir (Davis, 2011: 3).

Ana akım iktisat içinde yer alan ve bireyin, asosyal ve izole atomlar biçiminde indirgemeci biçimde kavranılması itirazını aşmaya yönelik girişimlerden biri oyun teorisi yaklaşımıdır. Bu yaklaşım 1980'lerde, ana akım iktisadın tamamen fiyat-teorik arz-talep neoklasik modelinden uzaklaşan ilk büyük çeşitlendirmesini temsil eder (Davis, 2011: 11). Oyun teorisi, neoklasik analizin izole ve rasyonel bireyine karşılık, seçimleri birbirine bağımlı sosyal bireyler şeklinde kabul edilen bireylerin etkileşimini inceler. Oynatılan oyunlarda (kamu malı oyunu, ultimatö oyun, diktatör oyunu ve güven oyunu) oyuncular arası iş birliği güven, oyuncuların rasyonel olup olmamaları, oyunun tekrarlı olup olmaması oyunun sonuçlarını etkileyen faktörlerdir. Fakat oyun teorisi her ne kadar atomistik birey yaklaşımını bir aşma girişimi gibi görünse de hala metodolojik bireycilik yaklaşımının indirgemeciliği içerisinde kalmaktadır. Karar vermede etkili olan diğer bireylerin kararlarını analize dahil etmekle, tamamen sosyal bir varlık olan birey açıklanmış olamaz. Başka bir deyişle, oyun teorisi tamamen toplumsallaşmış bireyi, (kollektif) stratejiler olarak toplum, kurumlar ve benzeri unsurları bünyesinde barındırır da ayrıntılarıyla açıklayamaz (Fine & Milonakis, 2014: 93). Davis'e (2011: 11) göre endişe, ister oyun teorisinde olduğu gibi karşılıklı seçim bağımlılığı ister davranışsal iktisatta olduğu gibi gerçekçilik veya her ikisi olsun, odak noktası bireysellik değil, büyük ölçüde rasyonalite olmuştur.

Yeni davranışsal iktisada dair yapılan çok yeni araştırmaların küçük bir kısmında metodolojik bireyciliğin esnetildiği görülmektedir. Bu çalışmalarda metodolojik bireycilik sınırlı biçimde ele alınır, çünkü sosyal bütünlerin bireysel seçimlerden inşa edilmesi gerektiğini vurgulamamaktadır. Aynı zamanda bu yeni tür çalışmalarda kurumlar, normlar ve kurallar gibi sosyal bütünlerin, bireylerin zihinsel modelleri ve tercihleri üzerindeki etkisini de kabul eder. Bireylerin sosyokültürel çevresi, insanların zihinsel modeller edinme sürecini değiştirebilir ve dolayısıyla zaman içinde bireylerin tercihlerini etkileyebilir. Sosyal kurumlar, normlar ve kurallar, hem bir zihinsel modeller havuzu sağlayarak hem de belirli zihinsel modellerin tekrar tekrar hazırlandığı ve etkinleştirildiği durumlar yaratarak etkileşimleri yapılandırır. Bowles'un



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

da ifade ettiği gibi aslında “özel tercihlerimizi edinme şeklimiz, kendi özel aksanlarımızı edinme şeklimize çok benzer. Süreç yaşamın erken dönemlerinde gerçekleşir, çoğunlukla farkında olmadan gerçekleşir ve kritik olarak başkalarıyla olan sosyal etkileşimlerimize bağlıdır” (Bowles, 2016: 117; akt. Dold, 2022: 17-18). Fakat bu çalışmaların davranışsal iktisat ve ana akım içerisinde çok büyük bir paya sahip olduğu söylenemeyeceğinden dolayı, yeni davranışsal iktisat yaklaşımının metodolojik bireyciliğe sadık kaldığı fikrini savunmayı bırakmamız için hiçbir neden yoktur.

Nöroiktisat cephesinde ise durum daha vahimdir. Nöroiktisat, tıbbi alet ve tekniklerin kullanımıyla birlikte bireyin davranış mekanizmasını incelemeye çalışan bir disiplindir. Bir anlamda denilebilir ki, doğa bilimlerinin yöntemlerini sosyal bilimler alanına uygulamaya çalışmaktadır. Son yıllarda iktisadi analizde meydana gelen gelişmelerin ortak bir özelliği olarak doğa bilimlerine dönüş trendi, nöroiktisat yaklaşımında da kendini göstermektedir. Bireylerin iktisadi kararlarının arkasında yatan fizyolojik dayanakların ne olduğunu araştırmaya çalışan bir disiplin, bireyin sosyal varoluşunu, kararları etkileyen toplumsal, tarihsel ve kültürel unsurların tamamen göz ardı etmek durumundadır. Nöroiktisat, yeni davranışsal iktisadın bireyin seçimlerine yaptığı gereğinden fazla vurguyu devam ettirmiş, böylece tarihsellikten ve toplumsallıktan uzaklaşmıştır. Tarih, toplum, kültür, sosyal yapı, norm ve kurum gibi kavramlara hiç uğramadan, neoklasik iktisadın veri kabul ettiği şekilde sosyal yapıyı ve sistemi veri kabul edip, yalnızca karar mekanizması üzerinden analizini sürdürmüştür. Bireyin karar ve eylemlerini, bireyin nörobiyolojik özelliklerine dayanarak açıklamak, metodolojik bireyciliğin en katı formunu temsil etmektedir.

#### 4. Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi

Metodolojik bireyciliğin iktisat bilimindeki yerini alması Carl Menger ile olmuştur. Avusturya İktisat Okulu'nun temsilcisi olarak Menger'in, Alman Tarihçi Okulu ile sürdürdüğü yöntem savaşları (*Methodenstreit*) şeklindeki tartışma bir anlamda metodolojik bireycilik lehine sonuçlanmış ve bu yaklaşım ana akım hale gelmiştir. Metodolojik bireyciliğin tarihsel süreçte sosyal bilimlerdeki yerine dair üç evreden bahsedilebilir. İlk evre işte bu metod tartışmalarına denk düşmektedir. Metodolojik bireyciliğin, aynı döneme denk düşen fakat iktisat dışından bir diğer temsilcisi isim ise Max Weber'dir. İkinci evre yirminci yüzyılda yine Avusturya İktisat Okulu'ndan bir isimle Friedrich August von Hayek ile özdeşleştirilir. Bu evrede bilim felsefesi tarafında ise bireyciliğin temsilcisi Karl Popper yer alır. Son evre ise 1980'lerde başlar ve günümüzde devam eder. Metodolojik bireyci yaklaşımlar, rasyonel seçim ve oyun teorisi özelinde benimsenmiştir. Analitik Marksizm ekolü ve Jon Elster önemli bir temsilcidir (Öğütler, 2013: 18).

Metodolojik bireyciliğin iktisattaki en önemli temsilcisi Menger'e göre bir kesin (*exact*) bilimdeki en doğru yöntem, her şeyi en basit bileşenlerine ayırmaktır. Bir kesin bilim olarak iktisadın en doğru yöntemi de böylece metodolojik bireyciliktir. Menger'e göre iktisadın en basit birimi, bireysel ekonomidir. Buradaki ekonomiden kasıt, insanların maddi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yürüttükleri etkinliklerdir. Yani iktisat bilimi, insanların kendi çıkarlarını kollama davranışını analiz etmektedir. Ulusal boyuta geçtiğimizde ise bu tek tek bireysel ekonomilerin toplamından bahsedilmektedir. Menger'e göre sosyal yapı ve kurumlar, bütün



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

ve birey arasında kurulan simetrik ve doğrusal ilişkiler çerçevesinde analiz edilebilir (Özel, 2021: 137-140). Hayek de “sosyal yapının gerçek unsurlarını biçimlendiren, bireysel zihinlerin kendi karmaşıklıkları içindeki bütünlüğü değil, insanların birbirleri ve nesnelere hakkında oluşturdukları bireysel kavramlardır” demektedir. Elster ise bireyciliği “sosyal kurumlar ile sosyal değişmeyi açıklamak, bunların bireylerin eylemleri ile etkileşimleri sonucunda nasıl ortaya çıktığını göstermek” olarak tanımlar. Her üç isimde de sosyal olanı birey üzerinden okumak ya da bireye indirgemek yöntemi mevcuttur (Özel, 2021: 125).

Metodolojik bireycilikte, sosyal olguların analizinde temel analiz birimi bireydir. Açıklanmaya çalışılan sosyal bütünlükler, kendisini oluşturan parçalardan ayrılabilir değildir. Metodolojik bireyciliğin ima ettiği üç temel öğretilerden bahsedilebilir: i) atomculuk: toplumu oluşturan insanlar atomvari bireylerdir. Atomvari olma sosyal bilimler tarihi içerisinde genellikle yalıtık bireyi işaret eder. Tüm sosyal fenomenler, bu atomvari insanların toplamı olarak anlaşılır; ii) nominalizm: buna göre sadece tikeller vardır, tümeller zihinsel kurgulardır. Sosyal bilim ele alındığında ise sadece bireyler vardır, sosyal yapılar zihnin kurgularıdır; iii) monadoloji: monad atoma benzer biçimde evrenin en minik bileşenidir ve bölünmesi mümkün değildir. Atomdan farkı ise bir bilince sahip olmasıdır. Bu minik parça tüm evreni içinde taşır, bir mikrokozmostur (Öğütler, 2013: 49-50).

Metodolojik bireycilik iktisadın en önemli kurucu ilkesidir. İktisat biliminin ortodoks kanadının emperyalist eğilimleri sonucu, metodolojik bireycilik yaklaşımı günümüzde hala geçerliliğini korumaktadır. Bunun en tipik örneğini ise bu çalışmanın konusunu oluşturan yaklaşımlar oluşturmaktadır. Metodolojik bireyciliği takip eden iktisadi analizler, ortodoksiye bir itirazdan ziyade, onun revizyonist dallanma ve budaklanmaları şeklinde ele alınmalıdır.

Fine & Milonakis’in (2014: 284) belirttiği üzere, bireysel faaliyet asla toplumsal boşlukta meydana gelmez. Bireysel faaliyet, tarihsel ve toplumsal bağlam tarafından belirlenir. Bireysel motivasyon, sosyal yapılar ve kolektif çıkarların bir fonksiyonudur ve bireysel davranış, açık bir şekilde toplumsal faktörler tarafından biçimlenir. Sosyal yapı, bireysel düzeyde eylemlilikten daha önemlidir. Böylece iktisadi analiz, toplumsalı daha en başından analize dahil etmelidir. Bireysel eylem, her zaman bir sosyal yapı içerisinde gerçekleşir. Başka bir deyişle sosyal yapılar, bireylerin eylemlerinin zorunlu bir koşuludur. Günlük hayat pratikleri kültürün bir ürünüdür. Bireylerin iktisadi kararları da mutlaka kültürel tarihsel ve toplumsal olarak belirlenmektedir. Dolayısıyla sayılan bu faktörlerin iktisadi ve de sosyal davranış ve eylemler üzerindeki etkilerini ihmal ederek, bireyleri tarih dışı, asosyal, izole ve atomvari varlıklar olarak ele alan ve sosyal ve iktisadi sistemi (kapitalist) veri olarak kabul ederek analiz yürüten yeni davranışsal iktisat ve uzantısı nöroiktisat oldukça indirgemeci bir yaklaşıma sahiptir denebilir. Bu indirgemeciliğin kaynağı ise metodolojik bireyci yaklaşımdır.

Metodolojik bireyciliğin iktisadi analizdeki iması, toplumsaldan soyutlanmış temsili bir birey kabulünden hareketle evrensel yasalara ulaşmaktır. Ne bireyle diğer bireyler arasında, ne de bireylerin içinde bulunduğu sosyal yapıyla bağının varlığı/gerçekliği kabul edilmektedir. Bireyler, sığ bir paydada (kişisel çıkar motivasyonu ve rasyonalite) homojenleştirildikten sonra kaba bir toplulaştırma sonrasında toplumsala ulaşılır. Fakat ne toplumsal -sosyal- yapı bu kadar kaba bir toplulaştırma ile elde edilecek kadar derinliksiz bir bütünlüktür, ne de birey -iktisadın insanı- yalıtılmış bir evrende hareket eden mekanik bir varlıktır.



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

Sosyal bilimlerde ve de özellikle iktisatta benimsenen metodolojik bireyciliğin ve atomistik birey kavrayışının hem teorik hem de pratik düzeyde önemli eksiklikleri bulunmaktadır. Teorik düzeydeki eksikliklerden ilki bireyin davranışlarının gerçekleşmesi için gerekli olan sosyal bağlamın dikkate alınmamasıdır. Bireyin davranış ve eylemlerinin, sosyal yapı ve kurumlar içerisinde anlam kazanması gerçeği göz ardı edilmektedir. İkinci olarak ise tüm sosyal olay ve olguları bireysel seçim üzerinden analiz etmek demek, bireysel düzey ile sosyal düzey arasında doğrusal bir ilişki varsaymak anlamına gelir. Bir başka deyişle bu düzeyler arasındaki ilişki “toplamsal” (*additive*) nitelikte varsayılır ve sosyal olgular direkt olarak bireyselin toplamı olarak kabul edilir. Bu tür bir yaklaşım ise sosyal yapı ve kurumların “belirveren” özellikler içerdiği gerçeğinin ihmal edilmesine yol açar (Özel, 2021: 128).

Metodolojik bireycilik aslında bir indirgemeciliktir. İndirgemecilik yaklaşımında bir varlıklar hiyerarşisi bulunmaktadır ve yüksek düzeyler, düşük düzeylere indirgenebilir. Yüksek düzeydeki varlık ve yasalar daha alçak düzeylerdeki varlık ve yasalara ilişkin olgulara indirgenebilir (Little 1991: 183-191; akt. Özel, 2021: 127). Fakat indirgemecilik sosyal bilimlerde başarılı olabilecek bir yaklaşım değildir. Çünkü başarılı bir indirgemecilik, iyi geliştirilmiş bir bilgi kümesinin önceden varlığını gerektirir. Fakat sosyal bilimlerde böyle bir bilgi bulunmamaktadır (Bhaskar 1989: 98-99; akt. Özel, 2000: 72). Sosyal bilimler ve hatta iktisat özelinde meseleye bakıldığında indirgemeciliğin ima ettiği şey, sosyal teori yasa ve mekanizmaların, psikolojik yasa ve mekanizmalara indirgenmesidir. Yani indirgemecilik psikolojizm olarak tezahür eder. Bu çalışma kapsamında ele alınan yeni davranışsal iktisat yaklaşımında da bu tip bir indirgemecilik söz konusudur.

Metodolojik bireyciliğin pratik düzeydeki eksiklikleri ise adalet kavramı ile ilişkilidir. Atomist birey anlayışında birey, diğerlerinden bağımsız, yalıtık, kendine yetebilen, başkalarına bağımlılığı olmayan bir varlıktır. Böyle bir birey kavrayışını benimseyen düşüncede adalet kavramı bu yalıtık bireyler ve onların hakları üzerinden yürümektedir. Bu birey, yetenekli bir öze doğmuştur, bu öz rasyonel bilinçli ve kendi çıkarını kollayan bir özdür. Kendisi için en iyi seçimleri yapabilmektedir. Dolayısıyla adaletin taşıyıcısı da bu bireydir. Yeni denilebilir ki atomist düşüncede adalet, bireyin özgür ve akıllı olduğu varsayımı üzerinden inşa edilir ve sorumluluk bu akıllı rasyonel birey üzerindedir. Atomist düşüncenin adaletle dair bireyci çözümlerinin dayandığı birey tipi oldukça hatalıdır. Yalıtık, özerk, bağımsız birey adaletin taşıyıcısı olamaz. Bu atomistik birey bağımsız ve tarihsizdir. Dolayısıyla bu özerk birey üzerinden inşa edilen adalet kavramı da tarihsiz ve bağımsız olacaktır. Fakat işin aslında adalet toplumsal bir kavramdır. Bireyler, hali hazırda işleyen bir sosyal bağlama, yapı ve kurumlara ve birtakım koşullar içerisine doğar. Adalet ve bireysel haklar ise bireylerin tarihsel süreçte mücadele sonucu elde ettikleri kazanımlardır (Kibar, 2016: 5-13).

Metodolojik bireyci yaklaşımlar toplumsalı göz ardı eder ve toplumsalın göz ardı edilmesi, ahlak, değerler, normlar ve en önemlisi de adalet ve bölüşüm gibi kavramların analizden dışlanmasına yol açar. İktisadi analizin tüm meseleleri, bireysel düzeyde çözümlenmeye çalışılır. Bu tip bir çözümlenme de sisteme içsel olan adaletsizlik, sömürü ve güç ilişkilerini unutturmayı amaçlar. Yeni davranışsal iktisat yaklaşımı da metodolojik bireyciliği takip etmesiyle, günümüzdeki en büyük problem olarak karşımızda duran bu iktisadi adaletsizlik ve eşitsizlik problemini görmezden gelmeye devam etmektedir.



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

Disiplinlerarası bir ekonomi politik ise bu tarihsel ve toplumsal boyutları her zaman içermeye niyetinde olmalıdır. Tarihsel ve toplumsal boyutların içerilmesi, metodolojik bireyciliğin ötesine geçilmesi anlamına gelmektedir. Fakat bu da sosyal bilimlerde süregelen bir handikaba düşmeden yapılmalıdır. Başka bir deyişle metodolojik bireycilikten kaçışın çaresi metodolojik holizm değildir. İktisada tarihsel toplumsal ve sosyal boyutları katmaya çalışan bir çerçeve, yapı ve fail ikiliğini aşmaya çalışan ve bu fail ve yapının karşılıklı etkileşimine dayanan bir çerçeve olmalıdır.

Metodolojik bireycilik, sosyal bilimlerin inceleme nesnesini yanlış kavrar. Sosyal bilimin inceleme nesnesi sosyal yapıdır ve ilişkisel bir kavrayış gerektirir. Ayrıca bu yapılar indirgemeci bir bireycilikle analiz edilemez. Metodolojik bireyciliğin en önemli iması diğerlerinden yalıtık bireyleri ima eden atomculuktur. Fakat sosyal bilimlerin nesnesi olan sosyal yapı, bu tip atomvari bireylerden oluşmaz, aksine sosyal ilişkiler yumağı içerisinde gömülü yapı ve bireylerden oluşur. Metodolojik bireyciliğin bir diğer iması ise “bütün”lerin reddi yalnızca “tekilerin” varlığıdır. Bu kavrayış sosyal yapıların varlığını inkâr eder. Fakat sosyal yapılar gerçektir ve insan eyleminin zorunlu koşuludur. Sosyal bilimin görevi de bu yapı ve mekanizmaların keşfidir. Metodolojik bireyciliğin bir diğer ve en önemli imalarından biri de, mikrokozmosculuk fikirdir. Buna göre en küçük birimler, içinde tüm evreni yansıtan bilgiye sahiptir. Yani sosyal olan her şey birey üzerinden okunabilir ve anlaşılabilir. İşte tam olarak bu anlayış, toplum ve birey arasındaki ontolojik yarığı görmezden gelen indirgemeciliğe işaret etmektedir (Udehn, 2001: 323-324).

Bilim felsefecisi Roy Bhaskar, toplum ve birey arasındaki ilişkileri inceleyen teorilerdeki bu ikili ayrımın yetersizliğine ve bu yaklaşımların hatalarına dikkat çekmiş ve bir çıkış yolu önermiş bir isimdir. Bireyci yaklaşımları “iradeci bir idealizm” ile ve sosyal yapıları önceleyen yaklaşımları ise “şeyleştirme” ile ilişkilendiren ve yetersiz bulan Bhaskar (2013), “dönüşümsel sosyal etkinlik modeli” olarak adlandırdığı bir model önerir. İradecilik, toplumu yalnızca insan eylemi sonucu olarak görmek ve koşulları göz ardı etme, şeyleştirme ise toplumun insan eylemlerinden bağımsız olarak görme hatasıdır. Bireyci ve holistik yaklaşımlar ayrıca, toplum ve bireyin birbirlerine indirgenemezliği hususunu gözden kaçıran, başka bir deyişle toplum ve birey arasında bulunan ontolojik yarığı görmezden gelen yaklaşımlardır. Bhaskar’ın önerdiği model ise bu indirgenemezlik üzerine kuruludur. Dönüşümsel sosyal etkinlik modelinde insan eylemi için her zaman zorunlu bir sosyal yapı varlığı şarttır ve bu sosyal yapının varlığı için de insan eylemi şarttır. Dönüşümsel sosyal etkinlik modeli en iyi Bhaskar’ın kaleminden okunabilir:

Kişiler toplumlara yaratmazlar. Zira toplum daima onlardan önce vardır ve etkinliklerinin zorunlu bir koşuludur. Toplumu, daha ziyade, bireylerin yeniden ürettiği ve dönüştürdüğü ve bireyler böyle yapmadıkça var olmayacak olan yapılar, pratikler ve uyuşmalar toplamı olarak görmek gerekir. Toplum insan etkinliğinden bağımsız olarak var değildir. Ama insan etkinliğinin de bir ürünü değildir. O halde belirli sosyal becerilerden, uzmanlıklardan ve alışkanlıklardan oluşan stokun edinilip muhafaza edilmesini sağlayan ve toplumun yeniden üretilmesini sağlayan ve toplumun yeniden üretilmesi ya da dönüştürülmesi için zorunlu süreçlere, genel anlamıyla sosyalizasyon olarak atıfta bulunulabilir. Vurgulamak gerekir ki; toplumun yeniden üretilmesi ve/veya dönüştürülmesi, her ne kadar çoğu zaman bilinçsizce ulaşılmışsa da, yine de öncel

koşulların mekanik bir neticesi değil, aktif öznelerin bir başarısı, yani ustalıklı bir marifetidir. Şu halde toplum yönelimsel insan eylemi için zorunlu koşulları sağlar ve yönelimsel insan eylemi de onun için zorunlu bir koşuldur. Toplum, yalnızca insan eyleminde mevcuttur ama insan eylemi de daima şu veya bu sosyal formu ifade eder ve kullanır. Gelgelelim bunlardan hiçbiri bir diğeriyle özdeşleştirilemez, bir diğeri indirgenemez, bir diğeri aracılığıyla açıklanamaz ve bir diğeri hareketle yeniden inşa edilemez. Toplum ile ilişkiler arasındaki ontolojik yarıklık -ve yanı sıra diğeri modellerin tipik bir biçimde görmezden geldiği bir bağlantı tarzı (yani, dönüştürme)-söz konusudur (Bhaskar, 2013: 60-61).

Bhaskar'ın önerdiği bu modelde birey, diğeri modellerden daha "derin" bir biçimde ele alınır. Aynı zamanda bireylerin dönüştürücü gücü ve sosyal süreçleri dönüştürmede oynadığı rol dikkate alınır (Özel, 2021: 165).

Metodolojik bireyciliğin iktisadi analizde ne ima ettiği ve yeni davranışsal iktisattaki yerine değinildikten sonra ilerleyen bölümde yeni davranışsal iktisadın, ortaya çıktığı dönemin hakim iktisadi zihniyeti olan neoliberalizm ile bağlantısı kurulmaya çalışılacaktır. Neoliberal dönemde bireyciliğe yapılan önemli vurgunun ardında yatan unsur, bireyler arası adaletin yine bireyler tarafından tesis edileceğine olan inançtır. Neoliberal dönemde popülerleşen ve ana akım hale gelen yeni davranışsal iktisat yaklaşımı da metodolojik bireycilik yaklaşımını terk etmemesi sebebiyle bu inancı kuvvetlendirmekte ve dönemin iktisadi zihniyeti ile bağını sürdürmektedir.

## 5. Yeni Davranışsal İktisadın Bireyciliği ve Neoliberalizm

Neoliberalizmde piyasa, bireyleri, meziyetlerine veya piyasa değerlerine göre ödüllendiren eşit şartlara sahip bir oyun alanı olarak tasvir edilir. Başarısızlık, kişinin ırkı, sınıfı veya sistem içindeki yapısal eşitsizliği nedeniyle değil, bireyin yeterince çaba sarf etmemesinin sonucu olarak meydana gelmektedir. Bireyler, piyasadaki mübadeleye katılır ve emeğinin tam karşılığını alır. Neoliberalizmde özgürlük ve rekabetin tesisi, bireylerin kendi çıkarlarını takip ederek refahlarını artırmalarının önünü açar. Adaletten anlaşılan da işte bu rekabet etme özgürlüğünün tesis edilmesidir. Rekabet özgürlüğünün tesis edilebildiği müdahalesiz piyasa, herkes için en iyi sonuçları üretebileceği vaadini taşır. Rekabet halindeki bireylerin özgür mübadelesine dayalı bir iktisadi analizin meşruluğunu sağlayan ise metodolojik bireyciliktir. Bireyciliğin benimsenmesi ile birlikte, "toplumu akılcı biçimde kuran ve kurumlaştıran insan" ön plana çıkmaktadır (İnsel, 2011: 326). Akıllı insanın ön plana çıkışı ise iktisadi analizin karşılaştığı her sorunun bireyselleştirilmesi imasını taşır. İktisadi analizde toplumsal göz ardı edilir ve birey ve onun eylem ve kararları tüm analizin göbeğine yerleştirilir. Birey hem iktisadi analizde hem de iktisadi pratikte kendi kaderine terk edilir.

Neoliberal düzenin dikte ettiği ve özgürlük iması taşıyan bireycilik yaklaşımı, bireyi -aksine-yalnızlığa ve toplumsal alana yabancılaşmaya maruz bırakmıştır. Piyasanın kendiliğindenliğine ve bu sebeple optimal sonuçlar üretmesi açısından üstünlüğüne olan inançla birlikte bu bireycilik yaklaşımı, devletin, bireylerin çıkarlarını kollama görevinden çekilmesi hususunda işini kolaylaştırmıştır. Refah, sosyal adalet ve sosyal haklar gibi uygulamalara karşı duruş sergileyen neoliberallerin savunusu, adaletin ancak minimum devlet müdahalesi ile sağlanacağı inancıdır. Bireyi toplumsala önceleyen neoliberalizm, her sosyal sorumluluğu



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

böylece kişisel sorumluluk eksenine indirger. Bu düzende vatandaşlık, refah devleti dönemindeki gibi “merkezi yönetime bağımlı, sorumluluk alamayan, tembel, asalak, talepkâr, mızımız, asi ve çıkarıcı” değil, “daha aktif, girişimci, inisiyatif ve sorumluluk alan, kanunlara saygılı, olgun ve makul bir tip”e dönüşmüştür (Saunders, 1993: 61; akt. Özkazanç, 2009: 264). Bu aktif vatandaşlar, sosyal haklar hususunda sorumluluğu kamuya yüklemeyi ve geliştirmiş olduğu yetenekleri doğrultusunda yaşam haklarını kazanmaya çalışırlar. Aslında kişiselden ziyade toplumsaldan kaynaklı birçok sosyal problemi bireysel girişimlerle çözebilenler piyasa tarafından mükâfatlandırılırken, çözemeyenler yetersizlik hissi ile baş başa kalırlar. Başarısızlık kişisel bir mesele olarak addedildiğinden, adalet fikri de zedelenmez.

Margaret Thatcher’ın toplumu yalnızca “birey olarak erkekler ve kadınlardan” oluştuğunu ilan etmesiyle özdeşleşen neoliberalizm terimi, 1980’li yıllardan itibaren tüm dünyada gelişen siyasi ekonomik ve politik bir dönüşümü ifade etmek için kullanılmaktadır. 1940’lardan itibaren gündemde olan Keynesçi sosyal refah devleti politikalarının, sermayenin karlılığında azalmaya yol açması sebebiyle, siyasi ve ekonomik politika yapıcılarının, bu karlılığı artırmaya yönelik gündeme getirdiği politika değişikliklerinin ortak adına neoliberalizm denebilir. Duménil & Lévy’ye (2007: 26) göre neoliberalizm, “bir gerileme döneminin ardından yönetici sınıfların üst kesiminin yani en zenginlerin güç ve gelirlerinin yeniden tesis edilmesi” olarak tanımlanmıştır. Bu üst kesimlerin gelir ve servetlerinin artışının maliyeti ise sınıflar arası eşitsizlikteki uçurumdur. Neoliberalizm, kapitalist sistemin işleyişinde yeni kurallara işaret eder ve bu kurallardan bazıları şunlardır: devletin refah alanındaki müdahalesinin azaltılması, finansal kurumlarda serbestlik ve reel sektör aleyhine aşırı büyüme, emek üzerinde denetim. Bu kuralların ima ettiği en önemli olgu, sermaye ve emek çelişkisinde sermayenin yeniden dirilişi ve emeğin yalnız başına bırakılmasıdır. Harvey ise (2015: 1) neoliberalizmi emek gücüne karşı sermaye sınıfının iktidarını güçlendirme amacını güden siyasi bir proje olarak tanımlamaktadır. Sermaye sınıfının iktidarını güçlendirmek için yeniden organize edilen politikalarla birlikte emek sınıfı kendi kaderine terk edilmiş ve kendi çıkarlarını kendileri kollamaya mâhkum edilmiştir.

Rodrik’e (2020) göre neoliberalizm, iktisat disiplininin yeni ve başka bir adıdır. İktisat disiplininin bu yeni adında ve yeni yönünde pazara/piyasaya aşırı odaklanma, metodolojik bireyciliğe ve matematiksel formalizme dayanma eğilimi, anlamlı, daha büyük ölçekli ekonomik ve sosyal reformun önünde engel oluşturmaktadır. Denebilir ki iktisat disiplininin yöntemi, iktisadi pratiği dönüştürecek iktisat politikalarını şekillendirmektedir. Formalist ve bireyci bir metodoloji ise iktisadi problemlerin makro boyutlarını ve karmaşıklığını görmezden gelme eğilimi ile birlikte, toplumsal bir iyileşme vadeden politikalardan uzak durmaktadır. Mont Pelerin Derneği, neoliberalizme geçişte etkili olan iktisadi fikirleri üreten entelektüeller grubudur. Bu grubun iki önemli ismi ise Friedrich August von Hayek ve Milton Friedman’dır. Bu iktisatçıların piyasa savunuları ve hükümet müdahalelerine karşı duruşları, 1980 sonrası politika ortamını yeniden şekillendirmede oldukça etkili olmuştur. Deregülasyon, finansallaşma, refah devletinin tasfiyesi, emek piyasalarının kurumsallıktan çıkarılması, kurumlar ve artan oranlı vergilendirmenin azaltılması ve hiper-küreselleşme arayışı bu politika ortamına verilen örneklerdir ve bu politikaların kökleri işte bu iktisatçıların teorileri tarafından sağlanmaktadır. İşte bu politikalar anlamlı, daha büyük ölçekli ekonomik ve sosyal reformun önünde duran engellerdir.





Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

Her ne kadar neoliberal ideologlar, fikirlerinin klasik liberalizmin bir devamı olduğunda ısrarcı olmaya devam etseler de aslında liberal öğretiyi oldukça basit bir çıkar yaklaşımına indirgemişlerdir. Geleneksel liberalizmde yer alan sınıfsal analiz, neoliberalizmle birlikte geride bırakılmış ve neoliberalizm “aklı, tercihleri ve eylemiyle bir bütün içinde iktisadi bireyi mutlaklaştırarak geleneksel liberalizmden de” uzaklaşmışlardır (İnsel, 2011: 10). Buradaki esas problem, bireyi toplumsaldan bağımsız kabul eden bireycilik yaklaşımının doğurduğu, yaşama dair tüm sorumluluğun, aslında toplumsal bir varlık olan bireye devredilmesi meselesi ile ortaya çıkmıştır. Başka bir deyişle, neoliberal düzenle birlikte gelen “siyasanın birey ve sivil toplum lehine lağvedilmesine dayanan bu bireycilik devrimi, kamu kesiminin de ortadan kalkmasına ya da gözden kaybolmasına yol açmıştır” (İnsel, 2011: 20). Anthony Giddens, insanların, kendiliklerini kazandıkları topluma yabancılaşmalarını burjuva toplumlarıyla açıklar. Giddens’a (2018: 45) göre kapitalist teori ve pratik içinde bireyin hayatı ve ihtiyaçları, bireyin toplumla bağından bağımsız verilmişlikler olarak kabul edilmektedir. Bu teori ve pratikte birey, soyut bir biçimde çıkar peşinde varlıklar olarak tanımlanmaktadır. Toplumsalla bağları koparılan birey, aynı zamanda toplumsalın da tabii kılındığı bir birim haline gelir.

1980’li yıllar neoliberalizmin ilk evresini 1990’lı yıllardan günümüze kadar gelen kısım ise ikinci evresini oluşturur. İlk evrede emek gücü, ücretlerin düşürülmesine yönelik politikalarla zayıflatılmıştır. İkinci evrede ise emek gücünü esnekleştirme ve güvencesizleştirme yolu izlenmiştir (Oğuz, 2011: 8). Esneklik, sermaye ve emek ilişkisinde sermayenin emek üzerindeki tahakkümünü derinleştirmesiyle ilişkili bir kavramdır. Buna göre, sermaye emeği, istediği zaman ve biçimde istihdam etme kudretine sahiptir. Bu demektir ki emek piyasası artık kuralsızlaşmış ve parçalanmıştır. Artık geçici, yarı zamanlı, mevsimlik ve sınırlı iş sözleşmeleri yaygınlaşmıştır. Güvencesizleşme ise iş ve istihdam güvencesinden ve sosyal haklardan mahrumiyeti ve geleceğe dair kaygılı bir duruşu ifade etmektedir. Bu kaygılı duruş yalnızca iş ile sınırlı değildir, tüm yaşam pratiğine sirayet etmiştir. Her şeye dair bir belirsizlik hüküm sürerken emek gücü nerede iş bulursa oraya göçmeye ve olmadık işleri kabul etmeye meyillidir.

Bireyin, neoliberalizmle birlikte, toplumla bağının kopuşunu ve yalnız mücadelesini analiz eden isimlerden biri Richard Sennett’tir. Emek sermaye ilişkilerinin aldığı yeni biçimleri “Yeni Kapitalizm” kavramı altında tartışan Sennett’e (2021) göre ise emeğin -bireyin- karşı karşıya kaldığı durum, yüksek kayganlığa sahip bir zeminde sürekli ve yalnız başına bir mücadeledir. Sennett emek ve sermaye ilişkilerindeki değişimi, kurumlardaki değişim, beceri toplumu ve bireylerin işe yaramazlık korkusu arasındaki ilişki ve siyaset ile tüketim politikaları üzerinden analiz etmektedir. Yeni kapitalizm olarak adlandırılan bu yeni kültürün iddiası insanlara daha fazla özgürlük sağlaması iken Sennett bu özgürlüğün sağlandığından şüphe etmektedir.

Weber’in demir kafesinin (bürokrasi ve kurumlarının) yirminci yüzyıl ile birlikte buharlaştığını ileri süren Sennett (2021: 34-37), ortaya çıkan yeni kültürün tekinsizliğine dikkat çeker ve ömür boyu istihdamın azalması, tek bir kurumda geçen kariyerlerin azalması, kamu alanında hükümetlerin sosyal yardım ve güvenlik ağlarının daha kısa vadeli ve daha dengesiz hale gelmesi olgularını bu tekinsizliğe örnek olarak gösterir. Kapitalizmin bürokratik yapısının yirminci yüzyılda yaşadığı dönüşüme sebep olan darbeler arasında ise yönetici iktidarından hissedar iktidarına geçiş ve yatırımcıların artık etkin yargıçlar olması; yatırımcıların kısa vadeli sonuçlar istemesi yani “sabırsız sermaye” olgusunun yaygınlaşması; son olarak iletişim ve



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

imalatta yeni teknolojilerin gelişmesi ile birlikte artan hızlanma gibi faktörleri sıralamaktadır. Tüm bunlar çalışanların iş yapma biçimini de değiştirmektedir. Çalışanlar, sürekli ve hızla değişen koşullara kendilerini adapte edebilme kabiliyetine sahip oldukları sürece istihdama katılabilmektedirler. Bu da emeğin altındaki zeminin kayganlığına işaret etmektedir.

Huws (2017: 35) özellikle teknolojinin ilerlemesinin yol açtığı en önemli problemin “yenilenebilir işçi arzı” olarak tanımlanan işçi güvencesizliği olduğunu ileri sürmektedir. Beceri talebi anlık veya dönemlik olarak değişmekte, bu değişimdeki hız ise emek piyasası üzerinde baskıyı artırmaktadır. Emek gücü kendisini durmadan yenilemekle yükümlüdür. Sürekli değişen işler ve beceriler, insanların kendilerini işe yaramaz hissetmesine neden olmaktadır. Daha da önemlisi sürekli ve kısa vadeli kâr arayışında olan iş dünyasında istihdama katılamayan bireyler, bu başarısızlığın müsebbibinin kendileri olduklarında da emindirler. Bu yeni kültürde birey artık kendisi bir girişimci olmuştur. Yöneticilerin sürekli değişen isteklerine cevap verme sorumluluğu ile bir başına kalmıştır (Sennett, 2021: 49). Sorumluluk sadece istihdam edilebilmek için esnek ve başarılı bir girişimci olmakla sınırlı kalmaz bu yeni kültürde. Tek başına kalan bu “yeni insan” kendi kendinin tıbbi danışmanı ve emeklilik fonu yöneticisi olur. İşlerin esnekleşmesi aynı zamanda güvencesizleşmesi anlamına gelmektedir. Emek gücü esnekleşince ve geçicileşince bireylerin sosyal refahını artırma yükümlülüğü de yine bireye yüklenmektedir. Kamusal sorumluluk azaltılmakta, devlet sosyal refah artırıcı işlevini sonlandırmakta ve birey bu kaygan zeminde yalnız başına bırakılmaktadır.

Guy Standing bu yeni tip çalışan kesimi “prekarya” olarak adlandırmaktadır. Prekarya, “precarious” sıfatı ile “proleterya” isminin birleşmesinden oluşan yeni bir terim ve henüz oluşma aşamasında olan yeni bir “güvencesiz” sınıftır. Standing’e (2019: 26) göre prekarya, yedi tip güvenceden yoksun olan bir sınıfı temsil eder. Bu güvenceler, emek piyasası, istihdam, iş, çalışma, vasıfların yeniden üretimi, gelir ve temsil güvenliği olarak ifade edilmektedir. Bu güvencesizliklerin ardında yatan ise 1980’lerde ortaya atılan, “yeniden dönüşümün temel koşulu, emek piyasasında esnekliktir” şeklindeki neoliberal iddiadır. Esnekliğin ise ücret, iş, istihdam ve vasıf esnekliği olmak üzere boyutları vardır. Sonuç olarak neoliberalizm insanların bir kısmını güvencesizleştirmekte ve güvencesizlik yalnızca çalışma hayatında değil, hayatın tümünde deneyimlenmektedir.

Metodolojik bireyciliğin iktisadi analiz için işlevi, işte bu yeni birey tipini temel alan bir iktisadi kuramın meşruluğunu sağlamaktır. Başka bir deyişle neoliberal ideoloji, serbest ve özgür rekabetin tesisi ile mümkün kılınan birey özgürlüğünden hareketle, toplumsal uyumu ve adaleti vurgular. Birey, her biri kendi kapasitesi doğrultusunda özgürce rekabet ederek iktisadi aktiviteye katılır ve emeğinin karşılığını alır. Böyle bir iktisadi kuram için gerekli yöntem ise metodolojik bireyciliktir. İktisadi analizin son yıllarında gösterdiği gelişme incelendiğinde, ortaya çıkan çoğu yaklaşım ve yöntemin, metodolojik bireycilik yaklaşımını sürdürdüğü görülmektedir. İktisat disiplininin bu yeni yönelimlerdeki bireycilik ısrarı, neoliberalizmi eleştirmek bir yana desteklemektedir.

Yeni davranışsal iktisadın, tüm iktisadi analizi bireyin karar mekanizmasında ortaya çıkan anomaliler üzerine kurması ile neoliberal “kendinin girişimcisi birey” fikri, birbirinin uzantısı fikirlerdir. Aslında toplumsal bir varlık olan birey, neoliberal dönemle birlikte toplumdan bağımsızmış gibi ele alınmış ve bireyin temel sosyal haklarını sağlama görevi kamuya değil



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

kendisine yüklenmiştir. Yani birey temel haklarını ancak kendisi kazanabilen ve başarısızlığı da kişisel bir mesele olarak kabul etmesi gereken yalnız kalmış bir bireydir. Yeni davranışsal iktisat yaklaşımının da bu yalnızlığı, toplumdan yalıtılmışlığı, kişisel sorumluluğu ve sosyal problemleri hiç sorunsallaştırmadan analiz yürütmeye devam eden bir yaklaşım olması sebebiyle neoliberal ideoloji ile tutarlı bir yaklaşım olduğu ileri sürülebilir. Bu yaklaşım, bu toplumsal sorunlara kişisel çözümler öneren bir yaklaşım olması sebebiyle neoliberal ideolojinin yeniden üretilmesi işlevini üstlenmektedir.

Yeni davranışsal iktisattaki metodolojik bireycilik psikolojizm olarak tezahür eder. Toplumsal yerine bireyi ve sosyoloji yerine psikolojiyi önceler. Psikoloji iktisat iş birliğine dair Giddens'in (2018: 244) fikirleri önemlidir: "Psikolojinin bulguları bütün sosyal bilimler için kesinlikle önemlidir, fakat diğer komşu disiplinler için olduğundan daha fazla değil. [...] İnsan hayatı esasen sosyokültürel etkiler tarafından biçimlendirildiği için, gerçekte sosyolojinin psikolojiye katkısının psikolojinin sosyolojiye katkısından daha fazla olması muhtemeldir".

## 6. Sonuç

Yeni davranışsal iktisat her ne kadar bazı çevrelerce iktisadi analizde meydana gelen heterodoks gelişmeler başlığı altında ele alınsa da aslında ortodoksinin bir uzantısı olarak ana akım iktisat içerisinde yerini almaktadır. Yeni davranışsal iktisadın ana akım altında değerlendirmeye almaya sebep olan temel etken, yöntemsel olarak ana akımla benzer çerçeveleri takip etmesidir. En önemli ortak ilke ve toplumsal olarak önemli sonuçlar doğurana metodolojik bireycilik yaklaşımıdır. Metodolojik bireyciliğin, sosyal açıklamaların olmadığı ve bütün sosyal olgunun bireylere ilişkin güç, inanç, plan ve yetenek gibi olgulara dayanarak açıklanabileceği şeklindeki tutumu, özellikle ana akım iktisat içinde benimsenen bir yaklaşımdır. Yeni davranışsal iktisat her ne kadar ortodoksinin rasyonalite varsayımına karşı çıkararak bir muhalefet geliştirse de ilgi alanı bireylerin seçim ve eylemlerinde rasyonel olamama ve seçimlerde anomali araştırmaları çerçevesinde kalmıştır. Eğer rasyonalite varsayımı eleştirisi yapılacaksa, bireylerin sosyal varoluş biçimlerine de mutlaka değinilmelidir. Başka bir deyişle, ciddi bir muhalefetin oluşabilmesi için bireylerin rasyonelliğinden ziyade atomvari varoluşları eleştiriye tabi tutulmalıdır. Fakat yeni davranışsal iktisat, maalesef bu sorunlu mirası devralmıştır. Bu yaklaşım, tüm iktisadi analizi, iktisadi ajanların seçim sorunları ve optimizasyoncu davranış problemlerine indirgeme açısından ortodoksi ile aynı çizgide yer almaktadır. Metodolojik bireycilik aynı zamanda iktisadi pratikte meydana gelen dönüşümleri de destekleme işlevi üstlenmektedir. Bu yaklaşım, neoliberal dönemin iktisadi pratiğindeki sosyal haklar ve adalet konusunda bireysel bir savaş halinde var olan bireyini ve sosyal problemleri bireysel meselelere indirgemeyi, iktisadi teoride meşrulaştıracak zemini sağlama görevi görür.

Ana akım iktisat bilimi ve özel olarak yeni davranışsal iktisat, iktisadi ajanların seçim sorunları ve bunların çözümüne yönelik optimizasyoncu davranışla ilgilenir. Fakat bu tip bir yaklaşım, insanın toplumsal bir varlık olduğu ve insan eyleminin bir sosyal yapı gerektirdiği ve insan eyleminin açıklanması için sosyal ilişkiler ağlarının ve kurumların da açıklanması gerektiği fikrini ıskalar. İktisadın ihtiyacı olan yaklaşım, birey ve toplum arasındaki karmaşık ilişkiyi indirgemecilikten uzak biçimde analiz eden bir yaklaşımdır. Piyasa toplumunu ve akılcı bireyini



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

meşrulaştırılan yöntem seçimleri bir kenara bırakılmalı ve piyasa dinamiklerini sorunsallaştıran ve sorunların ardındaki yapı ve mekanizmaları araştıran yöntemler benimsenmelidir.

### Kaynakça

- Akın, Z. & Urhan, B. (2010). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?. *İktisat, İşletme ve Finans*, 25(288), 9-28.
- Allais, M. (1953). Le Comportement De L'homme Rationnel Devant Le Risque: Critique Des Postulats Et Axiomes De L'école Américain. *Econometrica*, 21(4), 503-546.
- Arnsperger, C. & Varoufakis, Y. (2006). What is Neoclassical Economics?. *Post-Autistic Economics Review*, 38(1), 2-12.
- Arrow, K. J. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge. *The American Economic Review*, 84(2), 1-9.
- Becker, G. S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bhaskar R. (2013). *Natüralizmin Olanaklılığı, Çağdaş İnsan Bilimlerinin Felsefi Bir Eleştirisi*. Vefa Saygın Öğütle (Çev.). Ankara: Pratika.
- Camerer, C. F. & Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. C. F. Camerer & G. Loewenstein (Ed.), *Advances in Behavioral Economics* (3-51). New York: Russell Sage Foundation.
- Colander, D. (2000). The Death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127-143.
- Colander, D., Holt, R. & Rosser, J. B. Jr. (2004). The Changing Face of Mainstream Economics. *Review of Political Economy*, 16(4), 485-499.
- Davis, J. (2011). *Individuals and Identity in Economics*. New York: Cambridge University Press.
- Dequech, D. (2007). Neoclassical, Mainstream, Orthodox, And Heterodox Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-302.
- Dold, M. (2022). Methodological Individualism in Behavioral Economics. N. Bulle & F. Di Iorio (Ed.), *Palgrave Handbook of Methodological Individualism*.
- Duménil, G. & Lévy D. (2007). Neoliberal (Karşı) Devrim. A. Saad-Filho & D. Johnston (Ed.), *Neoliberalizm Muhalif Bir Seçki* (25-41). Şeyda Başlı & Tuncel Öncel (Çev.). İstanbul: Yordam.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity and Savage Axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643-699.
- Fine, B. & Milonakis D. (2014). *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada, İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar*. Eren Kırmızıaltın & Hüsnü Bilir (Çev.). Ankara: Heretik Yayıncılık.



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

- Giddens, A. (2018). *Kapitalizm ve Modern Sosyal Teori*. Ümit Tatlıcan (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Glimcher, P. W. & Rustichini, A. (2004). Neuroeconomics: The Consilience of Brain and Decision. *Science*, 306(5695), 447-452.
- Hahn, F. H. (1984). *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford: Basil Blackwell
- Hahn, F. H. (1985). *In Praise of Economic Theory*. Jevons Memorial Fund Lecture, University College, London.
- Harvey, D. (2015). Neoliberalizmin Kısa Tarihi. Aylin Onacak (Çev.). İstanbul: Sel.
- Hodgson, G. M. (1999). *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Huws, U. (2017). *Küresel Dijital Ekonomide Emek*. Cemre Şenesen (Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- İnsel, A. (2011). *Neo-Liberalizm Hegemonyanın Yeni Dili*. İstanbul: Birikim Yayınları.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The Framing Decision and the Psychology of Choice. *Science. New Series*, 211(4481), 453-458.
- Kahneman D. & Tversky A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. İstanbul: Ijopec Publication.
- Karabulut, G. (2017). *Mutluluk ve İktisat*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Katona G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. New York: Elsevier.
- Kibar, S. (2017). Dört Bireyci Kuramın Toplumsal Adalet Sorununu Ele Alışlarındaki Temel Varsayımlarının Bir Eleştirisi. *Kaygı Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*, 28, 1-16.
- Laibson, D. & List, J. A. (2015). Principles of (Behavioral) Economics. *American Economic Review*, 105(5), 385-390.
- Lavoie, M. (2006). Do Heterodox Theories Have Anything in Common? A Post- Keynesian Point of View. *Journal of Economics*, 3(1), 87-112.
- Lawson, T. (2013). What Is This 'School' Called Neoclassical Economics?. *Cambridge Journal of Economics*, 37, 947-983.
- Naidu, S., Rodrik, D. & Zucman, G. (2020). Economics After Neoliberalism: Introducing the Eflip Project. *AEA Papers and Proceedings*, 110, 366-371.



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

- Oğuz, Ş. (2011). Tekel Direnişinin Işığında Güvencesiz Çalışma/Yaşama: Proletarya-dan “Prekarya”ya mı?. *Mülkiye Dergisi*, 35(271), 7-24.
- Öğütler, V. S. (2013). *Metodolojik Bireyciliğin Eleştirisi*. İstanbul: Ayrıntı
- Özel, H. (2000). The Explanatory Role of the General Equilibrium Theory: An Outline into a Critique of Neoclassical Economics. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 257-285.
- Özel, H. (2021). Yöntembilgisel Bireycilik, Niyetlenilmemiş Sonuçlar ve Sosyal Teori. Derya Güler Aydın (Ed.), *İktisat Metodolojisi* (123-170). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Özkazanç, A. (2009). Toplumsal Vatandaşlık ve Neo-liberalizm Sorunu. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(1), 247-274.
- Rustichini, A. (2009). Neuroeconomics: What Have We Found and What Should We Search For?. *Current Opinion on Neurobiology*, 19(6), 672-677.
- Schoemaker, P. J. H. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, 20(2), 529-563.
- Sennett, R. (2021). *Yeni Kapitalizm Kültürü*. Aylin Onocak (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sent, E.M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H. A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment. *Psychological Review*, 63(2), 129-138.
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, 49(3), 253-283.
- Standing, G. (2019). *Prekarya Yeni Tehlikeli Sınıf*. Ergin Bulut (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Udehn, L. (2001). *Methodological Individualism: Background, History and Meaning*. London: Routledge.
- Veblen, T. B. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science?. *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373-397.
- Veblen, T. B. (1899). The Preconceptions of Economic Science. *The Quarterly Journal of Economics*, 13(4), 396-426.
- Weintraub, E. R. (2002). Neoclassical Economics. *Concise Encyclopaedia of Economics*, Library of Economics and Liberty, Liberty Fund



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

---

Yılmaz, H. (2018). *Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi*. IJOPEC Publication No: 2018/38.

Zak, P. J. (2004). Neuroeconomics. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 359(1451),1737-1748.

---

**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.



---

## **New Behavioral Economics, Methodological Individualism and Dismissal of Societal**

**Fatma Esra Soylu**

### **Extended Abstract**

The school of neoclassical economics, which emerged with the marginalist "revolution" in the 1870s, became orthodox economics in time. It prevailed as an unquestionably acknowledged paradigm until World War I and then the Great Depression of 1929, which led to great instabilities around the world. As the era of prosperity and harmony enjoyed beginning from the 1870s came to an end, the confidence in the undisrupted, equilibrium-oriented system with the highest level of prosperity promised by neoclassical economics was shaken, and the theory came under question. It was understood that it would not be possible to solve this depression by means of "spontaneity," which was one of the greatest promises of Orthodox economics, and new avenues were sought. Since then, although the discussion on compliance with the practice of neoclassical economics theory increasingly grew, the number of its ardent advocates did not diminish.

Behavioral economics is among the most important representatives of economic approaches that criticized neoclassical economics in the twentieth century. Behavioral economics has become a promising attempt to eliminate the shortcomings of neoclassical economics by criticizing one of the major pillars of neoclassical theory, namely the principle of rationality. However, whether it succeeded or not is disputed. Rationality and methodological individualism are among the most widely acknowledged principles of neoclassical economics. This paper is related to these two principles. (New) Behavioral economics is one of the mainstream approaches among the studies aimed at stretching the rationality principle of neoclassical economics, and it has that gained popularity in recent years. In particular, although this analysis, which acknowledges the uncertainty about the future and is thus based on divergence from optimality in the behaviors of economic decision units under such uncertainty, has abandoned the hypothesis of rationality, it continues to follow the methodological individualist approach of neoclassical economics.

Many economists classify the basic principles of neoclassical economics. What stands out in these classifications is that the methodological individualism approach can be noted, either explicitly or implicitly, as the most fundamental common principle. The hypotheses such as rationality, utilitarianism, or perfect knowledge in the classifications that do not explicitly specify methodological individualism as the basic principle, are implicitly based on the individualism approach. However, the criticisms on neoclassical economics focus on rationality and perfect knowledge rather than methodological individualism.

Two traditions are mentioned regarding behavioral economics, the old and the new. The founder of the old behavioral economics approach is Herbert Simon, who developed the bounded rationality approach with the studies carried out in 1955, 1956 and 1959. He expressed that the maximization principle postulated in economic theory fell short in real life and argued that people did not actually pursue optimization, but only adapted to well enough (Simon, 1956: 29). Today, what is understood from the term 'behavioral economics' is mostly the new behavioral economics. Therefore, this paper will focus on the criticism of this new



approach. Daniel Kahneman and Amon Tversky are the most important representatives of the new behavioral economics approach. With the developments in the neoclassical theory, uncertainty was included in the analysis and the studies examining the uncertainty factor in decision-making were brought to the agenda. The "Expected Utility Theory" can be primarily cited as an example for the studies that examine how the rational economic units make decisions under uncertainty. According to this theory, the most rational behavior pattern is maximizing the expected utility. The decision-makers determine their prospects according to the probability distributions defined for such situations. Here, it is assumed that the decision-makers know that all possible situations occur randomly according to a certain probability distribution, even if they do not know which situation will occur. The expected utility theory has long remained as the reference for solving decision-making problems under uncertainty, but it has come under serious questioning as the result of the studies in recent years. The strongest criticism came from Kahneman and Tversky in the 1970s. Kahneman and Tversky proved the inadequacy of the expected utility theory, and they presented a new theory, a model of choice called "Prospect Theory." The prospect theory acknowledges that the rational behavior approach is not accurate in decision-making under uncertainty. According to the prospect theory, the non-rational features in human behavior (such as emotion and intuition) come into prominence in decision-making under uncertainty or risk (Kahneman & Tversky, 1992: 298).

The core conviction of new behavioral economics is that if we increase the realism of the psychological underpinnings of economic analysis, that is, if it is possible to conduct an economic analysis considering the psychology of real-world man, economics will be more successful in generating theories and policies and in making predictions. This conviction does not reject the understanding of utility-maximizing individuals and the tendency to equilibrium, which are the basic principles of neoclassical economics. The concept of bounded rationality, adopted by the new behavioral economics, continues to support individual choice and the optimization of choices, which are the main footings of neoclassical economics. The framework of individual choice and optimization persists, only the ideas regarding whether or not to achieve this optimization change. In behavioral economics, there are some factors that prevent achieving this optimization. These factors are various cognitive biases of the people. That is, the new behavioral economics considers the rationality assumption of microeconomics as a criterion for assessing behavioral deviations.

Starting out from the argument that methodological individualism approaches, which are the hard core of neoclassical economics, are maintained in new behavioral economics, one can suggest that the ontological connection between this approach and neoclassical economics persists. The continuation of the methodological individualism approach confines this approach to being not an objection to but an extension of orthodoxy. Although the new behavioral economics' questioning of whether individuals act rationally in their choices represents a deviation from neoclassical economics, performing the economic analysis solely on the individual and the decision-making mechanism of the individual is an indication that the methodological reductionism continues in exactly the same manner. Nevertheless, as an extension of the new behavioral economics, the concern is similar for fields like neuroeconomics, namely, a divergence from rationality. The objection of new behavioral



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

---

economics to self-interest and rational individual assumptions of neoclassical economics was made in order to address the concept of an individual more realistically. This is an indication that the basic unit of economic analysis is still the individual. The assumptions of self-interest and rationality are not necessary conditions for a methodological individualist perspective.

New behavioral economics overemphasizes the choices of the individual. The fields such as experimental and neuroeconomics continue this overemphasis. Thus, these approaches have diverged from historicity and sociality. Accepting the social structure and system as the data as accepted by neoclassical economics, these new analyses continued solely via the decision-making mechanism, without any mention of the concepts, such as history, society, culture, social structure, norms and institutions. However, an individual activity never occurs in the societal gap. The individual activity is determined by the historical and societal context. For this reason, the economic analysis should include the societal context from the very beginning. Individual action always occurs within a social structure. In other words, social structures are an essential condition for the actions of individuals. Daily life practices are a product of culture. The economic decisions of individuals are also definitely determined culturally, historically and socially. Therefore, one can state that new behavioral economics and its extension neuroeconomics, which neglect the effects of these factors on economic and social behaviors and actions, treat individuals as ahistorical, asocial, isolated and atomistic beings and analyze by accepting the social and economic system (capitalist) as data, have a rather reductionist approach. The source of this reductionism is its methodological individualist approach.

The implication of methodological individualism in economic analysis is to come up with universal laws, starting out from the acceptance of a representative individual isolated from societal. The existence/reality of a link between the individual and other individuals, or with the social structure that comprises the individuals, is not accepted. Upon homogenizing the individuals on the shallow ground (self-interest motivation and rationality), the societal is achieved after a rough consolidation. However, neither the societal - social - structure is such a one-dimensional unity that it can be obtained through such a rough consolidation, nor is the individual a mechanical being moving in an isolated universe.

An interdisciplinary political economy should always intend to include these historical and societal dimensions. The inclusion of historical and societal dimensions means reaching beyond methodological individualism. However, this must be done without falling into an ongoing handicap in social sciences. In other words, the remedy for escaping methodological individualism is not methodological holism. A framework that attempts to incorporate the historical, societal and social dimensions into economics must be a framework that seeks to overcome the duality of structure and agent and that is based on the mutual interaction of the agent and structure. Roy Bhaskar pointed out the inadequacy of this dual discrimination in theories that examined the relations between society and the individual and the errors of these approaches and proposed a way out. In the transformational model of social activity proposed by Bhaskar, society is always a necessary condition for human action, and human action is, in turn, a necessary condition for the existence of this society. In addition, this model is built on the idea of the irreducibility of the society and the individual to each other.



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

Methodological individualism assumes the function of legitimizing the rational, competitive, free and entrepreneurial individual of the neoliberal order. However, the approach of individualism, which is dictated by the Neoliberal order and which carries the implication of freedom, has - on the contrary - exposed the individual to solitude and alienation from societal space. In neoliberal ideology, the market is illustrated as a level playground that rewards individuals according to their qualifications or market values. Failure is not due to a person's race, class, or structural inequality within the system, but it occurs as the result of the individual's lack of effort. The individuals participate in the exchange in the market and receive the full value of their labor. In neoliberal ideology, the establishment of freedom and competition paves the way for individuals to pursue their interests and enhance their welfare. What is understood from justice is the establishment of this freedom to compete. The interference-free market, where freedom to compete could be established, holds the promise that it can generate the best outcomes for everyone. It is methodological individualism that ensures the legitimacy of an economic analysis based on the free exchange of competing individuals. With the adoption of individualism, "the human being rationally building and institutionalizing the society" has come into prominence (İnsel, 2011: 326). The manifestation of a rational human being holds the implication of individualizing every problem encountered by economic analysis. The societal/social is ignored in economic analysis, and the individual and his/her actions and decisions are placed at the core of the whole analysis. The individual is abandoned to his fate both in economic analysis and in economic practice.

Together with the belief in the spontaneity of the market and hence its superiority regarding optimal outcomes, this individualistic approach facilitated the state's withdrawal from the task of protecting the interests of individuals. The argument of the neoliberals, who stand against the practices such as welfare, social justice and social rights, is the conviction that justice can only be achieved with minimum state intervention. Neoliberalism prioritizes the individual over society and thus reduces every social responsibility to the axis of personal responsibility. In the neoliberal order, citizenship is not "dependent on central government, unable to take responsibilities, lazy, parasitic, demanding, nitpicking, rebellious and self-seeking" as in the welfare state era, but has transformed into a "more active, entrepreneurial, initiative and responsibility-taking, law-abiding, mature and reasonable type" (Özkazanç, 2009: 264). These active citizens do not encumber the responsibility for social rights on the public and strive to earn their fundamental rights of life in the course of the abilities they develop. As a matter of fact, while the individuals who are able to solve many social problems, which are societal rather than personal, by means of individual attempts are rewarded by the market, those who cannot solve these problems have feelings of inadequacy. Since failure is seen as a personal issue, the idea of justice is not compromised either.

The function of methodological individualism for economic analysis is to ensure the legitimacy of an economic theory that is based on this new type of individual. In other words, starting out from the individual's freedom made possible by the establishment of free and open competition, the neoliberal ideology emphasizes societal harmony and justice. The individual participates in economic activity through free competition, each on the course of his/her own capacity and gets the fruits of his/her labor. The methodological individualism is the method required for such an economic theory. When the development in economic analysis in recent



Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1856-1886. Doi: 10.25295/fsecon.1265694

---

years is examined, it is evident that the majority of the emerging approaches and methods continue the methodological individualism approach. The insistence of economics discipline on individualism in these new tendencies supports the neoliberal ideology, let alone criticize it.

The basic way of thinking that characterizes economics is to monitor the choice problems of economic agents and the effects of optimistic behavior aimed at solving these problems. However, such an approach misses the idea that human is a societal being, that human action requires a social structure, and that networks of social relations and institutions must also be explained in order to explain human action. The approach needed by economics is an approach that analyses the complex relationship between the individual and society without reductionism. The method choices that legitimize the market society and rational individual must be reserved, and the methods that problematize the market dynamics and investigate the structures and mechanisms behind the problems must be adopted.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma

#### *A Study of Misconceptions in Accounting Education: A Comparison on University Students*

Ela HİÇYORULMAZ<sup>1</sup>, Habib AKDOĞAN<sup>2</sup>

#### Öz

Muhasebe eğitimindeki yanılgılar eğitim kalitesini etkilemektedir. Var olan bir yanılgı muhasebeye olan tutumun negatif olmasına ve muhasebe derslerindeki başarının düşmesine neden olabilir. Bu nedenle öğrencilerin başarı düzeylerini etkileyen bu konu, muhasebe dersleri alan lisans öğrencilerinin muhasebe eğitimindeki yanılgı düzeylerini karşılaştırmak amacıyla araştırılmıştır. Araştırma Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü öğrencileri ile Ufuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü öğrencileri üzerinde gerçekleştirilmiştir. Devlet üniversitesi ile özel üniversitede öğrenim gören öğrenciler arasındaki muhasebe eğitimi yanılgıları karşılaştırılmıştır. Araştırmada anket uygulaması 10-30 Ocak 2023 tarihleri aralığında gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya toplam 119 öğrenci katılmış 9 anket geçersiz sayılmış ve 110 anket üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Anketin geçerliliği ve güvenilirliği Cronbach Alpha, Barlett ve Kaiser Meyer Olkin testleri ile analiz edilmiştir. Elde edilen verilere faktör analizi uygulandıktan sonra yanılgı seviyeleri ortalama puanlar alınarak tespit edilmiştir. Son aşamada ise demografik değişkenler ile ifadeler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı Independent Samples T-Testi ve ANOVA analizleri ile araştırılmıştır. Analiz sonucunda her iki üniversite öğrencilerinin muhasebe eğitimi yanılgılarında bir fark olmadığı ve demografik özellikler ile yanılgı arasında da anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir. Analiz sonucunda Hitit Üniversitesi ile Ufuk Üniversitesi öğrencilerinin muhasebe eğitim yanılgı seviyelerinin genel olarak aynı olduğu ve demografik özellikler ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** M41, M40, I21

**Anahtar Kelimeler:** Muhasebe Eğitimi, Muhasebe Yanılgısı, Muhasebe Eğitim Yanılgısı

<sup>1</sup> Doç. Dr., Hitit Üniversitesi, elahicyorulmaz@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7442-4138

<sup>2</sup> Prof. Dr., Ufuk Üniversitesi, habib.akdogan@ufuk.edu.tr, ORCID:0000-0002-3639-5310



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

---

#### Abstract

Misconceptions in accounting education affect the quality of education. An existing misconception may cause a negative attitude towards accounting and decrease success in accounting courses. For this reason, this subject, which affects the success levels of students, was investigated in order to compare the misconception levels of undergraduate students taking accounting courses in accounting education. The research was carried out on students of Hitit University, Faculty of Health Sciences, Department of Health Management and students of Ufuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. The misconceptions of accounting education between students studying at a state university and a private university were compared. The survey application in the research was carried out between 10-30 January 2023. 119 students participated in the research, 9 questionnaires were deemed invalid and analyses were carried out on 110 questionnaires. The validity and reliability of the questionnaire were analyzed with the Cronbach Alpha, Barlett and Kaiser Meyer Olkin tests. After applying the factor analysis to the obtained data, the error levels were determined by taking the average scores. In the last stage, whether there is a significant relationship between demographic variables and expressions was investigated by the Independent Samples T-Test and the ANOVA analysis. As a result of the analysis, it was determined that there was no difference in the misconceptions of accounting education of both university students and there was no significant relationship between demographic characteristics and misconception. As a result of the analysis, it was determined that the accounting education misconception levels of Hitit University and Ufuk University students were generally the same and there was no significant difference between demographic characteristics and accounting education misconception.

**Jel Codes:** M41, M40, I21

**Keywords:** Accounting Education, Accounting Misconception, Educational Misconception of Accounting



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

## 1. Giriş

Öğrenim ve öğretim bir araya geldiğinde eğitim oluşur. Bu temel iki öğeden birisi eksik olduğunda eğitim gerçekleşemez. İyi bir eğitim almış öğrencinin iş hayatında da başarılı olması beklenir. Programlanmış hedeflere ulaşabilmek için tutarlı davranışlar sergilenmesi eğitim açısından başarıyı getirmektedir. Öğrencilerin akademik başarı düzeylerinin yüksek olması aileler ve çevresindeki kişiler için oldukça önem taşımaktadır. Akademik başarı birçok etkene bağlıdır. Örneğin; öğrenme hızı, benlik saygısı, kişilik, öz-yeterlik, motivasyon, derse yönelik tutum, ders çalışma alışkanlığı, eğitime katılım, ailenin tutumu, sosyoekonomik durum, öğretmenlerin yeterliliği ve tutumu, okul kültürü vb. (Sarier, 2016: 609-610).

Muhasebe mesleği yüzyıllardır var olduğu için muhasebe eğitimi de her dönem önemli olmuştur. Yöneticilik ve işletmecilik eğitimi veren birçok fakülte ve yüksekokulun müfredatlarında muhasebe derslerinin sayısı ve kredileri oldukça fazladır. Bunun nedeni mal ya da hizmet üreten tüm işletmelerin muhasebe departmanına ihtiyaç duymasından kaynaklanmaktadır. Düzakın & Yılmaz'ın (2009) yapmış olduğu çalışmaya göre; Türkiye'deki en büyük 1000 firmada çalışan işletme mezunları daha çok muhasebe, insan kaynakları, pazarlama ve dış ticaret alanlarında çalışmaktadır. İnsanlık var olduğu sürece muhasebenin de var olacağı söylenebilir.

M.Ö. 3400-3000 yıllarından beri muhasebe mesleğinin yapıldığı tahmin edilmektedir (Harari, 2012: 130). Bu kadar uzun süredir var olan bir mesleğin ve meslek derslerinin öğrenciler tarafından sevilmesi beklenebilir. Ancak muhasebe dersleri genellikle öğrenciler tarafından oldukça zor olarak nitelendirilmektedir (Martinis & Tidd, 2011: 432). Muhasebe derslerine karşı bir önyargının oluşması bu duruma neden olabilir.

Bu çalışmada da muhasebe eğitimindeki yanılgılar araştırılmıştır. Araştırma Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık yönetimi öğrencileri ile Ufuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü öğrencilerine anket uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Yedi alt boyutu olan "Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Analizi (MEYA)" ölçeği kullanılmıştır. Ankete katılan öğrencilerden 110 tanesinin anketi geçerli sayılmıştır. Elde edilen veriler SPSS programında analiz edilmiştir. Geçerlilik ve güvenilirlik düzeyleri Cronbach Alpha, Barlett ve Kaiser Meyer Olkin testleri ile analiz edildikten sonra faktör analizi, Independent Samples T-Testi ve ANOVA analizleri gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular tablolar halinde sunularak yorumlanmıştır.

## 2. Muhasebe Eğitimi ve Muhasebe Eğitimi Yanılgısı

Mesleki öğretimde, bireyi mesleğin gerektirdiği bilgi ve beceriyi kazandırmakla birlikte o meslekle ilgili zihinsel, duygusal, sosyal ve ekonomik yönlerden de geliştirmek gerekmektedir. Muhasebe öğretiminde de bilim ve teorik esaslar temel alınır. Uygulamalı bir bilim olan muhasebenin öğrenilmesinde teorik bilgilerin uygulama ile de ilişkilendirilmesi öğrencilerin becerilerinin kazandırılmasında önemli bir etkidir. Hem teorik hem de uygulamalı olarak bilgi üretimi, ekonomik ve teknolojik değişmelere bağlı olarak değişimlerden etkilenmektedir. Günümüzde bilgi üretmekten çok bilgiyi yönetmek ve analiz etmek ön plana çıkmaktadır.



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

Teknolojik olanakların artması nedeniyle bilgi kolay ve ekonomik bir şekilde depolanmakta ayrıca gerektiğinde ilgili kişilere sunulabilmektedir. Ancak bilginin analiz edilmesi ve yönetilmesi, öğrencilerin kazandığı becerilere bağlıdır. Muhasebe eğitim programları değişime uygun bir şekilde yapılandırılmalıdır. Bu nedenle muhasebe öğretiminde farklı teknikler kullanılmaya başlanmıştır (Akdoğan, 2017: 45-47).

Muhasebe öğretimi konusunda hem Türkiye’de hem de diğer çeşitli ülkelerde çalışmalar yapılmaktadır. Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) bünyesinde kurulan eğitim komitesi, uygulamacılar ile muhasebe eğitimcileri arasında bulunan farklılıkları ortadan kaldırmak, eksiklikleri gidermek ve kaliteyi artırabilmek için muhasebe öğretiminden beklenenler doğrultusunda çalışmalar yapmaktadır (Zaif & Ayanoğlu, 2007: 118).

Yapılan tüm çalışmalar karşısında öğrencilerin beklentilerinin karşılanıp karşılanmadığı araştırmacılar için merak konusu olmuştur. Genel bir görüş ile muhasebe denildiğinde öğrenciler dersi zor bir ders olarak nitelirmektedir. Bunun sebebinin önyargılı olarak derse katılmaları olduğu söylenebilir. Oysa Kızıl vd.nin (2015: 157) yaptığı çalışmada öğrencilerin önyargılı olarak derse katılmamaları başarı düzeylerini artırmaktadır sonucuna ulaşılmıştır.

Öğrencilerin önyargı gibi gerçekte olmaması gereken ancak bazı sebeplerle oluşan düşünce, görüş, tutum veya algı yanılgıları kısaca yanılgıları olabilir. Yanılgılar derste işlenen bir konu ya da kavramla ilişkili olabileceği gibi muhasebe dersine yönelik ya da insana yönelik de olabilir. Yapılan bu çalışmada muhasebe dersine yönelik yanılgı seviyeleri araştırılmıştır. Muhasebe eğitiminde ortaya çıkabilecek yanılgılar şu şekilde sıralanabilir (Yılmaz: 2022:47-52):

- “Genel Muhasebe” adına ilişkin yanılgı
- Muhasebe derslerinin diğer derslerle olan ilişkisine yönelik yanılgı
- Muhasebe eğitiminin kimin için olduğu yanılgısı
- Muhasebe dersleri matematikle doğrudan ilişkilidir yanılgısı
- Muhasebe dersleri ezber ağırlıklıdır yanılgısı
- Muhasebenin teorik ve pratik yönü farklıdır yanılgısı
- Muhasebe vergi içindir yanılgısı
- Muhasebe kayıt sürecidir yanılgısı

### 3. Literatür Taraması

Literatürde kavram yanılgıları üzerine birçok çalışmaya rastlanırken muhasebe kavram yanılgıları ve muhasebe eğitim yanılgısı konusunda sınırlı sayıda çalışmaya ulaşılmıştır.

Yılmaz (2022), muhasebe eğitimde yanılgıları analiz etmek amacıyla bir ölçek geliştirmiştir. Çalışmasında muhasebe eğitimi ve muhasebe eğitiminde ortaya çıkan yanılgılar üzerinde durulmuştur.

Kaya (2007), muhasebe dersini ilk kez alan öğrencilerin dönem başındaki ve dönem sonundaki algılarını karşılaştırmıştır. Öğrencilerin genelde dönem başında olumlu düşüncelere sahipken, dönem sonunda olumsuz düşünceye geçtiği tespit edilmiştir.





Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

Aygün & Gerekan (2012), muhasebe dersini ilk kez alan öğrencilerin derse yönelik algılarını iki üniversite öğrencileri arasında karşılaştırma yaparak araştırmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin çoğunun muhasebe dersini almadan önce derse karşı ilgisiz olduklarını belirtmişlerdir. Dersi aldıktan sonra ise dersi algılamalarında olumlu bir fark olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca muhasebe mesleğini yapmak isteyenler ile istemeyenler arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Utku Demirel & Erol (2015), lisans öğrencilerinin muhasebeye giriş dersine yönelik algılarını araştırmışlardır. Dönem başında ve dönem sonunda aynı anket öğrencilere uygulanmış ve algı farklılıkları tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda öğrencilerin dönem başındaki bakış açılarının dönem sonundaki bakış açılarına göre genellikle daha negatif olduğu belirlenmiştir.

Darin (2017), daha önce muhasebe dersi almış öğrenciler ile almamış öğrenciler üzerinde anket uygulayarak muhasebe algılarını araştırmıştır. Araştırma sonucunda, muhasebeyi olumlu olarak algılayan öğrencilerin muhasebe ile olumlu nitelikleri ilişkilendirdiği, olumsuz olarak algılayan öğrencilerin ise olumsuz niteliklerle ilişkilendirdiği tespit edilmiştir.

Akpınar & Yıldız (2018), çalışmalarında muhasebe dersi alan öğrencilerin muhasebe algılarını ölçmek amacıyla çeşitli metaforlardan yararlanmışlardır. Öğrenciler, “Eğer muhasebe bir renk (hayvan, besin türü, mevsim, oyun, çiçek ve eşya) olsaydı, “...” olurdu. Çünkü “...” cümlesini tamamlamışlardır. Araştırma sonucuna göre öğrencilerin tercih ettiği metaforların genellikle olumsuz bir anlam içerdiği tespit edilmiştir. Öğrenciler muhasebeyi olgu olarak negatif yönlü algılamaktadırlar.

Ay & Altın (2019), muhasebe eğitimindeki kavram yanılgıları konusunda bir çalışma yapmıştır. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme bölümü öğrencilerine üzerine bir anket uygulamışlardır. Analiz sonuçlarına göre öğrencilerin; işletme kârı ve zararı, ticari mal ve mamul, çek cirosu ve çek keşidesi, maliyet ve gider, muhasebede kişilik kavramı, banka kredileri ve kredili mal alımı, borç ve alacak kavramlarında yanılgısı sonucuna ulaşmışlardır.

Erol & Utku (2015), finansal muhasebe (genel muhasebe) dersinde ortaya çıkan kavram yanılgıları konusuna değinmişlerdir. Anket Akdeniz Üniversitesi öğrencilerine uygulanmıştır. Çalışma sonucuna göre öğrenciler hesap hareketleri ve muhasebe işleyiş mantığı gibi konularda kavram yanılgısına düştüklerini tespit etmişlerdir.

Yıldız & Ülkü (2017), genel muhasebe dersi alan lisans öğrencilerinin kavram yanılgıları konusunu araştırmışlardır. Araştırmalarında kavram haritaları tekniğini kullanmışlardır. Araştırma sonucunda öğrencilerin amortisman, kredili işlem ve avans hesaplarının işleyiş konularında kavram yanılgısı yaşadıkları tespit edilmiştir. Ayrıca kavram haritası kullanımının konular ve alt konular arasında bağlantı kurmada, kavramları bir düzen ve bütünlük içinde görmede yardımcı olduğunu ifade etmişlerdir.



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

#### 4. Muhasebe Eğitimindeki Yanılgıların Üniversiteler Açısından Karşılaştırılması

##### 4.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı muhasebe dersleri alan lisans öğrencilerinin muhasebe eğitimindeki yanılgı düzeylerini karşılaştırmaktır. Öğrencilerin muhasebe eğitimi yanılgısının karşılaştırılması için bilimsel araştırma yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmıştır. Anket uygulaması için gerekli olan etik kurul izni Hitit Üniversitesi'nden alınmıştır. Anket Hitit Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü ve Ufuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü öğrencilerine 10-30 Ocak 2023 tarihleri arasında uygulanmıştır. Anket soruları iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öğrenciler ile ilgili demografik özellikler, ikinci bölümde ise muhasebe bilgi sistemi algısını ölçmeye yönelik fonksiyonel bilgiler yer almaktadır. Anket sorularının hazırlanmasında Yılmaz'ın (2022) geliştirmiş olduğu 'MEYA, Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Analizi' ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte 7 alt boyut bulunmaktadır. Bunlar; muhasebe eğitimi kimin için yanılgısı (MEK), genel muhasebe adına yanılgı (GMA), muhasebe vergi içindir yanılgısı (MVI), muhasebe dersleri ezber ağırlıklıdır yanılgısı (EAG), muhasebe teorik ve pratik olarak farklıdır yanılgısı (TPF), muhasebe dersleri matematikle doğrudan ilişkilidir yanılgısı (MDI) ve muhasebe kayıt sürecidir yanılgısıdır (MKS). Anketin cevaplandırılması için 5'li Likert Ölçeğinden yararlanılmıştır. (1) Kesinlikle Katılıyorum, (2) Katılıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılmıyorum, (5) Kesinlikle Katılmıyorum anlamına gelmektedir. Elde edilen verilerin analiz edilmesi aşamasında SPSS programından yararlanılmış, Frequencies, Cronbach Alpha, Barlett ve Kaiser Meyer Olkin, Faktör Analizi, Independent Samples T-Testi ve ANOVA analizleri uygulanmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi 0,05 olarak kabul edilmiştir.

##### 4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Öğrencilerin muhasebe eğitimi yanılgısını ölçmeye yönelik olarak gerçekleştirilen anket Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü öğrencilerine ve Ufuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü öğrencilerine uygulanmıştır. Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü lisans öğrencisi alamadığı için üniversite genelinde en fazla muhasebe dersi alan Sağlık Yönetimi Bölümü öğrencileri tercih edilmiştir. Sağlık yönetimi bölümü müfredatında genel muhasebe, maliyet muhasebesi, yönetim muhasebesi, finansal tablolar analizi dersleri (4 ders) yer almaktadır. İşletme bölümü müfredatında ise genel muhasebe, maliyet muhasebesi, yönetim muhasebesi, denetim, uluslararası muhasebe standartları, finansal tablolar analizi dersleri (6 ders) bulunmaktadır. İki bölüm müfredatında yer alan muhasebe derslerinin sayı bakımından farklılık göstermesi çalışmanın kısıtları arasında sayılabilir. Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümünde toplam 360 öğrenci bulunmaktadır. Ufuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünde ise toplamda 60 öğrenci bulunmaktadır. Bu nedenle mevcut evren 120 öğrencidir. Her iki üniversite öğrencileri karşılaştırması yapılacağı için sayıların eşit olması gerekmektedir. Buna göre mevcut evrenden alınması gereken örneklem sayısı 92 kişidir. Tolerans gösterilebilecek örnekleme hacmine göre 120 kişilik bir evrenden %95 güven düzeyinde 91,6193 kişilik örneklem alınması yeterli görülmektedir (Bayram, 2012: 17). Araştırma örneklemini minimum 92 kişi olarak belirlenmiştir.



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

Araştırmada Hitit Üniversitesi'nden 67 öğrenciye ulaşılmış, 7 anket geçersiz sayılmıştır. Ufuk Üniversitesi'nden ise 52 öğrenciye ulaşılmış, 2 anket geçersiz sayılmıştır. Toplamda 110 anket değerlendirmeye alınmıştır.

#### 4.3. Araştırmanın Güvenilirliği

Verilerin analizinde faktör analizi, güvenilirlik analizi, Kaiser-Meyer-Olkin ve Barlett's testi uygulanmıştır. Faktör analizi sonucunda anlamlılık düzeyinin altında kalarak yapıyı bozan 4 soru (İfade 4, 6, 7 ve 10) ölçekten çıkarılmış ve kalan yirmi beş soru ile analizlere devam edilmiştir. Bu analiz sonucunda, muhasebe eğitim yanılgısı yedi alt boyuta ayrılmıştır. Araştırmada elde edilen yedi boyuttan yola çıkılarak analizlere devam edilmektedir.

Anket formunun güvenilirliğini ölçmek amacıyla Cronbach Alpha testi uygulanmıştır. Güvenilirlik analizi sonuçları 7 ayrı alt boyut ve genel toplam olmak üzere 8 ayrı düzeyde değerlendirilmiştir. Güvenilirlik düzeyi en yüksek olan boyut MVI (0,868), en düşük olan boyut ise TPF (0,630)'dir. Genel güvenilirlik düzeyi 0,767'dir. Kalaycı (2008) sosyal bilimlerde Alpha değerinin 0,40-0,60 arasında çıkmasının düşük, 0,60-0,80 arasında oldukça güvenilir ve 0,80'in üzerinde çok yüksek derecede güvenilir olacağını ifade etmiştir. Bu nedenle TPF alt boyutu düşük, GMA, EAG, MDI ve MKS alt boyutları oldukça güvenilir ve MEK ile MVI alt boyutları çok yüksek derecede güvenilir olarak hesaplanmıştır.

Kaiser-Meyer-Olkin testi sonucunda 0,689 sonucuna ulaşılmıştır. Bu oran araştırmamızın örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu göstermektedir. Barlett's testi ile ulaşılan  $p=0,000$  değerleri ise araştırmamıza katılan öğrencilerin ciddiyetle soruları yanıtladığını göstermektedir.

Açıklanan varyans sütununa bakıldığında; araştırmamızda kullanmış olduğumuz ölçeğin muhasebe eğitimi yanılgısını %71,684 açıkladığı görülmektedir.

Analiz sonuçları aşağıda yer alan Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1: Faktör-Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Yanılgı Boyutları	MEK	GMA	MVI	EAG	TPF	MDI	MKS	Güvenilirlik Analizi Sonuçları	Açıklanan Varyans %
MEK 1	0,559							0,814	22,880
MEK 2	0,666								
MEK 3	0,765								
MEK 4	0,543								
MEK 5	0,702								
GMA 1		0,533						0,757	13,415
GMA 2		0,631							
GMA 3		0,609							
GMA 4		0,608							
GMA 5		0,665							
MVI 1			0,581					0,868	8,234
MVI 2			0,685						
MVI 3			0,660						
EAG 1				0,566				0,713	7,781
EAG 2				0,724					
EAG 3				0,652					
TPF 1					0,615			0,630	7,486
TPF 2					0,712				
TPF 3					0,514				
MDI 1						0,497		0,736	6,199
MDI 2						0,605			
MKS 1							0,523	0,711	5,689
MKS 2							0,548		
<b>Toplam</b>								<b>0,767</b>	<b>71,684</b>
N=110 KMO= 0,689 Bartlett's Sph. X2=1103,854 p=0.000									

#### 4.4. Araştırma Sonuçları ve Değerlendirilmesi

Yapılan analiz sonuçları tablolar halinde sunulmuştur. Tablo 2'de ankete katılan öğrencilerin demografik özellikleri yer almaktadır.

**Tablo 2: Üniversite Öğrencilerine Ait Demografik Özellikler**

Demografik Değişkenler	Hitit Üniversitesi		Ufuk Üniversitesi		
		Frekans	Yüzde (%)	Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	45	75	22	44
	Erkek	15	15	28	46
Yaş	19 ve altı	1	1,7	13	26,0
	20	19	31,7	14	28,0
	21	19	31,7	8	16,0
	22	16	26,7	2	4,0
	23 ve üzeri	5	8,3	13	26,0
Sınıf	1	15	25,0	15	30,0
	2	19	32,0	12	24,0
	3	16	27,0	13	26,0
	4	10	16,0	10	20,0
Not Ortalaması	2,00 ve Altı	7	11,7	0	0
	2,01-2,25	6	10,0	4	8,0
	2,26-2,50	6	10,0	10	20,0
	2,51-2,75	20	33,3	17	34,0
	2,76-3,00	8	13,3	7	14,0
	3,01-3,25	7	11,7	7	14,0
	3,26-3,50	5	8,3	3	6,0
	3,51-3,75	1	1,7	2	4,0
	3,76- 4,00	0	0	0	0

Tablo 2 incelendiğinde Hitit Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi'nde ankete katılan öğrencilerin %75,1'i kadın, %15'i ise erkektir. Ufuk Üniversitesi öğrencilerinin ise %44'ü kadın, %46'sı erkektir.

Hitit Üniversitesinde ankete katılan öğrencilerin %31,7'si 20, yine %31,7'si 21 yaşındadır. 22 yaşındaki öğrenci sayısı %26,7'dir. 19 yaş ve altında %1,7, 23 yaş ve üzerinde ise %8,3 öğrenci bulunmaktadır. Ufuk Üniversitesinde ankete katılan öğrencilerin %26'sı 19 yaş ve altında, %28'i 20 yaşında, %16'sı 21 yaşında, %4'ü 22 yaşında ve %26'sı 23 yaş ve üzerindedir. Sınıf dağılımlarına bakıldığında dengeli bir dağılımın olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin not ortalamalarında ise, her iki üniversitede de en yüksek yüzdenin 2,51-2,75 not aralığında olduğu tespit edilmiştir. Yine her iki üniversitede 3,76-4,00 not aralığında öğrenci ankete katılmamıştır.

MEYA ölçeğinde puanlama 5'li likert ölçeğinde verilen puanlar dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Her ifadeye 1 yanıtını veren öğrencinin alabileceği en fazla puan 28, 5 yanıtını veren bir öğrencinin ise 140 puan olacaktır. Puanların ifade ettiği yanılığ seviyeleri; 56 puan ve altında ise yanılığ yoktur, 57-69 puan aralığında ise yanılığ potansiyeli vardır, 70-83 puan aralığında düşük seviyede yanılığ vardır, 84-97 puan aralığında orta seviyede yanılığ vardır, 98-111 puan aralığında yüksek seviyede yanılığ vardır ve 112 puandan yüksekse çok yüksek seviyede yanılığ vardır şeklindedir. Verilen yanıtların ortalamalarının aralığına göre algı seviyeleri ise  $1 \leq x \leq 2$  yanılığ yoktur,  $2 < x < 2,5$  yanılığ potansiyeli vardır,  $2,5 \leq x < 3$  düşük seviyede

yanılgı vardır,  $3 \leq x < 3,5$  orta seviyede yanılgı vardır,  $3,5 \leq x < 4$  yüksek seviyede yanılgı vardır,  $4 \leq x < 5$  çok yüksek seviyede yanılgı vardır şeklindedir (Yılmaz, 2022: 154-155).

Hitit Üniversitesi ile Ufuk Üniversitesi'nin muhasebe yanılgı sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 3: Muhasebe Eğitim Yanılgı Düzeyleri**

Algı Düzeyi	Hitit Üniversitesi	Ufuk Üniversitesi
Genel	91,91	87,62
<b>Ortalama Puanlara Göre Algı Düzeyi</b>		
Genel	3,21	3,13
MEK	2,33	2,67
GMA	4,44	4,10
MVI	2,88	2,62
EAG	2,54	2,45
TPF	3,05	3,01
MDI	3,29	3,04
MKS	3,94	4,04

Tablo 3'e göre Hitit Üniversitesi ile Ufuk Üniversitesinin muhasebe eğitimindeki yanılgı düzeyleri arasında herhangi bir fark bulunmamaktadır. Alt faktör puan ortalamaları karşılaştırıldığında MEK alt faktöründe Hitit Üniversitesinin yanılgı potansiyeli vardır (2,33) sonucu çıkarken Ufuk Üniversitesinde düşük seviyede yanılgı vardır (2,67) sonucu çıkmıştır. EAG alt faktöründe, Hitit Üniversitesinde düşük seviyede yanılgı (2,54) tespit edilirken, Ufuk Üniversitesinde yanılgı (2,45) potansiyeli bulunmaktadır sonucuna ulaşılmıştır. MKS alt faktöründe ise, Hitit Üniversitesinde yüksek seviyede yanılgı (3,94) bulunurken, Ufuk Üniversitesinde çok yüksek seviyede yanılgı (4,04) ortaya çıkmıştır. Ancak farklılık oluşan alt faktörlerde puan ortalamalarına bakıldığında birbirine çok yakın değerlerin olduğu görülmektedir. Diğer alt boyutlarda da farklılık bulunmamaktadır. Bu nedenle genel olarak değerlendirildiğinde iki üniversite arasında muhasebe eğitim yanılgısının aynı düzeyde olduğu söylenebilir. En fazla yanılgının GMA alt boyutunda, en az yanılgının ise MEK alt boyutunda olduğu tespit edilmiştir. Genel yanılgı düzeyinin ise her iki üniversitede orta düzeyde olduğu görülmektedir (Hitit Üniversitesi: 91,91 Puan, Ufuk Üniversitesi: 87,62 puan).

Algı seviyeleri belirlendikten sonra demografik değişkenlerle muhasebe eğitim yanılgısı arasında bir farklılığın olup olmadığı araştırılmıştır. Cinsiyet ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında bir farklılığın olup olmadığı Independent-Samples t Testi ile analiz edilmiştir. Independent-Samples t Testi iki bağımsız grubun ortalamalarının birbirinden farklı olup olmadığını test etmek amacıyla kullanılan bir tekniktir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır.

**Tablo 4: Cinsiyet Değişkenine Göre Muhasebe Eğitim Yanılgısının Değerlendirilmesi**

	Hitit Üniversitesi			Ufuk Üniversitesi		
	F	T	Sig.	F	T	Sig.
İfade 1	0,187	0,000	0,667	0,014	0,984	0,906
İfade 2	0,010	-0,709	0,923	0,001	0,994	0,973
İfade 3	3,489	0,981	0,067	0,041	0,228	0,839
İfade 5	3,547	-0,123	0,065	0,833	-1,102	0,366
İfade 8	3,005	-0,944	0,088	2,147	1,775	0,149
İfade 9	1,035	0,434	0,313	0,351	1,310	0,557
İfade 11	0,808	-0,260	0,372	0,075	-0,108	0,785
İfade 12	2,268	-1,072	0,137	0,438	-1,668	0,511
İfade 13	0,299	0,781	0,587	3,754	0,495	0,059
İfade 14	0,287	-0,624	0,594	0,070	1,074	0,793
İfade 15	1,974	0,798	0,165	4,811	-1,400	0,033
İfade 16	2,788	-0,940	0,100	0,180	1,057	0,673
İfade 17	0,118	-0,320	0,732	1,152	0,417	0,288
İfade 18	12,003	-1,972	0,001	2,339	-0,280	0,133
İfade 19	1,993	-0,246	0,163	0,108	0,675	0,744
İfade 20	10,885	-1,873	0,002	0,195	0,279	0,661
İfade 21	1,114	0,750	0,296	8,274	0,795	0,006
İfade 22	0,835	-0,552	0,365	2,264	-0,774	0,139
İfade 23	2,204	-1,154	0,143	1,103	0,748	0,299
İfade 24	0,860	-2,052	0,358	0,458	0,888	0,502
İfade 25	6,362	-0,497	0,014	4,004	-1,173	0,051
İfade 26	5,091	1,031	0,028	5,569	-1,321	0,022
İfade 27	0,194	1,215	0,661	10,944	0,517	0,002
İfade 28	0,573	0,139	0,452	1,543	-0,637	0,220
İfade 29	0,582	-1,730	0,449	2,214	2,055	0,143

Tablo 4'te yer alan bilgilere göre, sadece 26. ifadede (Üniversite eğitimim boyunca hiç muhasebe dersi almadım) her iki üniversite öğrencileri arasında istatistiksel olarak bir fark tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde muhasebe eğitim yanılgısının cinsiyet ile bağlantısı olmadığı söylenebilir.

Tablo 5'te yaş değişkenine göre muhasebe eğitim yanılgısı yer almaktadır.

**Tablo 5: Yaş Değişkenine Göre Muhasebe Eğitim Yanılgısının Değerlendirilmesi**

	Hitit Üniversitesi				Ufuk Üniversitesi			
	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
ifade 1	3,773	0,943	1,443	0,232	2,116	0,529	0,630	0,644
ifade 2	1,858	0,464	0,857	0,495	4,686	1,171	1,197	0,325
ifade 3	1,565	0,391	0,330	0,857	5,355	1,339	1,036	0,399
ifade 5	1,678	0,420	0,278	0,891	2,006	0,501	0,346	0,845
ifade 8	2,744	0,686	1,110	0,361	1,132	0,283	0,221	0,925
ifade 9	2,258	0,564	0,765	0,553	4,217	1,054	1,329	0,274
ifade 11	6,713	1,678	1,325	0,272	5,401	1,350	0,712	0,588
ifade 12	6,573	1,643	1,189	0,326	1,482	0,371	0,219	0,927
ifade 13	1,797	0,449	0,479	0,751	10,034	2,509	2,434	0,061
ifade 14	3,449	0,862	2,726	0,038	4,978	1,244	1,338	0,270
ifade 15	0,482	0,120	0,091	0,985	2,077	0,519	0,367	0,831
ifade 16	7,060	1,765	1,274	0,291	14,500	3,625	3,062	0,026
ifade 17	3,402	0,850	0,619	0,651	3,828	0,957	0,654	0,627
ifade 18	3,007	0,752	0,623	0,648	5,690	1,423	1,223	0,314
ifade 19	3,541	0,885	0,593	0,669	18,075	4,519	3,667	0,011
ifade 20	3,555	0,889	0,853	0,498	2,093	0,523	0,492	0,742
ifade 21	2,426	0,607	0,751	0,562	11,686	2,921	2,372	0,066
ifade 22	0,720	0,180	0,192	0,941	1,989	0,497	0,526	0,717
ifade 23	4,143	1,036	0,962	0,435	8,007	2,002	1,787	0,148
ifade 24	5,288	1,322	2,353	0,065	2,509	0,627	0,815	0,522
ifade 25	3,417	0,854	0,585	0,675	8,386	2,096	1,387	0,254
ifade 26	0,391	0,098	0,104	0,981	5,517	1,379	0,986	0,425
ifade 27	3,794	0,948	0,974	0,429	8,200	2,050	1,668	0,174
ifade 28	3,305	0,826	0,718	0,583	4,949	1,237	0,784	0,542
ifade 29	6,506	1,627	0,937	0,449	8,478	2,120	1,135	0,352

Yaş ile muhasebe eğitim yanılgısı arasındaki ilişki ANOVA testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarının göre Hitit Üniversitesi öğrencilerinin yaş grupları ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ifade bulunmamaktadır. Ufuk Üniversitesi'nde ise 16 ve 19. ifadelerde (16. İfade: Muhasebeci olmayacak öğrenciye muhasebe eğitimi verilmemelidir, 19. İfade: Muhasebe derslerinden bir şeyler öğrenmek, sadece muhasebe alanında meslek sahibi olacak öğrenciler için gereklidir) ilişki tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde yaş ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 6'da sınıf değişkenine göre muhasebe eğitim yanılgısı analiz sonuçları yer almaktadır.



**Tablo 6: Sınıf Değişkenine Göre Muhasebe Eğitim Yanılgısının Değerlendirilmesi**

	Hitit Üniversitesi				Ufuk Üniversitesi			
	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
ifade 1	2,943	0,981	1,493	0,226	5,978	1,993	2,700	0,057
ifade 2	0,540	0,180	0,324	0,808	0,894	0,298	0,287	0,835
ifade 3	1,467	0,489	0,420	0,740	5,164	1,721	1,357	0,268
ifade 5	1,621	0,540	0,364	0,779	3,978	1,326	0,964	0,418
ifade 8	1,738	0,579	0,927	0,434	0,980	0,327	0,260	0,854
ifade 9	1,828	0,609	0,832	0,482	4,862	1,621	2,127	0,110
ifade 11	3,862	1,287	0,994	0,402	0,753	0,251	0,128	0,943
ifade 12	6,133	2,044	1,498	0,225	0,774	0,258	0,154	0,926
ifade 13	2,395	0,798	0,877	0,459	6,343	2,114	1,942	0,136
ifade 14	4,801	1,600	5,584	0,002	7,251	2,417	2,810	0,050
ifade 15	5,300	1,767	1,448	0,238	1,849	0,616	0,444	0,723
ifade 16	3,073	1,024	0,716	0,547	8,188	2,729	2,107	0,112
ifade 17	2,556	0,852	0,624	0,602	1,488	0,496	0,335	0,800
ifade 18	5,420	1,807	1,583	0,204	3,034	1,011	0,846	0,476
ifade 19	1,189	0,396	0,263	0,852	13,744	4,581	3,526	0,022
ifade 20	2,738	0,913	0,880	0,457	1,410	0,470	0,445	0,722
ifade 21	3,389	1,130	1,455	0,237	6,364	2,121	1,606	0,201
ifade 22	3,159	1,053	1,203	0,317	2,291	0,764	0,832	0,483
ifade 23	5,066	1,689	1,623	0,194	2,101	0,700	0,572	0,636
ifade 24	2,135	0,712	1,170	0,329	1,178	0,393	0,502	0,682
ifade 25	5,538	1,846	1,322	0,276	2,901	0,967	0,605	0,615
ifade 26	1,083	0,361	0,396	0,757	4,557	1,519	1,093	0,362
ifade 27	1,421	0,474	0,474	0,701	2,534	0,845	0,637	0,595
ifade 28	4,596	1,532	1,384	0,257	4,686	1,562	1,008	0,398
ifade 29	5,506	1,835	1,066	0,371	7,808	2,603	1,414	0,251

Öğrencilerin sınıfları ile muhasebe eğitim yanılgısı değerlendirilmesi sonuçlarına göre, sadece Ufuk Üniversitesi öğrencilerinde “muhasebe derslerinden bir şeyler öğrenmek, sadece muhasebe alanında meslek sahibi olacak öğrenciler için gereklidir” ifadesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Genel değerlendirmede sınıf ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 7’de not ortalaması değişkenine göre analizler gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 7: Not Ortalaması Değişkenine Göre Muhasebe Eğitim Yanılgısının Değerlendirilmesi**

	Hitit Üniversitesi				Ufuk Üniversitesi			
	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
ifade 1	2,069	0,296	0,408	0,893	3,874	0,646	0,770	0,597
ifade 2	3,955	0,565	1,061	0,402	6,109	1,018	1,027	0,421
ifade 3	10,495	1,499	1,386	0,231	4,206	0,701	0,508	0,799
ifade 5	15,621	2,232	1,679	0,135	9,942	1,657	1,244	0,303
ifade 8	3,731	0,533	0,840	0,560	6,795	1,133	0,936	0,479
ifade 9	9,735	1,391	2,184	0,051	13,247	2,208	3,559	0,006
ifade 11	7,420	1,060	0,799	0,592	16,296	2,716	1,569	0,179
ifade 12	23,487	3,355	2,952	0,011	4,641	0,774	0,455	0,837
ifade 13	3,992	0,570	0,600	0,753	10,275	1,713	1,596	0,172
ifade 14	3,087	0,441	1,291	0,273	5,191	0,865	0,894	0,508
ifade 15	8,945	1,278	1,028	0,423	6,745	1,124	0,819	0,561
ifade 16	4,155	0,594	0,390	0,904	6,549	1,092	0,767	0,600
ifade 17	11,239	1,606	1,232	0,302	9,206	1,534	1,091	0,383
ifade 18	4,599	0,657	0,528	0,810	2,403	0,400	0,310	0,929
ifade 19	5,626	0,804	,523	0,813	3,825	0,638	0,393	0,879
ifade 20	10,255	1,465	1,506	0,186	2,606	0,434	0,394	0,879
ifade 21	5,052	0,722	0,898	0,515	9,731	1,622	1,215	0,317
ifade 22	9,263	1,323	1,603	0,155	2,913	0,485	0,502	0,803
ifade 23	13,582	1,940	2,028	0,069	3,795	0,633	0,498	0,806
ifade 24	8,920	1,274	2,431	0,031	3,614	0,602	0,773	0,595
ifade 25	11,189	1,598	1,146	0,350	4,688	0,781	0,468	0,828
ifade 26	8,442	1,206	1,434	0,212	10,034	1,672	1,230	0,310
ifade 27	6,940	0,991	1,023	0,426	6,982	1,164	0,885	0,514
ifade 28	7,280	1,040	0,912	0,505	6,317	1,053	0,650	0,690
ifade 29	9,327	1,332	0,748	0,633	6,765	1,128	0,566	0,755

Öğrencilerin başarı durumları ile muhasebe eğitim yanılgıları arasında genel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Hitit Üniversitesi'nde "muhasebe derslerinden başarılı olmak için iyi bir ezbere sahip olunmalıdır" ifadesi ile "genel muhasebe dersi muhasebeye giriş dersi" ifadelerinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Ufuk Üniversitesinde ise "muhasebe, "kayıt sürecidir" şeklinde özetlenebilir" ifadesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Yapılan tüm analizler genel olarak değerlendirildiğinde, muhasebe eğitim yanılgı seviyeleri her iki üniversitede de aynı düzeydedir. Ayrıca, cinsiyet, yaş, sınıf ve not ortalaması bakımından değerlendirildiğinde anlamlı farklılık tespit edilmemiştir.

## 5. Sonuç

Muhasebe eğitiminde yaşanan yanılgı nedeniyle muhasebe derslerinin zor olduğu düşünülmektedir. Oysa önyargısız bir şekilde derse katılan öğrencilerin başarı düzeylerinin arttığı yapılan bazı çalışmalarla desteklenmiştir. Uygulamalı bir bilim olan muhasebenin



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

değişen teknolojiye ayak uydurması, bilgiyi analiz edebilmesi ve yorumlaması, yeni yaklaşımlar tercih edilmesi daha kaliteli muhasebe eğitimi için kaçınılmazdır. Muhasebe eğitim kalitesinin artması için çeşitli eğitim komisyonları oluşturulmaktadır. Dünyanın farklı yerlerinde oluşan bu komisyonlar muhasebe eğitiminin geleceği için çaba sarf etmektedir.

Öğrencilerin derslerle ilgili ortaya çıkan olumsuz düşünceleri, dersin işleyişine etki etmektedir. Ortaya çıkan yanılgıların tespit edilmesi ve bu yanılgıların düzeltilmesi ile daha kaliteli bir eğitim programı oluşturulabilir. Bu nedenle çalışmada muhasebe eğitim yanılgıları araştırılmıştır. Araştırmada Hitit Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi bölümü öğrencileri ile Ufuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü öğrencilerinin muhasebe eğitim yanılgı seviyeleri ve demografik özellikler ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki araştırılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre, Hitit Üniversitesi'nde ankete katılan öğrencilerin çoğunluğu kadındır. Yaş dağılımları incelendiğinde 20 ve 21 yaşındaki katılımcıların en fazla yüzdeye sahip olduğu tespit edilmiştir. Sınıf dağılımlarına bakıldığında dengeli bir dağılımın olduğu görülmektedir. Öğrencilerin not ortalamalarında ise, her iki üniversitede de en yüksek yüzdenin 2,51-2,75 not aralığında olduğu tespit edilmiştir. Yine her iki üniversitede 3,76-4,00 not aralığında öğrenci ankete katılmamıştır.

Muhasebe eğitimindeki yanılgı düzeyleri incelendiğinde, MEK alt faktöründe Hitit Üniversitesinin yanılgı potansiyeli vardır (2,33) sonucu çıkarken Ufuk Üniversitesinde düşük seviyede yanılgı vardır (2,67) sonucu çıkmıştır. EAG alt faktöründe, Hitit Üniversitesinde düşük seviyede yanılgı (2,54) tespit edilirken, Ufuk Üniversitesinde yanılgı (2,45) potansiyeli bulunmaktadır sonucuna ulaşılmıştır. MKS alt faktöründe ise, Hitit Üniversitesinde yüksek seviyede yanılgı (3,94) bulunurken, Ufuk Üniversitesinde çok yüksek seviyede yanılgı (4,04) ortaya çıkmıştır. Ancak farklılık oluşan alt faktörlerde puan ortalamalarına bakıldığında birbirine çok yakın değerlerin olduğu görülmektedir. Diğer alt boyutlarda da farklılık bulunmamaktadır. Genel olarak bu sonuçlar değerlendirildiğinde iki üniversite arasında muhasebe eğitim yanılgısının aynı düzeyde olduğu söylenebilir.

Demografik özellikler ile muhasebe eğitim algısı arasındaki ilişki analiz edilirken, Independent Sample T testi ve ANOVA testleri uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre; cinsiyet, yaş, sınıf ve not ortalamaları ile muhasebe eğitim yanılgısı arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Özel ya da devlet üniversitesi öğrencilerinin muhasebe eğitim yanılgı seviyelerinin aynı olması ve diğer analizlerde benzer sonuçların ortaya çıkması, öğrencileri seviyelerinin aynı olmasından ya da verilen öğretimin düzeyinin aynı olmasından kaynaklanıyor olabilir. Öğrencilerin beklentileri ile aldıkları eğitim düzeyi arasında muhasebe dersleri açısından bir farklılık oluşmamıştır yorumu getirilebilir.

Literatürde yer alan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde öğrencilerin muhasebe kavramları ve muhasebe dersleri konusunda genel bir önyargıya sahip oldukları söylenebilir. Öğrencilerin muhasebe dersini almadan önce önyargı düzeylerinin daha yüksek olduğu, dersi aldıktan sonra önyargı düzeyinin daha azaldığı belirlenmiştir. Muhasebe kavramları konusunda kavram yanılgıları bulunmaktadır. Bu nedenle çalışmada elde edilen bulguların literatürde yer alan çalışmalar ile örtüştüğü söylenebilir.



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

Bu çalışmada sadece iki üniversite karşılaştırması yapılmıştır. Bundan sonra yapılacak olan çalışmalarda farklı sayılarda üniversitelerin karşılaştırmaları yapılabilir. Ayrıca karşılaştırılan bölümler sağlık yönetimi ile işletme bölümleridir. Bölümlerde alınan muhasebe derslerinin eşit olmaması nedeniyle eşit muhasebe dersi alan öğrencilerin karşılaştırması da yapılabilir.

Yapılan çalışmada muhasebe eğitim yanılgısı üzerinde durulmuştur. Bu nedenle aynı ya da farklı örneklem büyüklükleri ile kavram yanılgısı konusu da araştırma konusu olabilir.

### Kaynakça

- Akdoğan, H. (2017). *Geçmişten Günümüze Muhasebe Mesleği ve Öğretiminde Yaşanan Gelişmeler*. Siyasal Yayınevi, Ankara, ISBN: 978-605-9221-64-1.
- Akpınar, S. & Yıldız, Ş. (2018). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Muhasebe Algılarına Yönelik Metaforlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak, 77, 91-114.
- Ay, M. & Altın, Ü. (2019). Muhasebe Eğitiminde Kavram Yanılgıları. *Journal of Human Sciences*, 16(4), 938-960. doi:10.14687/jhs.v16i4.5710.
- Aygün, D. & Gerekan, B. (2012). Muhasebe Dersini İlk Defa Alan Öğrencilerin Derse Yönelik Algılarının Tespiti: Karşılaştırmalı Bir Alan Araştırması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 18, 48-63.
- Bayram N. (2012). *Veri Analizi*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Darin, B. (2017). *The Perceptions of Accounting: What Do You Think?*. Senior Capstone Final Project, Bryant University.
- Utku Demirel, B. & Erol, İ. (2015). Lisans Öğrencilerinin Muhasebeye Giriş Dersine Yönelik Algılamalarının Belirlenmesi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(3), 91-104.
- Düzakın, E. & Yılmaz, Ö. (2009). İşletme Mezunlarının İş Hayatındaki Yeri ve İşletme Eğitimi: 1000 Büyük Sanayi Kuruluşunun İşletme Mezunlarından Beklentileri Üzerine Araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 149-164.
- Erol, İ. & Utku Demirel, B. (2015). Finansal Muhasebe Derslerinde Öğrencilerde Oluşan Kavram Yanılgılarının İncelenmesi. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 1(4), 1078-1088.
- Harari, Y. N. (2012). *Hayvanlardan Tanrılara Sapiens İnsan Türünün Kısa Bir Tarihi*. Kolektif Kitap, İstanbul.
- Kalaycı, Ş. (2008). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayıncılık.
- Kaya, U. (2007). İlk Defa Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Derse Yönelik Algılamaları Üzerine Bir Alan Araştırması: Karadeniz Teknik Üniversitesi Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 36, 125-133.



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaoeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

- 
- Kızıl, C., Çelik, İ. E., Akman, V. & Danışman, D. (2015). Muhasebe Dersini İlk Kez Alan Öğrencilerin Başarısına Etki Eden Faktörlerin Tespiti: Yalova Üniversitesi'nde Bir Uygulama. *İşletme Bilimi Dergisi*, 3(2), 127-165.
- Martinis, K. & Tidd, R. (2011). Does Performing Additional Work Improve a Student's Accounting Principles Grade? First Analysis. *ASBBS Annual Conferance*: Las Vegas, 432-434.
- Sarıer, Y. (2016). Türkiye'de Öğrencilerin Akademik Başarısını Etkileyen Faktörler: Bir Meta-Analiz Çalışması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (3), 609-627.
- Yıldız, Ş. & Ülkü, S. (2017). Muhasebe Eğitiminde Kavram Yanılgıları ve Kavram Yanılgılarının Önlenmesinde Kavram Haritalarının Kullanımı. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 50, 115-140.
- Yılmaz, H. (2022). *Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Analizi: Ölçek Geliştirme Çalışması*. Doktora Tezi, T. C. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe Finansman Bilim Dalı, Konya.
- Zaif, F. & Ayanoğlu, Y. (2007). Muhasebe Eğitiminde Kalitenin Arttırılmasında Ders Programlarının Önemi: Türkiye'de Bir İnceleme. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 115-136.

---

**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:** 2. yazar

**Literatür:** 1. yazar

**Metodoloji:** 1. 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:** 2. author

**Literature:** 1. author

**Methodology:** 1. author

**Conclusion:** 2. author

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

---



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

---

## **A Study of Misconceptions in Accounting Education: A Comparison on University Students**

**Ela Hiçyorulmaz, Habib Akdoğan**

### **Extended Abstract**

When education is mentioned, education and training should be considered together. Education cannot take place when one of these two basic elements is missing. A well-educated student is expected to be successful in business life. Exhibiting consistent behaviors in order to reach the programmed goals brings success in terms of education. The high level of academic achievement of students is very important for families and the people around them. Academic success depends on many factors like learning speed, self-esteem, personality, self-efficacy, motivation, attitude towards the lesson, study habits, participation in education, family attitude, socio-economic status, teachers' competence and attitude, and school culture.

It is estimated that the accounting profession has been practiced since 3400-3000 B.C. years (Harari, 2012: 130). Then it can be expected that accounting courses will also be liked by students. However, accounting courses are generally described as quite difficult by students (Martinis & Tidd, 2011: 432). The formation of a prejudice against accounting courses may cause this situation. However, Kızıl et al. (2015: 157) in his study, it was concluded that the fact that students do not attend the lesson with prejudice increases their level of success.

The aim of this study is to compare the misconception levels of undergraduate students taking accounting courses in accounting education. The questionnaire method, one of the scientific research methods, was used to compare the accounting education misconceptions of the students. The questionnaire was applied to the students of Hitit University Faculty of Health Sciences, Department of Health Management and Ufuk University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration between 10-30 January 2023. The survey questions consist of two parts. In the first part, there are demographic characteristics of the students, and in the second part, there is functional information about measuring the perception of accounting information systems. The Analysis of Misconceptions in Accounting Education scale developed by Yılmaz (2022) was used in the preparation of the survey questions. There are 7 sub-dimensions in the scale. These are; The misconception for whom accounting education, the misconception in general accounting, the misconception that accounting is for tax purposes, the misconception that accounting classes are mainly memorized, the error that accounting is theoretically and practically different, the misconception that accounting lessons are directly related with mathematics, the misconception in the accounting recording process. A 5-point Likert Scale was used to answer the questionnaire. It means (1) Strongly Agree, (2) Agree, (3) Undecided, (4) Disagree, (5) Strongly Disagree.

Hitit University's, Faculty of Health Sciences and Department of Health Management has a total of 360 students. Ufuk University's, Faculty of Economics and Administrative Sciences, and Department of Business Administration has a total of 60 students. Therefore, the current universe is 120 students. Since the students at both universities will be compared, the numbers must be equal. Accordingly, the number of samples to be taken from the current



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

population is 92 people. According to the sampling volume that can be tolerated, it is considered sufficient to take a sample of 91,6193 people from a population of 120 people at a confidence level of 95% (Bayram, 2012: 17). The research sample was determined as a minimum of 92 people.

In the research, 67 students from Hitit University were reached and 7 questionnaires were deemed invalid. 52 students from Ufuk University were reached and 2 questionnaires were deemed invalid. A total of 110 questionnaires were evaluated.

During the analysis of the data obtained, the SPSS program was used, Frequencies, Cronbach Alpha, Barlett and Kaiser Meyer Olkin, Factor Analysis, Independent Samples T-Test and ANOVA analyses were applied. The significance level in the analyzes was accepted as 0.05.

As a result of the factor analysis, 4 questions (Expressions 4, 6, 7 and 10) that disrupted the structure by remaining below the level of significance were removed from the scale and the analyses continued with the remaining twenty-five questions. As a result of this analysis, accounting education misconception was divided into seven sub-dimensions. Analyzes are continued based on the seven dimensions obtained in the research.

In order to measure the reliability of the questionnaire, the Cronbach Alpha test was applied. Reliability analysis results were evaluated at 8 different levels as 7 different sub-dimensions and a general total. The dimension with the highest reliability level is MVI (.868), and the lowest dimension is TPF (.630). The overall confidence level is .767. As a result of the Kaiser-Meyer-Olkin test, the result was .689. This ratio shows that the sample size of our study is sufficient. The  $p=0.000$  values obtained with Barlett's test show that the students participating in our research answered the questions seriously.

75.1% of the students participating in the survey at the Faculty of Health Sciences of Hitit University are female and 15% are male. On the other hand, 44.0% of Ufuk University students are female and 46% are male.

31.7% of the students participating in the survey at Hitit University are 20 years old and 31.7% are 21 years old. The number of 22-year-old students is 26.7%. There are 1.7% of students aged 19 and under, 8.3% of students aged 23 and over. Of the students surveyed at Ufuk University, 26% are 19 years old and under, 28% are 20 years old, 16% are 21 years old, 4% are 22 years old, and 26% are 23 years old and over. By looking at the class distributions, it is seen that a balanced distribution is formed.

In the grade averages of the students, it was determined that the highest percentage was in the range of 2.51-2.75 grades in both universities. Again, in both universities, students in the 3.76-4.00 grade range did not participate in the survey.

Scoring in the research scale is calculated by considering the scores given on the 5-point Likert scale. The maximum score for a student who answers 1 to each statement will be 28.5, and a student who answers 5 will get 140 points. Error levels are expressed by the scores; If it is 56 points or less, there is no misconception. Between 57-69 points there is a potential for error. Between 70-83 points there is a low level of misconception, between 84-97 points there is a medium level of misconception. Finally, between 98-111 points there is a high level of



Hiçyorulmaz, E. & Akdoğan, H. (2023). Muhasebe Eğitiminde Yanılgıların Araştırılması: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Karşılaştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1887-1906.

Doi: 10.25295/fsecon.1274543

misconception and more than 112 points. If it is high, there is a very high level of error. Perception levels according to the range of the averages of the answers given are  $1 \leq x \leq 2$ , there is no misconception,  $2 < x < 2,5$  there is a potential for error,  $2.5 \leq x < 3$  there is a low level of error,  $3 \leq x < 3.5$  there is a moderate level of error,  $3,5 \leq x < 4$  high level of error,  $4 \leq x < 5$  very high level of error (Yılmaz, 2022: 154-155).

According to the misconception results of Hitit University and Ufuk University, there is no difference between the misconception levels of the two universities in accounting education. When the mean scores of the sub-factors with differences are examined, it is seen that the values are very close to each other. Therefore, when evaluated in general, it can be said that the accounting education misconception between the two universities is at the same level.

After determining the perception levels, it was investigated whether there was a difference between demographic variables and accounting education misconceptions. Whether there is a difference between gender and accounting education misconception was analyzed with the Independent-Samples t-Test. According to the results of the analysis, only in the 26th statement (I did not take any accounting course during my university education) a statistical difference was determined between the students of both universities. When evaluated in general, it can be said that the accounting education misconception is not related to gender.

The relationship between age and accounting education misconception was analyzed with the ANOVA test. According to the results of the analysis, there is no statistically significant expression between the age groups of Hitit University students and their accounting education misconceptions. In Ufuk University, a relationship was found in statements 16 and 19. (16. Statement: Students who will not be accountants should not be given accounting education, Statement 19: Learning something from accounting courses is only necessary for students who will have a profession in the field of accounting). When evaluated in general, there is no relationship between age and accounting education misconception.

According to the results of the assessment of the students' classes and the misconception of accounting education, a significant relationship was found only in the statement of "learning something from accounting courses is necessary for students who will have a profession in the field of accounting" only for Ufuk University students. In the general evaluation, there is no significant relationship between class and accounting education misconceptions.

In general, no significant relationship was found between the success of the students and their accounting education misconceptions. In Hitit University, there is a significant relationship between the statements "one must have good memorization to be successful in accounting courses" and "general accounting course is an introductory accounting course". In Ufuk University, on the other hand, a significant relationship was found in the statement "accounting can be summarized as "registration process".

When all analyses are evaluated in general, the misconception levels of accounting education are at the same level in both universities. In addition, no significant difference was found when evaluated in terms of gender, age, class, and grade point average.





---

**Research Article/Araştırma Makalesi**

## **The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance<sup>1</sup>**

### *Kamu-Özel İşbirliklerinin Kurumsal Boyutu: Yönetişim*

**Eda ÜNALAN KARAKUŞ<sup>2</sup>**

---

**Abstract**

Failure to realize governance objectives is considered to be one of the reasons why public-private partnerships have become increasingly controversial and why there have been many negative experiences during the project process. This study examines the relationship between public-private partnerships and governance. In the framework pioneered by international organizations and accepted in the literature, it is possible to eliminate many problems experienced in public-private partnership projects by implementing governance principles. On the other hand, although there are many discussions in the literature on the conceptual basis of governance, there are no studies that address these conceptual debates within the framework of public-private partnerships. It is thought that this deficiency in the literature will also leave the discussions on the present and future of the relationship between public-private partnerships and governance incomplete. The originality of this study is that it evaluates the concept of governance in public-private partnerships and its foundations based on the New Institutional Economics and New Public Management approaches. When the concept is considered together with its foundations, the question of whether governance principles can really be a solution to the problems of public-private partnerships becomes controversial. Although the focus of the study is not on this debate, it aims to open the door to further discussions on the subject.

**Jel Codes:** H39, H83, B15

**Keywords:** Public-Private Partnerships, Governance, New Institutional Economics, New Public Management

---

<sup>1</sup> Bu çalışma, yazarın hazırlanmakta olan doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, edunalan@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1447-1391



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

---

## Öz

Yönetişim hedeflerinin gerçekleştirilememesi, kamu özel işbirliklerinin giderek tartışılmalı hale gelmesinin ve proje sürecinde yaşanan pek çok olumsuz deneyimin nedenlerinden birisi olarak düşünülmektedir. Bu çalışma, kamu özel işbirlikleri ve yönetim arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Uluslararası kuruluşların öncülüğünü yaptığı ve literatürde de kabul gören çerçevede, yönetim ilkelerinin hayata geçirilmesiyle kamu özel işbirliği projelerinde yaşanan pek çok sorunun ortadan kalkması mümkündür. Öte yandan, literatürde yönetişimin kavramsal olarak nereden beslendiğine dair pek çok tartışmaya rastlansa da bu kavramsal tartışmaları kamu-özel işbirlikleri çerçevesinde ele alan çalışmalara rastlanmamıştır. Literatürdeki bu eksikliğin, kamu özel işbirliği ve yönetim ilişkisinin bugünü ve geleceğine dair yapılacak tartışmaları da eksik bırakacağı düşünülmektedir. Bu çalışmanın özgünlüğü, kamu özel işbirliklerinde yönetim kavramını Yeni Kurumsal İktisat ve Yeni Kamu Yönetimi yaklaşımına dayanan temelleriyle birlikte değerlendirmesidir. Kavram, dayandığı temelleriyle birlikte ele alındığında ise yönetim ilkelerinin kamu özel işbirliklerinin sorunlarına gerçekten bir çözüm olup olamayacağı sorusu tartışılmalı hale gelmektedir. Çalışma, odağı bu tartışma olmasa da konuya dair yapılacak sonraki tartışmalara kapı aralamayı amaçlamaktadır.

**Jel Kodları:** H39, H83, B15

**Anahtar Kelimeler:** Kamu Özel İşbirliği, Yönetişim, Yeni Kurumsal İktisat, Yeni Kamu Yönetimi

## 1. Introduction

Since the 1990s, when Public Private Partnerships (PPPs) started to become widespread, their debates have continued increasingly. These debates have been exacerbated because many PPP projects have been delayed, canceled, or resulted in significant public losses. On the other hand, in recent years, a perspective led by international organizations that strengthening governance tools can significantly reduce the problems of PPPs has become widespread (United Nations, 2008; World Bank, 2009; Organization for Economic Development and Cooperation, 2012).

There are a limited number of studies on the relationship between governance and PPPs both at the empirical and theoretical levels in the academic literature (Casady et al., 2017; Lee et al., 2018; Hammami et al.; 2006). Based on the studies in the literature, it is possible to say that there is a strong relationship between PPPs and governance. However, there is no deepening of where the issue conceptually feeds from. It is thought that the lack of this pillar of the discussion will also leave the discussions on the present and future of the relationship between PPPs and governance incomplete. Therefore, for a deeper understanding, it is important to discuss the relationship between them by including the conceptual dimensions of governance.

The roots of the relationship between PPPs and governance should be sought in the neoliberal transformation process that started in the 1980s. This process, led by Reagan in the USA and Thatcher in the UK, includes practices such as privatization, liberalization of capital movements, and others, eventually ending social welfare states. "The stability and structural adjustment" programs of the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank (WB), called the "Washington Consensus," accelerated this transformation process. The word 'Washington' refers to the fact that the program originated in Washington and was shaped by the IMF, WB, US Treasury, Central Bank, and think tanks; the word 'consensus' refers to the strengthening of the market mechanism, the provision of financial and monetary stability, the downsizing of the public sector through privatizations, and the consensus on the economic model in which the state is given a secondary role (Zabcı, 2009: 41-42). However, the rigid market-oriented economic rules that coalesced around the Washington Consensus in the 1980s did not yield the expected results and became the target of increasingly frequent criticism. These criticisms include the inadequacy of the Washington Consensus to explain the economic success of East Asian countries, the lack of significant contributions of neoliberal policies to economic performance, and the (unnecessarily) harsh measures that have highly negative consequences for the poor (Saad-Filho, 2007: 198). In the new period, announced by Joseph E. Stiglitz at the WB Conference (1997) and expressed as the Post-Washington Consensus, debates on the transforming role of the state have become widespread, and concepts such as governance, openness, transparency, and accountability have become increasingly important. The main feature that distinguishes the Post-Washington Consensus from the market-oriented Washington Consensus is the state's reintroduction as a market regulator.

The theoretical basis of the transition from the social welfare state to the regulatory state model is the New Institutional Economics (NIE) and the New Public Management (NPM)

Approach. According to Hood (1991), NIE paved the way for administrative reforms such as competitiveness, user preference, transparency, and incentives, while the marriage of NIE and management approaches has revealed the idea of NPM. The NPM, by claiming that the social state approach enlarges the body of the state excessively and that the state has become an obstacle to individual freedoms, argues that the state's role should be limited and a transition should be made from public administration to public management. One of the main arguments of NPM is that the efficient management of the public sector positively affects the private economy and international competition. Therefore, what needs to be done for better economic performance in the changing global environment is the development of public management (Ömürgönülşen, 1997). Governance has been the tool for the neoliberal transformation process, which has evolved from NIE to NPM, replacing the social state approach. According to Bayramoğlu (2018), privatization, regulation/deregulation, and competition policies constitute the application forms of governance within the framework of NPM and Transaction Cost Theory<sup>3</sup>. The conceptual arsenal offered by the new institutionalist school has significantly contributed to the governance project's institutionalization at different scales.

The structure of PPPs is in direct harmony with the main arguments of the neoliberal transformation process. Therefore, the governance tool used to operationalize these arguments is also crucial for the effectiveness of PPPs. Studies prepared by international organizations such as WB, United Nations (UN), and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) are among the most comprehensive studies addressing PPPs from a governance perspective. However, in these studies, while the governance principles required for an effective PPP process are included in detail, the difficulties encountered in implementing these principles are not sufficiently covered. Besides, in the academic literature, while there are many studies on the relationship between infrastructure investments and institutionalism (Knack & Keefer, 1995; Mauro, 1995; Esfahani & Ramirez, 2003; Zergawu et al., 2020), there are a limited number of studies on the relationship between PPPs and governance, which is a more specific form of the subject.

This study aims to discuss the relationship between PPPs and governance within the framework of the neoliberal transformation process. In the discussion, the main instruments of the transformation process and the conceptual dimensions of governance are also considered. In this direction, firstly, the NIE approach, which forms the root of the relationship between PPPs and governance, will be examined. Afterwards, the relationship between the NPM approach, which is fed by NIE, and PPPs will be discussed. In the third section, the relationship between PPPs and governance will be addressed, and then the difficulties of realizing the targeted governance principles in PPP processes will be discussed. In the last section, a discussion on the relationship between PPPs and governance will be carried out based on case studies.

---

<sup>3</sup> Transaction Cost Theory aims to protect the parties to almost all transactions other than simple transactions from losses that may occur in relation to exchange transactions through the governance structure. This approach is also expressed as the meeting point of NIE and governance (Şenalp, 2007).

## 2. The Origins of the New Institutional Economics

The NIE approach is one of the primary sources fueling the PPPs that became widespread in the 1990s. The NIE approach, which has its roots in the first half of the 20th century, gained popularity in the 1970s<sup>4</sup>. Before NIE, institutional economics was represented within the framework of the Original Institutional Economics (OIE) approach. NIE has developed on the foundations of OIE. Therefore, it is essential to mention the OIE approach while discussing NIE. Thorstein B. Veblen (1857-1929), John R. Commons (1862-1945), and Wesley C. Mitchell (1874-1948) are the pioneers of the OIE approach, which adopts an economic approach different from both the established economic tradition and the Marxist schools of thought (Sadi, 2008: 731). OIE stands in line against the abstractionist, deductive method, and economic policy propositions of neoclassical economics that seek to minimize state intervention (Senalp, 2007: 49). A vital part of the criticism made by the OIE of neoclassical economics belongs to Veblen. According to Veblen, adopting an evolutionary analysis method in social sciences and economics means examining the formation, development, and impact of non-economic institutions surrounding the economy with "historical" integrity. It is unacceptable to accept socio-political and socio-cultural institutions as "data," to assume that they do not change, and thus to exclude the processes of economic development and mutual interaction of institutions from the analysis. Veblen criticizes neoclassical economics for adopting such an "institution-free" and "history-free" theoretical framework (Şenses, 2017: 86-87).

NIE, which developed on the foundations of OIE and diverged from it, existed not as a developer of the main criticism made by Veblen but as a neoclassical analysis of the relationship between institutions and the economy (Şenses, 2017: 91). Therefore, while saying that NIE developed on the foundations of OIE, it should also be emphasized that it evolved in a different direction. The fundamental point where the new institutionalism differs from the original institutionalism is methodological individualism. NIE accepts the individual as data while making analysis from individuals to institutions (Senalp, 2007: 61). In addition, according to Veblen, the individual, from a Darwinian point of view, necessarily fulfills the requirements of the dominant cultural forces; while according to Commons, individuals can voluntarily create a world of collective rules. NIE reconciles with neoclassical economics by following a Commonsian line that exhibits a voluntarist approach rather than Veblen with structuralist tones (Bayramoğlu, 2018: 117). Commons' world of collective rules based on voluntarism is represented by collective entities such as households and firms. Methodical individualism exists as institutions that represent these collective entities (households and firms) instead of individuals. In addition to methodological individualism, limited rationality, which criticizes the rational individual assumption of neoclassical economics, is another essential title that defines NIE. In NIE, the dominance of the rational individual with full knowledge of the neoclassical approach becomes controversial with the limited rationality approach. The future is uncertain,

---

<sup>4</sup> The first seeds of NIE are in Coase's work *The Nature of the Firm*, written in 1937. In this study, Coase discusses the reasons for the existence of firms. In the study, it is asked why firms are needed if the pricing system makes all the necessary arrangements. According to Coase, the main reason why starting a firm is profitable is that there is a cost to using the price mechanism. In addition, a separate contract for each exchange transaction in the market and negotiation costs are other important factors to be considered.

and in conditions of uncertainty, it is wise to use the guidance of the rules on how to act in certain situations; institutions exist to reduce uncertainty (Senalp, 2007: 63). Transaction costs, on the other hand, are another important descriptive heading of NIE, as they nullify the assumptions of a perfectly competitive market. By discussing the rules of the perfect competition market, Coase stated that a market solution is possible in a world where transaction costs are not in question and that this is not realistic, and that the most important tool to avoid transaction costs is firms (Coase, 1960). Douglass North, one of the pioneers of the NIE, explains the institutional importance of transaction costs as follows:

"Institutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient; rather, they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to devise new rules. In a zero-transaction-cost world, bargaining strength does not affect the efficiency of outcomes, but in a world of positive transaction costs, it does, and given the lumpy indivisibilities that characterize institutions, it shapes the direction of long-run economic change" (North, 1990: 16).

The conceptual foundations of NIE have made significant contributions to the strengthening of the NPM approach. On this basis, it is possible to see the effects of NPM on the PPP process more clearly.

### **3. New Public Management and Public-Private Partnerships**

The ground of enhanced institutionalism targeted in PPPs is based on NIE. The actors involved choose to create an organization, or "institution," rather than relying on individuals bargaining in one or a series of negotiations to create collective activities. This institution will consolidate negotiations and provide the basis for an ongoing exchange within a set of mutually agreed rules. Therefore, PPPs are stable institutional structures governed by a shared understanding of priorities and values as well as a set of mutually agreed-upon by the partners. This stability and institutionalization can be seen as a mechanism to reduce transaction costs and facilitate decisions by creating common perspectives on policy (Peters, 1998: 15).

Besides NIE, another important turning point in the PPPs is NPM. In the process of abandoning Keynesian policies and transitioning to neoliberal policies after the 1970s, the traditional understanding of public administration gave way to the approach of public management. However, as a result of the problems that emerged in the efforts to legitimize the "Public Management Approach" at the theoretical level, the "New Public Management" school emerged (Karcı, 2008). NPM is an organization-oriented approach. The object of investigation is the institutions and organizations within the public administration or sector (Zengin, 2009: 10). According to Hood (1991), one of the theoretical predecessors of NPM, the concept of NPM emerged from the marriage of NIE and managerialism.

According to Klijn (2007), with the transition from the traditional public administration approach to the public management approach, the emphasis on private sector participation, value for money, and output performance is directly reflected in PPPs. It is possible to interpret the fact that countries such as the United Kingdom, New Zealand, and Australia, where the first examples of implementation of NPM are seen, are also the countries with the

first PPP examples as a reflection of the relationship between PPPs and NPM. According to Güzelsarı (2004), the first of the main components of the NPM approach is the shift of emphasis from politics to management. Accordingly, administrators should be cost-conscious in their decisions. The second is the shift from the pyramid model to the horizontal model in the organization of the administrative system. The third is the shift from a process-oriented management approach to a result-oriented management approach. As a result, performance criteria have become important. Fourthly, flexible delivery of services has gained importance. The concept of citizen has started to be defined as customer. Finally, discipline in resource utilization and economic frugality are emphasized. Accordingly, competition has gained importance in the provision of public services. PPPs, on the other hand, are defined by the WB as a long-term contract between the private sector and the public sector to provide a public asset or service, where the private sector assumes significant risk and management responsibility and the return is performance-based (WB, 2017). As a result, it can be seen that there is a direct alignment between the PPP framework summarized by Güzelsarı and the definition of PPPs by the WB. Providing a public service through PPPs is possible with the tools offered by NIE. In order for PPPs to achieve their purpose, the rules and institutions emphasized in the NPM framework are needed.

#### **4. Governance and Public Private Partnerships**

In the process of restructuring the state, the traditional public administration approach has been replaced by the new public management paradigm, and there has been a transition from the new public management paradigm to governance (Güzelsarı, 2004). In the last thirty years, the concept of governance has become an expression that has been brought to the forefront, especially by international organizations, and used instead of the roles and responsibilities of the state. According to Osborne & Gaebler (1992), one of the pioneers of NPM, governance is the process by which we collectively solve our problems and meet the needs of our society. The state is the tool we use, and this tool is outdated, and the process of reinvention has begun. In the WB's report titled "Governance and Development," governance is defined as the use of power in managing economic and social resources for the development of a country. Good governance is central to creating and sustaining an environment that promotes strong and equitable development and is a necessary complement to sound economic policies. In line with the goal of good governance, an efficient public sector, accountability, and a predictable and transparent policy framework are critical for markets and governments' effectiveness and economic development (WB, 1992). The way to implement effective PPPs is through "good governance." In a more detailed definition, governance means "the act, manner, or function of regulating the operations of a firm" or directing, restricting, or controlling the pace and actions, policies, or affairs of a nation, organization, or project. Therefore, good governance in terms of people, actors, and processes is essential to successfully delivering PPPs (Robinson et al., 2010: 10).

In order to implement the basic principles of good governance in PPPs, specific rules and methods gain importance in the process. Prats (2019) categorizes governance in PPPs into three basic levels. First, at the macro level, the responsibilities and roles of the various

organizations involved in each phase of the project cycle should be included, as well as the laws governing PPP design, implementation, monitoring, and dispute resolution procedures. Secondly, at the meso level, elements such as ministries, relevant units, and local governments should perform the functions required in the PPP project cycles. Finally, at the micro level, there should be PPP contracts between a private stakeholder and the government and the contract structure that governs the PPPs (for example, loan, construction, service, financing, or insurance contracts). The distribution of key functions in the process among various organizations is essential to being able to manage conflicts of interest and facilitate transparency and accountability in the process (Prats, 2019: 4). These key functions are listed as follows: promoting PPPs and identifying interested investors, technical preparation and structuring of the project as a PPP, conducting cost-benefit analysis, value-for-money analysis, and contingency risk assessment to justify the implementation of the project through a PPP, drafting the contract, conducting the tender process and submission of the project, supervising and monitoring the project. In addition, the criteria for selecting organizations responsible for performing each function should be applicable to each stage of the process, applied independently, and comply with strict technical standards (Prats, 2019: 24).

This general framework is more comprehensively covered in the guidelines prepared by international organizations. From this point of view, to expand the discussion a little more, first of all, with the general aim of gaining the support of the population in the PPP process, the necessity of coherent policies that set clear objectives and principles, define projects, set realistic targets, and outline the ways to achieve them should be underlined. In order to implement these policies, policies regarding the form of the PPPs, the level of risk to be accepted, how the risk will be managed, unforeseen risks, whether PPPs are a viable method of service delivery, and the participation of partners should be taken into account (UN, 2008). According to the detailed roadmap prepared by the OECD (2012), to create an explicit, predictable, and legitimate institutional framework, the political authority should first raise public awareness of the relative costs, benefits, and risks of PPPs and traditional procurement methods. In addition to the stakeholders in the project, end-users should also be involved in defining the project and monitoring the service quality. Ensure that all major regulations affecting the operation of PPPs are clear, transparent, and enforceable. Bureaucracy should be minimized, and new and existing regulations should be carefully evaluated. Accordingly, the regular and formal participation of all stakeholders is essential to gather as much relevant information as possible throughout all phases of the project and to reduce the information asymmetry between the private and public sectors, as well as between different public institutions (Prats, 2019: 25).

It is functional for the government to build new institutions and train public officials while simultaneously establishing necessary capacities for projects by utilizing external expertise, reducing bureaucratic processes, and increasing knowledge sharing between the private and public sectors. The stages of this process include expertise, institutions, the private sector, a national training program, and multilateral partnerships, respectively (UN, 2008). Special Purpose Vehicles acting as managing and operating companies in the PPP process are legal entities backed by public guarantees. Contracts are made between the government and the



Special Purpose Vehicle for developing, constructing, and operating specific projects (Chowdhury & Chen, 2010). The Special Purpose Vehicle consists of two separate organizational structures and several organizational structures on either side of the negotiating table. Several ministries and agencies working together on a specific project may represent the public sector. On the other hand, the private sector may consist of the parent organization's representation together with several other contracted organizations. When we add financial institutions (banks and financial investors), lawyers who supervise contracts, and various consultants prepared to solve technical problems, a large number of organizations involved in the partnership emerge (Greeve & Hodge, 2010: 154).

The tools preferred to balance and regulate the relationship between the public and private sectors need to be more comprehensive to ensure effectiveness. In the PPP process, interdependencies and the conflicting personal interests of the partners may lead to tensions. Therefore, mechanisms and rules that support a collaborative interaction should be developed, the parties should focus on "process" management as well as "project" and ultimately update and redesign these processes (WB, 2009). PPP investors need predictability and security in legal frameworks. Realization of this principle requires priorities such as protecting the rights of investors to dispose of their property and assets, promoting better quality legislation under the banner of fewer, better, and simpler rules, making enforcement more responsive to the business sector, improving the efficiency of the judiciary in enforcing contracts, and developing the legal framework for PPPs based on comprehensive negotiation in areas that directly affect project initiation and operation, including concession, tax, competition, procurement, and company laws (UN, 2008). Standardizing PPP contracts is an important key to increasing the public's PPP governance capacity. Although this may seem restrictive, it increases the transparency and repeatability of the preparation process and reduces costs (Casady et al., 2017: 18).

Another critical issue regarding the process is effective risk sharing. One of the most important aspects of risk assumption is ensuring that value for money remains positive at every stage of the project process. Encouraging as many projects as possible and implementing them efficiently (prioritizing strategic projects) does not always mean that projects with a positive value for money are carried out. PPP projects should be monitored and evaluated according to their economic and social returns so that potential renegotiations do not affect the value for money proposed at the beginning of the project (Prats, 2019). The OECD has itemized several requirements so that value for money can be maintained at positive values throughout the project period.

According to the OECD, all investment projects should first be given high political priority so that value for money is considered in selecting PPPs. Since there are many competing investment priorities, it is the responsibility of the government to set and pursue strategic objectives. The investment decision should be based on a holistic public perspective and be separate from how the project will be procured and financed. There should be no institutional procedures or accounting bias in favor of or against the PPPs. Secondly, which investment method will maximize value for money should be carefully explored. The main risk factors and characteristics of specific projects should be assessed through pre-testing before procurement. Thirdly, risks should be transferred to those who best manage them.

Fourth, securing value for money requires the same intensity of attention and effort as is required in the pre-operational phase. Fifth, value for money must be preserved during renegotiation. The government should consider compensating the private sector only if circumstances change due to voluntary public policies. Any renegotiation should be done transparently, and PPP approval should be subject to the usual procedures. Precise, predictable, and transparent rules for conflict resolution should be in place. Finally, the government should ensure sufficient competition in the market by structuring a competitive bidding process and the PPPs program as an ongoing functional market on equal terms for each market agent (OECD, 2012).

In the PPP process, the selection among bidders should follow a transparent, impartial, and non-discriminatory selection process that encourages competition and strikes a balance between the need to reduce the time and cost of the bidding process and the need to obtain the best offer (UN, 2008). After the selection stage, the transparent use of the budget process requires some specific rules. First, in line with the government's fiscal policy, the central budget authority should ensure that the project is affordable and that the overall investment envelope is sustainable. Secondly, the project should be treated transparently in the budget process. Budget documents should disclose all costs and contingent liabilities. Care should be taken to ensure that the budget transparency of the PPPs covers the entire public sector. Finally, the government should take measures against waste and corruption by ensuring the integrity of the purchasing process. The necessary procurement skills and authorizations should be provided to the relevant authorities (OECD, 2012).

Although not often found in practice, the need for the PPP process to put people's needs first is also considered one of the basic principles of governance in PPPs. This is possible by increasing accountability and transparency in projects and thereby improving people's livelihoods, especially those who are socially and economically disadvantaged (UN, 2008).

Lastly, for an effective governance process in PPPs, it is often emphasized that the PPP process should integrate sustainable development principles into PPP projects by reflecting environmental considerations in the project's objectives, setting specifications, and awarding projects to bidders who fully meet the green criteria (UN, 2008).

With international organizations underscoring the importance of governance principles for PPPs to achieve their objectives, interest in the subject has started to increase in the academic literature. However, there are more studies on the relationship between infrastructure investments and institutions than on the relationship between PPPs and governance. One of the most frequently cited studies is the empirical analysis of Esfahani & Ramirez (2003), which considers institutional and economic factors in the relationship between the energy and telecom sectors as well as infrastructure types and growth. The study emphasizes the importance of institutional capacity as a factor that strengthens the positive relationship between infrastructure and growth. Gasmi et al. (2009) empirically analyze the effects of political accountability on the performance of telecommunication regulations in developing countries. According to the results, governance in infrastructure industries has a positive effect. It is also concluded that the effect of political accountability on regulatory performance is stronger in developing countries. The study by Zergawu et al.

(2020) is one of the most recent studies on the subject. In the study, the impact of infrastructure and institutional quality on economic growth is empirically analyzed, and it is concluded that both have a positive impact on economic growth. In addition, it is stated that institutional quality should be improved in order to get maximum efficiency from infrastructure.

There are quite a few theoretical and empirical studies on the relationship between PPPs and governance. Among these studies, Demirağ et al. (2004)'s study, which evaluates the effects of accountability and value for money objectives on PPP projects defined as PFI in the UK, from project inception to establishment, implementation, and internal and external monitoring, stands out. The study concludes that managerial and parliamentary forms of accountability are crucial to ensuring the achievement of PFI objectives. Casady et al. (2017) argue that if institutional maturity in public sector governance is accelerated, the use of PPPs in infrastructure delivery will become more widespread. Hammami et al. (2006) empirically examine the relationship between PPPs, corruption, and rule of law. According to their results, when corruption decreases and rule of law is ensured, the number of PPP projects increases. The empirical results obtained by Lee et al. (2018) show that increasing the ratio of PPP investments to GDP increases access to and quality of infrastructure services, and economic growth will potentially be higher. However, this optimism depends on efforts to further develop technical and institutional capacity to handle complex PPP contracts.

Considering the theoretical and empirical studies conducted both by international organizations and in the academic literature, the implementation of governance principles in PPP processes will create an effective result. On the other hand, it is observed that many of the principles discussed under this heading are not taken into consideration in the process. A discussion of these reasons will be made in the next section.

## 5. Governance Challenges in Public-Private Partnerships

PPP governance consists of rules and procedures that define the incentives and constraints that guide the strategies of the various stakeholders involved in the PPP project cycle. Hence, governance in PPPs is expected to encourage PPP projects that create social value and positively affect value for money. According to Prats (2019), avoiding two types of fundamental mistakes is important. The first is to carry out a project that should not be done (Type 1 error). When projects that should never be undertaken are completed, as seen in Table 1, the net present value of the projects becomes negative, and social inefficiencies arise due to white elephant<sup>5</sup> projects. The second is the execution of the projects by choosing the wrong methods (Type 2 error). For example, when projects that should be done through traditional public procurement are carried out through PPPs or vice versa, the value for money becomes negative, which creates financial inefficiency. Likewise, social inefficiency arises in projects with a non-positive cost-benefit ratio.

---

<sup>5</sup> White elephant projects refer to investments whose costs are higher than the benefits.

**Table 1: Ineffectiveness in the Decision to Maintain PPPs**

		Has public investment been made?		
		No	Yes, Traditional Public Procurement	Yes, PPP
Public investment should it be done?	No	Appropriate incentives	White elephants (NPV<0) Type 1 Error	White elephants (NPV<0) Type 1 Error
	Yes, TPP	Social inefficiencies (opportunity cost) Type 2 Error	Appropriate incentives	Financial Inefficiency (VFM<0) Type 2 Error
	Yes, PPP	Social inefficiencies (opportunity cost) Type 2 Error	Financial Inefficiency (VFM<0) Type 2 Error	Appropriate incentives

NPV: Net present value, TPP: Traditional public procurement, VFM: Value for money

Source: Prats, 2019

One of the main reasons why wrong methods are preferred in public service delivery is the behavior of the actors in the process, which will protect their personal interests rather than the public interest. Boardman & Vinning (2012) see the conflicting goals and motivations of the public and private sectors as the basis of PPP problems. The government pursues political interest and vote maximization; the private sector, on the other hand, seeks profit maximization. Therefore, the preferred method of service delivery can be determined according to these trends.

There may be situations where the private sector, one of the parties to the PPP process, tries to defeat the public sector and other public partners and fails to fulfill its obligations (Greve & Hodge, 2010). Private companies may underestimate the costs of investments and exaggerate the expected demand for services. For example, a water treatment plant project is more likely to be approved if a municipality is convinced that much more water is needed than it can supply with its current resources, or a toll road is more likely to be approved because of a prediction that the future traffic flow will be much greater than the existing roads can handle (Hall, 2015).

It is frequently emphasized within the framework of good governance in PPPs that citizens should contribute to sustainable development and the protection of the environment by keeping a balance between their current needs and their responsibility towards future generations. However, while deciding on the projects to be implemented by the public sector, it is seen that projects are not carried out of necessity; on the contrary, projects that are not needed are implemented primarily due to political concerns (Cangöz et al., 2021). For example, the fact that the responsibility of a PPP project that aims to protect the environment and sustainability usually belongs to the ministries of finance and transportation rather than the ministries of the environment has a significant impact on the deviation of the project process from the target (UN, 2008).

In addition to these primary challenges regarding the governance process in PPPs, one of the most frequently discussed challenges is complex contracts. Due to these contracts, involving the public in the discussion is impossible. In practice, it is also not seen that the public or other

partners are included in the discussion processes of the contracts. According to the UN's 2008 report, it is noteworthy that the public is generally consulted insufficiently in the PPP process, and the interests and needs of the citizens are not addressed.

Lack of transparency and accountability is another crucial governance issue to face. One of the fundamental reasons that undermine transparency and accountability and limit our adequate access to information on many PPP projects is the inclusion of most arrangements in contracts as trade secrets. For example, in the Eurasia Tunnel Project Report in Turkey (2022), it is stated that sharing all technical data of companies competing in tenders is against the principle of competitive competition, and it is supported by the opinion of the European Union Commission that projects can be shared with the public by hiding some information in these projects. This issue, which is one of the most important reasons why we do not have enough information about PPPs, has been put on the agenda of the UK Parliament. The Parliament underlined the need to broaden the freedom of information, stating that transparency regarding the benefits and costs of PPPs has been overshadowed by the relevant Ministries and investors who rely on trade secret justification (House of Commons Public Accounts Committee, 2011).

Incomplete drafting of contracts and, consequently, frequent amendments to contracts are also one of the critical problems that arise in PPP contracts that are drafted without considering the principles of transparency and accountability. This process leads to delays or interruptions in projects and a sharp departure from the value for money approach, which is one of the essential governance principles.

Another problem caused by the complex contracts in PPPs is that legal decisions can be manipulated to fit predetermined parameters using unreliable information. This, on the other hand, creates consequences that do not account for social problems, protect the interests of certain groups, and lead to corruption (WB, 2009).

The maintenance of PPPs through long-term contracts also creates governance problems. Due to long-term contracts, it becomes difficult to evaluate the output and results of PPPs, and it may become impossible to predict the factors that may affect the governance environment in the process (Greve & Hodge, 2010). Difficulties experienced in this regard may lead to conflict and/or additional costs between the parties to the contract.

In order to realise the governance in PPPs, as mentioned before, the principle that "the risk is undertaken by the party that can manage it best" should be applied in the emergence and control of risks throughout the entire process, from the preparation stage to the implementation of PPPs (Cangöz et al., 2021). However, while the risk should be assumed by the party that can best manage it, it is seen that in many PPP projects, the projects often fail because the parties cannot agree on the risk allocation and both parties try to shift the risk to the other (UN, 2008).

As a result, the main reason behind the governance challenges in PPPs is the level of institutional development that determines the relationship between PPPs and governance. Governance is an indicator and tool of institutional development. Therefore, first of all, an analysis should be made about whether the service will provide public benefit with the traditional public procurement method or the PPP method. If the PPP method is preferred in



Ünalan Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscaoconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

---

the next stage, it will be possible to overcome the governance challenges mentioned in this section by conducting a process that focuses on governance principles.

## 5. Discussion of Public-Private Partnerships and Governance through Case Studies

In PPP projects, it is possible to give examples of PPPs showing that, under the condition that the principles of governance are implemented, results that are suitable for their purpose can be achieved. One such example is Canada, a developed country with strong governance. The Vancouver Landfill Project in Canada is a PPP project that has achieved sustainable development and environmental goals. The municipality, which went out to tender in 2001, received five bids, each of which approached the use of landfill gas differently, and one of the bids evaluated by the City Council was selected. The importance of this project lies in its contribution to the reduction of greenhouse gases. The city of Vancouver, as a public partner, owns and operates the landfill located on public land. The Canadian energy company is responsible for designing, financing, constructing, and operating the cogeneration plant. BC Hydro, a British Columbia company under the Ministry of Energy and Mines, buys and distributes the electricity produced by the cogeneration plant. The other partner in the private sector is an agricultural enterprise that purchases heated water produced by the electricity generation process and uses it to heat the greenhouse complex. The public sector does not pay the private partner but guarantees the supply of landfill gases for the 20-year contract period. The revenue from energy and thermal sales goes to the private sector, and 10% of the royalties are paid to the municipality. The operating cost for the municipality to supply landfill gases is approximately \$250,000 per year, and the royalty paid to the municipality is \$400,000. Therefore, besides providing an environmental benefit, the project also serves the public interest in financial terms (UN, 2008).

Another example that has achieved its goal is Colombia, which, unlike Canada, is far behind in the governance world ranking and is in the category of developing countries. The TransMilenio (TM) rapid transit bus system project plans to activate bus routes by constructing special bus lines in critical areas of Bogota and using a side route system to complete the main lines. A public company, TransMilenio SA, was established to manage the project. The company has undertaken the planning and contract preparation stages, as well as the tender to select the private partners who will build the infrastructure and operate the main roads, bypass, ticketing system, and payment system. TransMilenio SA has also assumed the role of an observer in order to provide customer service and quality performance. In this context, it applies a penalty system for private sector partners who do not comply with their contractual obligations, responsibilities, and investment requirements. The public sector, which is responsible for financing the investment in infrastructure, retains the financial risk of the project by entering into a contract with selected private contractors on a competitive basis. The bus companies operating the bus routes are selected through competitive bidding. The factors that make the company a reason for preference are based on a point system that bidders receive according to their experience, bus quality, and emission levels. Thus, TM encouraged bus operators to provide an efficient, modern, and non-polluting vehicle fleet. For these reasons, bus operators had to invest in new buses, so



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

---

the financial risk was transferred to them. The payment system implemented in the TM project means that the demand risk is assumed jointly by the bus operators since all the collected revenues are distributed among the bus operators. Shortly after the implementation of the TM project, significant improvements were made in terms of the efficiency, safety, and environmental impact of the system (WB, 2009).

In the case studies, it is seen that when governance principles such as strong risk management, sustainable development, and environmental objectives are taken into consideration, PPPs that provide public benefits and achieve their objectives can be achieved. On the other hand, the positive PPP experience in Colombia is contrary to what might be expected, as it is a weak country in terms of governance.

In countries with strong governance, it is also possible to come across PPPs that have deviated from their purpose. The London Underground project in the United Kingdom is one of the projects that is frequently discussed in public opinion. Problems such as high-cost consulting services, uncertainties in contract negotiations, and delays in the finalization of the tender started to emerge at the very beginning of the project. The shortcomings of the PPP contract also created uncertainty as to who would bear the resulting cost overruns. This uncertainty subsequently led to complex contracts in which project partners determined their responsibility for cost overruns and their impact on project financing. Metronet, a private sector partner in the project, requested £992 million from LUL (London Underground Ltd.), a public sector company, for other committed expenditure, including past expenditure, but was only given £121 million to cover expenditure over the year ahead. This process resulted in the bankruptcy of Metronet, which placed a significant financial burden on the public sector as lenders were guaranteed 95 percent of the £2 million debt (WB, 2009).

The corruption scandal involving the Odebrecht company, which is the executor of many PPP projects in Latin American countries that lag behind developed countries in terms of governance, is an important example of the relationship between PPPs and governance. It was revealed that Odebrecht had distributed bribes of about 3 percent of the tender value to politicians in power in order to obtain billions of dollars in public tenders for Petrobras in Brazil. In Peru, where the highest bribes were found to have been distributed after Brazil, it was revealed that Odebrecht distributed a total of 29 million dollars in bribes to politicians in order to obtain tenders for projects such as metro, motorway, and pipeline construction, and after this scandal, all major public construction projects in the country were stopped (Erol, 2018). Due to the Odebrecht bribery scandal, 12 countries in Latin America and Africa postponed many infrastructure projects (Bajpai & Myers, 2020). According to WB records, between 1995 and 2016, Odebrecht was a partner in 51 PPP projects in the sectors of electricity, airports, ports, railways, roads, operational water, and treatment plants, including 6 in Peru, 2 in Mexico, 1 in Colombia, and the rest in Brazil (Private Participation in Infrastructure (PPI-WB). Luis Alberto Moreno, former president of the Inter-American Development Bank, told reporters that "there is no doubt that the Odebrecht case has caused enormous damage to the company and many governments, but the biggest damage caused by this scandal is the idea that public-private partnerships are bad" (Reuters, 2017).



Ünalan Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

---

It is not possible to draw a general conclusion on the relationship between PPPs and governance based on positive and negative case studies of countries with different governance levels. For example, favorable PPP processes can be found in Colombia, a country with weak governance. On the other hand, as seen in the Odebrecht scandal in this country, the PPP process can also be damaged due to corruption.

The governance challenges in PPPs discussed in the previous section provide various reasons for the failure of PPP processes within a governance framework. However, it is insufficient to explain why PPP problems are experienced in countries with strong governance or how effective PPP projects can be realized in countries with weak governance. The answers to these questions can be sought under three headings. The first one is the debate on the measurement of governance. Accordingly, institutional variables are often indicated by indexes created by consulting firms and research institutes as a result of surveys conducted among professionals and business people. According to Chang (2011, 2015), these indexes exclude institutions that are incompatible with liberalization, such as the welfare state. The package of "right institutions" includes mostly democracy, a clean and transparent bureaucracy and legislature, strong protection of property rights, including intellectual property rights, corporate governance institutions, especially rules on information disclosure and bankruptcy law, and advanced financial institutions. It is rarer that a good public finance system, social welfare, and labor institutions that provide a safety net and protect workers' rights are included in the package, although they are important. According to Aron (2000), who provides an extensive discussion of the reliability of institutional indicators, the evidence for a link between the quality of institutions and investment and growth is by no means robust. On the other hand, the scarcity and weakness of both macroeconomic and institutional data for many developing countries preclude sound policy interpretations on a country-by-country basis. The second argument is that governance indicators are not linear across countries. Accordingly, mainstream institutional theories view the relationship between institutions and economic development as linear and uniform across time and space and do not recognize that this relationship varies across and within societies over time (Chang, 2011). On the other hand, international financial institutions may be too demanding towards developing countries with regard to the obligations of developed countries regarding institutions, finance, and human resources (Chang, 2015). According to Chang (2015), the development of institutions takes decades, if not generations. In this context, demanding "world-class" institutions from developing countries in as little as 5 to 10 years and penalizing them when these demands are not met contradicts the historical experience of the developed countries themselves. Finally, from the perspective of the approach that considers PPPs as a model developed in line with the interests of the private sector, the loss of the importance of governance principles will also be an expected result. According to Fine (2020), the starting point of the debate is the globalization, neoliberalization, and financialization of economic and social reproduction. PPPs, which emerged as a result of the neoliberal transformation stages, can be understood as a mixture of public and private, market and state. However, PPPs can be better analyzed analytically within the framework of commodification. According to Bayliss & Waeyenberge (2018), PPP policy is now driven more by the availability of global finance than by the previously perceived potential for efficiency gains through privatization. This has led to the institutional restructuring of



infrastructure to facilitate the entry of financial investors and is underpinned by a policy framework that strongly favors private sector participation over alternatives based on public sector procurement. Studies that examine PPPs on the basis of private sector needs and financialization also emphasize the transformation of infrastructure into assets that generate income streams for private actors and the creation of an infrastructure asset class (Romero 6 Waeyenverge, 2020; Arezki et al., 2017).

## 6. Conclusion

PPPs are encouraged for reasons such as diversifying financing resources, reducing public debt, reducing service costs, saving investments and services, realizing a balanced risk distribution between the public and private sectors, maintaining a budget balance, and developing alternative management strategies based on the financing needs of the public sector (Guzelsari, 2009). However, the fact that many PPP projects have been postponed, cancelled, or incurred significant public losses has recently made PPPs increasingly controversial. In this environment, under the leadership of international organizations, the concept of "governance" is frequently emphasized as a tool that can solve the problems of PPPs.

The elements emphasized in the guides prepared by international organizations on how and within which framework governance can be implemented in PPPs are an answer to the problems experienced in PPP processes. It is known that realizing the projects that need to be realized with the traditional procurement method in public service provision with PPPs or the projects that should be realized with PPPs with the traditional procurement method causes significant public losses. For this reason, the first step to effective governance in PPPs is to make a cost-benefit analysis about which method will provide public benefit in service delivery.

A large part of the problems that arise during the process are due to the complexity of the contracts or incomplete or frequently changing contracts. These contractual problems can lead to wrong decisions by laying the groundwork for manipulation both at the beginning and later in the process. On the other hand, contracts not shared with the public on the grounds of trade secrets cause severe damage to transparency and accountability. Accountability and transparency in line with the principles of governance in PPPs regarding this issue should be considered throughout the process. In order to achieve this, it is vital to make the contracts clear, understandable, and standardized.

PPPs are long-term and high-cost projects, creating a large rent area. Therefore, tender processes must be carried out impartially and transparently. The care to be taken in this regard will also help prevent possible corruption.

The endeavor of the public and private sectors to attribute the risks that may arise to the other party also eliminates the validity of governance principles. In the definition given by WB (2017), PPPs are defined as projects in which the private sector assumes the financial and operational risk. However, in recent years, Treasury guarantees given in most of the PPP projects invalidate the risk sharing in the definition of PPPs, causing a large part of the risk to



Ünalan Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

---

be transferred to the public sector. The proposed solution offered in this regard is to perform a value-for-money analysis at the beginning of the PPP processes and to show the utmost care to ensure that value-for-money remains positive throughout the process.

The governance challenges that cause PPPs to deviate from their goals and the basis of the governance principles offered as a solution to these difficulties are based on the strong institutional structure and rules shaped within the framework of NIE and NPM. When the governance process is applied effectively on this basis, it is possible to reduce or eliminate many problems experienced in PPPs. More concretely, public service provision can be achieved by choosing the proper procurement method, ensuring accountability and transparency, and maintaining a positive value for money.

The other side of the possible favorable scenario for PPPs is the problems encountered in practice. The fact that these projects are megaprojects provides a large amount of profit to the companies that are awarded the tender. For the government, they are very advantageous because they can be left out of the budget. Thus, even though public investments are made, there is no increase in public expenditures in the short term. In addition, it is an issue that is frequently discussed in public opinion that PPP tenders are awarded to specific companies close to the government in many countries. When favorable or unfavorable PPP case studies are analyzed, uncertainty emerges as to whether PPP processes are directly related to the governance level of countries. There may be many reasons for this. However, in this study, the discussion is limited to only three topics. The first one is the debate on the measurement of governance. The second is the criticism that governance indicators are not linear for each country. The last one is, in a more general sense, the idea that PPPs are a method shaped according to the interests of the private sector. When this idea is at the center, it is inevitable that the relationship between PPPs and governance is weakened. It is possible to discuss the rents provided to the companies that receive the tender and are often close to the government and the bureaucracy's orientation towards PPP projects without considering the public interest within the framework of the last issue.

This study has examined the governance solution offered for the problems experienced in the PPP processes, together with the dimensions of the concept based on NIE and NPM. On the other hand, the relationship between PPPs and governance requires a more comprehensive discussion that goes beyond the limits of this study. The governance solution offered by the neoclassical economics approach of NIE and NPM is insufficient to eliminate the problems encountered in practice. In the neoliberal world, which centers on capital's need for accumulation, the governance principles defined for PPPs need to be examined in a much more dimensional and in-depth manner. In other words, when the public interest conflicts with the needs of capital accumulation, the question of which one will be preferred remains to be discussed.

## References

Arezki, R., Bolton, P., Peters, S., Samama, F. & Stiglitz, J. (2017). From Global Savings Glut to Financing Infrastructure. *Economic Policy*, 32(90), 221-261.



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

- Aron, J. (2000). Growth And Institutions: A Review of The Evidence. *The World Bank Research Observer*, 15(1), 99-135.
- Aydın, E. V., Gücüyener, M. & Demircan, S. Y. (2022). *Kamu Özel Sektör İşbirliği Modeli ve Avrasya Tüneli Projesi*. Avrasya Tüneli İşletme İnşaat ve Yatırım A.Ş. Yayınları, 1. [https://www.avrasyatuneli.com/\\_assets/pdf/koi-modeli-ve-avrasya-tuneli-projesi-raporu-14102022.pdf](https://www.avrasyatuneli.com/_assets/pdf/koi-modeli-ve-avrasya-tuneli-projesi-raporu-14102022.pdf)
- Bajpai, R. & Myers, C. (2020). *Enhancing Government Effectiveness and Transparency: The Fight Against Corruption*. World Bank. [Http://Documents.Worldbank.Org/Curated/En/235541600116631094/Enhancing-Government-Effectiveness-And-Transparency-The-Fight-Against-Corruption](http://Documents.Worldbank.Org/Curated/En/235541600116631094/Enhancing-Government-Effectiveness-And-Transparency-The-Fight-Against-Corruption).
- Bayliss, K. & Van Waeyenberge, E. (2018). Unpacking The Public Private Partnership Revival. *The Journal of Development Studies*, 54(4), 577-593.
- Bayramoğlu, S. (2018). *Yönetişim Zihniyeti: Türkiye’de Üst Kurullar ve Siyasal İktidarın Dönüşümü* (4. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Boardman, A. E. & Vining, A. R. (2012). The Political Economy of Public-Private Partnerships and Analysis of Their Social Value. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(2), 117-141.
- Cangöz, M. C., Emek, U. & Karaca, N. U. (2021). *Türkiye’de Kamu-Özel İşbirliği Modeli Uygulaması: Etkin Risk Paylaşımına Yönelik Bir Model Önerisi*. TEPAV Elektronik Yayınları No: 1.
- Casady, C. B., Eriksson, K., Levitt, R. E. & Scott, W. R. (2017). A ‘New Governance’ Approach to Public-Private Partnerships: Lessons for The Public Sector. (1-40). <https://gpc.stanford.edu/publications/new-governance-approach-public-private-partnerships-lessons-public-sector>
- Chang, H. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498.
- Chang, H. (2015). *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü* (6. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Chowdhury, A. N. & Chen, P-H. (2010). Special Purpose Vehicle (SPV) of Public Private Partnership Projects in Asia and Mediterranean Middle East: Trends and Techniques. *International Journal of Institutions and Economies*, 2(1), 64-88.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of The Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law & Economics*, 3, 1-44.
- Erol, E. (2018, 5 Mart). *Bir Ulaşır Yolsuzluk Hikayesi: Odebrecht*. Evrensel Gazetesi. <https://www.evrensel.net/yazi/80997/bir-ulusasiri-yolsuzluk-hikayesi-odebrecht>.
- Esfahani, H. S. & Ramírez, M. T. (2003). Institutions, Infrastructure, and Economic Growth. *Journal of Development Economics*, 70(2), 443-477.
- Fine, B. (2020). Situating PPPs. J. Gideon & E. Unterhalter (Eds), *Critical Reflections on Public Private Partnerships* (26-38). Routledge.



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

- Gasmi, F., Um, F. N. & Virto, L. R. (2009). Political Accountability and Regulatory Performance in Infrastructure Industries: An Empirical Analysis. *The World Bank Economic Review*, 23(3), 509-531. <http://www.jstor.org/stable/40647402>
- Greve, C. & Hodge, G. (2010). Public-Private Partnerships and Public Governance Challenges. S. P. Osborne (Ed.), *The New Public Governance? Emerging Perspectives on the Theory and Practice of Public Governance* (149-162). London UK: Routledge.
- Güzelsarı, S. (2004). *Kamu Yönetimi Disiplininde Yeni Kamu İşletmeciliği ve Yönetişim Yaklaşımları*. AÜ SBF-GETA Tartışma Metinleri. No:66.
- Güzelsarı, S. (2009). Kamu Özel Sektör Ortaklığı Üzerine Eleştirel Bir Değerlendirme. B. Övgün (Ed), *Kamu Yönetimi: Yapı İşleyiş Reform* (43-78). Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi (KAYAUM) Yayın No: 5
- Hammami, M., Ruhashyankiko, J. F. & Yehoue, E. B. (2006). *Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure*. IMF Working Paper, 06/99.
- Hood, C. (1991). A Public Management For All Seasons?. *Public Administration*, 69, 3-19.
- House of Commons Committee of Public Accounts. (2011). *Lessons from PFI and Other Projects*. Forty-fourth Report of Session, 2010-2012. <https://publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmpubacc/1201/1201.pdf>
- Demirag, I., Dubnick, M. & Khadaroo, M. I. (2018). A Framework for Examining Accountability and Value for Money in The UK's Private Finance Initiative. *Corporate Social Responsibility, Accountability and Governance* (77-92). Routledge.
- Karci, Ş. M. (2008). Yeni Kamu İşletmeciliği Yaklaşımının Temel Değerleri Üzerine Bir İnceleme. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 8(16), 40-64.
- Klijn, E. H., Edelenbos, J. & Hughes, M. (2007). Public-Private Partnership: A Two-Headed Reform. A Comparison of PPP in England and the Netherlands. C. Pollitt, S. Thiel & V. Homburg (Ed.), *New Public Management in Europe: Adaptation and Alternatives* (81-89). London: Palgrave Macmillan.
- Knack, S. & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics & Politics*, 7(3), 207-227.
- Lee, M., Han, X., Gaspar, R. E. & Alano, E. (2018). Deriving Macroeconomic Benefits from Public-Private Partnerships in Developing Asia. *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, (551).
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- North, C. N. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1. Press). USA: Cambridge University Press.
- OECD. (2012). *Recommendation of The Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships*.



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

- Osborne, D. & Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government*. USA: Addison-Wesley Publishing Company.
- Ömürgönülşen, U. (1997). The Emergence of a New Approach to the Public Sector: The New Public Management. *SBF Dergisi*, 52(1), 517-565.
- Peters, B. G. (1998). With a Little Help from Our Friends: Public-Private Partnerships as Institutions and Instruments. J. Pierre (Ed.), *Partnerships in Urban Governance European and American Experiences* (11-33). Newyork: Palgrave.
- Prats, J. (2019). *The Governance of Public-Private Partnerships: A Comparative Analysis*. Inter-American Development Bank Technical Note.
- Private Participation in Infrastructure (PPI) - World Bank Group. <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/sponsor/odebrecht-sa-1503>
- Reuters. (2017, 30 Mart). *Odebrecht scandal could threaten public-private partnerships*, IADB says. <https://www.reuters.com/article/us-odebrecht-iadb-idUSKBN171329>
- Robinson, H., Carrilo, P., Anumba, C. J. & Patel, M. (2010). *Governance & Knowledge Management for Public-Private Partnerships*. United Kingdom: Wiley-Blackwell.
- Romero, M. J. & Van Waeyenberge, E. (2020). Beyond Typologies. What Is a Public Private Partnership?. J. Gideon & E. Unterhalter (Eds.), *Critical Reflections on Public Private Partnerships* (39-63). Routledge.
- Saad-Filho, A. (2007). Washington Uzlaşmasından Washington Sonrası Uzlaşmasına: İktisadi Kalkınmaya Dair Neoliberal Gündemler. A Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalizm: Muhalif Bir Seçki* (191-201). İstanbul: Yordam Kitap.
- Sadi, İ. E. (2008). Kurumsal İktisat. F. Başkaya & A. Ördek (Ed.), *Ekonomik Kurumlar ve Kavramlar Sözlüğü* (731-740). Özgür Üniversite Kitaplığı: 72.
- Stiglitz, E. J. (1997). An Agenda for Development for The Twenty-First Century. Washington D.C. *Annual World Bank Conference on Development Economics*.
- Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. E. Özveren (Ed.), *Kurumsal İktisat* (45-92). Ankara: İmge Kitabevi.
- Şenses, F. (2017). *İktisada Farklı Bir Giriş*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- The World Bank. (2009). *Good Governance in Public-Private Partnerships A Resource Guide for Practitioners*. Department for International Development of the United Kingdom.
- The World Bank. (1992). *Governance and Development*. <http://documents.worldbank.org/curated/en/604951468739447676/Governance-and-development>.
- The World Bank. (2017). *Public-Private Partnerships Reference Guide* (Version 3). <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/documents/PPP%20Reference%20Guide%20Version%203.pdf>



Ünalın Karakuş, E. (2023). The Institutional Dimension of Public-Private Partnerships: Governance. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1907-1928. Doi: 10.25295/fsecon.1268748

United Nations. (2008). *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships*. New York & Geneva. United Nations Economic Commission for Europe.

Zabcı, F. (2009). *Dünya Bankası: Yanılsamalar ve Gerçekler*. İstanbul: Yordam Kitap

Zengin, O. (2009). Günümüz Kamu Yönetiminde Ön Plana Çıkan Yaklaşımlar. B. Övgün (Ed.), *Kamu Yönetimi: Yapı İşleyiş Reform (1-42)*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi (KAYAUM) Yayın No: 5

Zergawu, Y. Z., Walle, Y. M. & Giménez-Gómez, J. M. (2020). The Joint Impact of Infrastructure and Institutions on Economic Growth. *Journal of Institutional Economics*, 16(4), 481-502.

**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

### Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği

#### *The Relationship of Geopolitical Risks and Defense Expenditures with Economic Growth: The Example of MIST Countries*

Onur DEMİRCİ<sup>1</sup>, Fatih Volkan AYYILDIZ<sup>2</sup>

#### Öz

Savunma harcamalarının GSYH içindeki payının yüksek oluşu bazı ekonomilerde büyüme üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır. Arz yönlü iktisatçılar bu etkinin, kaynakların daha verimli ve üretime dönük alanlarda değerlendirilmesiyle giderilebileceğini savunmaktadır. Keynesyen görüş ise askeri harcamaların çarpan mekanizması yoluyla iktisadi büyümeyi pozitif etkileyebileceğini öne sürmektedir. Bu argüman, artan savunma harcamalarının toplam harcamaları artıracığını, toplam harcamaların da toplam talebi artıracığını ve böylece iktisadi büyümenin ivme kazanacağı anlayışına dayanmaktadır. Savunma harcamaları sürekli yüksek seyreden ülkelerde bu duruma sebebiyet veren faktörler arasında savaş, deprem ve göçmen sorunları gibi jeopolitik riskler de gösterilebilir. Bu riskleri yüksek olan ülkelerin savunma harcamalarının da GSYH içinde görece önemli bir paya sahip olduğu gözlenebilmektedir. Ekonomi yazınında savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine geniş bir literatür mevcut iken jeopolitik risklerin bu denkleme dahil olduğu çalışmalar az sayıdadır. Bu çalışma jeopolitik riskler ve savunma harcamalarının iktisadi büyüme ile nedensellik bağının varlığını MIST ülkeleri (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) kapsamında tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında jeopolitik risklerin ölçümü için GPR endeksi (Caldara & Lacoviello, 2022) kullanılarak Dumitrescu & Hurlin (2012) panel nedensellik testine başvurulmuştur. Sonuçlar büyümeden her iki değişkene doğru geri beslemeli nedenselliğe dair kanıtlar sunarken jeopolitik riskten savunma harcamalarına doğru bir nedenselliğe de işaret etmektedir.

**Jel Kodları:** C33, O47, H50

**Anahtar Kelimeler:** Jeopolitik Risk, Askeri Keynesyen, Savunma Harcamaları, İktisadi Büyüme, MIST Ülkeleri

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Ardahan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, onurdemirci@ardahan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4989-3829

<sup>2</sup> Öğr. Gör. Dr., Ardahan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, fatihvolkanayyildiz@ardahan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5991-3574



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

---

#### Abstract

The high share of defense expenditures in GDP has a negative effect on growth in some economies. Supply-side economists argue that this effect should be eliminated by utilizing resources in more efficient and production-oriented areas. The Keynesian view, on the other hand, argues that military spending can positively affect economic growth through the multiplier mechanism. This argument is based on the understanding that increasing defense expenditures will increase total expenditures, increase aggregate demand in total expenditures, and thus economic growth will gain momentum. Among the factors that cause this situation in countries with constantly high defense expenditures, geopolitical risks like war, earthquakes and immigration problems can be shown as examples for those expenditures. It can be observed that the defense expenditures of these countries with such risks have a relatively significant and high share in their respective GDPs. While there is extensive literature on the relationship between defense expenditures and economic growth in the economic literature, there are few studies that include geopolitical risks in this equation. This study aims to predict the existence of causality between geopolitical risks and defense expenditures and economic growth within the context of MIST countries (Mexico, Indonesia, South Korea and Turkey). Within the scope of the study, Dumitrescu & Hurlin's (2012) panel causality test was applied by using the GPR index (Caldara & Lacoviello, 2022) for the measurement of geopolitical risks. The results obtained provide evidence of a causal relationship with feedback from economic growth to both variables, while also pointing to causality from geopolitical risk to defense spending.

**Jel Codes:** C33, O47, H50

**Keywords:** Geopolitical Risk, Military Keynesianism, Defense Expenditures, Economic Growth, MIST Countries





Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

## 1. Giriş

Coğrafi şartlar ile şekillenen jeopolitik konumun, ülkelerin sosyoekonomik durumunu etkilediği görüşü sıkça savunulan bir görüştür. Bu görüşü destekleyen çok sayıda coğrafya hipotezi ise literatürdeki yerini almıştır. Bu hipotezler genellikle bir ülkenin zengin ya da fakir olmasında coğrafi faktörlerin birincil rol oynadığını ileri sürmektedir. Bu görüşleri eleştiren çevreler ise coğrafyanın bir kader olmadığı tezini savunmaktadır. Acemoglu & Robinson (2020) coğrafi hipotezlere dayanan görüşleri şu sözlerle eleştirmektedir (Acemoglu & Robinson, 2020: 53):

*“...Oysa dünya eşitsizliği iklimle, hastalıklarla ya da coğrafya hipotezinin herhangi bir versiyonuyla açıklanamaz. Nogales’i bir düşünün. İki tarafı ayıran iklim, coğrafya ya da çevresel hastalık koşulları değil, Birleşik Devletler-Meksika sınırındır.”*

Her iki görüşün de ampirik kanıtlarla desteklenebildiği günümüz ekonomilerinde ülkenin coğrafi konumu pek çok avantajı ve/veya dezavantajı birlikte sunabilir. Bugün avantaj olan bir husus yarın ülke ekonomisi için dezavantaja dönüşebilmektedir veya vice versa. Bir ülkenin sınır haddi, bölgesel sorunları, jeolojik yapısı, savaş ve terör olasılığı, uluslararası ilişkileri ve demografik yapısı gibi unsurları o ülkenin politikaları üzerinde çeşitli etkilere sahip olabilmektedir. İktisadi büyümeyi açıklayabilecek çok sayıda değişken içerisinde doğrudan ekonomi ile ilişkili olmasa da büyümenin sürdürülebilirliğini etkileyen bu gibi faktörler iktisadi olmayan değişkenler olarak açıklanabilir.

Dünya ticaretindeki ve finansal sermayenin dolaşım hızındaki artış, ekonomilerin etkileşimini değiştirdiği gibi finansal kırılganlığı da yükseltmiştir. Bunun en yakın iki örneği 2020’de pandemiye dönüşen Covid-19 salgınının ve Şubat 2022’de Rusya- Ukrayna arasında başlayan askeri çatışmaların dünya ekonomileri üzerindeki etkileridir. Bu durum bize üretim, verimlilik, işgücü, teknoloji, sermaye gibi çok sayıdaki iktisadi faktörün haricinde büyüme sürecini etkileyen ve iktisadi olmayan meselelerin de iktisadi büyüme konusunda dikkate değer olduğunu göstermektedir. Nitekim iktisadi büyümeyi sadece temel dinamiklerden olan teknoloji ve sermaye gibi yakın faktörler ile açıklamak büyüme sürecinde ülkeler arasında yaşanan farklılıkları göstermek bakımından da yetersiz kalabilmektedir (Acemoglu, 2009: 19).

İktisadi olmayan faktörlerin büyüme üzerindeki etkileri, savaş vb. olumsuz gelişmelerin turizm ve doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki negatif yansımalar ile doğrudan olacağı gibi demokratik olmayan uygulamalar ve zayıf yönetim gibi diğer faktörler yoluyla dolaylı olarak da gerçekleşebilir. IMF (International Monetary Fund) büyümeye yönelik riskler ve potansiyel tehlikeler arasında iktisadi olmayan sebepleri de değerlendirmeye almaktadır. Bu risk ve tehlikeler arasında jeopolitik gerilimler, iç siyasal sorunlar, zayıf yönetim ve yolsuzluktan kaynaklanan riskler, aşırı hava olayları, terörizm ve güvenlik endişeleri yer almaktadır (IMF, 2017). Tüm bu etkenlerin ülkelerin iktisadi büyüme sürecini sekteye uğratması da beklenen bir durum olarak değerlendirilebilir. Bu sebeple pek çok araştırma iktisadi olmayan değişkenler ile büyüme arasındaki ilişkiye de yönelmektedir.

Türk Dil Kurumu, “jeopolitik” kavramını coğrafya, ekonomi, nüfus vb.nin bir devletin politikası üzerindeki etkileri olarak tanımlamaktadır. Bu etkilerin uluslararası ilişkileri de kapsayan geniş bir perspektif ile ortaya çıkardığı savaş, güvenlik sorunları, salgın, deprem, terörizm ve göçmen



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

sorunları gibi olayları jeopolitik risk olarak tanımlamak mümkündür. Ülkelerin jeopolitik risk düzeyleri başta turizm, dış ticaret ve yabancı yatırım gibi unsurlar olmak üzere ekonomiyi doğrudan etkileyebilmektedir. Özellikle savaş olasılığının, güvenlik kaygılarının ve terörizm tehlikesinin yüksek olduğu ülkelerin, jeopolitik riskleriyle bağlantılı olarak genellikle savunma harcamalarının milli gelir içindeki payı da fazla olabilmektedir. Savunma harcamalarını dışsal bir büyüme değişkeni olarak değerlendiren Abu-Baderand & Abu-Qarn (2003) askeri harcamaların iktisadi faktörler tarafından değil jeopolitik durum tarafından belirlendiğine dair bulgular ileri sürmüştür. Savunma harcamaları sürekli yüksek seyreden ülkelerde artan bölgesel tehditler, terörizm ve iç siyasal çalkantılarla bağlantılı olarak jeopolitik risklerin de fazla olduğu görülmektedir. Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nden (SIPRI) elde edilen bilgilere göre 2021 yılında savunma harcamalarının GSYH içindeki payı en yüksek olan ilk beş ülke şu şekilde sıralanmaktadır: Gambiya, Gana, Gine, Gine-Bissau ve Kenya. İlk beş içerisindeki ülkelerin tamamı Afrika kıtasında yer almakta ve her birinin savunma harcamalarının GSYH içindeki payı %5'in üzerindedir.

Savunma harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkileri kamu harcamaları ve/veya bu harcamaların yeni teknolojiler doğurmasıyla açıklanmaktadır. Savunma harcamalarının ortaya çıkarttığı etkilere yönelik tartışmalar iktisat literatüründe uzun bir geçmişe sahiptir. Smith, Ricardo ve Say gibi klasik iktisatçılar savunma harcamalarını iktisadi bir yük olarak görmekte ve bu harcamaların ulusal güvenliğin ihtiyaçları doğrultusunda minimuma indirgenmesini ileri sürmektedirler (Goertzel, 1985: 122). Savunma harcamalarının iktisadi büyümeyi yavaşlattığı sorunsalı 1970 ve 1980'li yıllarda uluslararası kuruluşların bazı raporlarında da yer bulmuş ve bu harcamaların reel sektöre kaydırılarak iktisadi performansın iyileştirileceği belirtilmiştir (Cappelen vd., 1984: 361). Bu görüş etrafında savunma harcamalarının ulusal tasarrufları ve sermaye yatırımlarını azaltarak bir tüketim yarattığı ve böylece büyümeyi yavaşlattığı öne sürülmektedir (Joering, 1986: 35).

Soğuk Savaşın sona ermesi ve ardından gelen yapılanma süreçleri askeri harcamalar için kullanılan kaynakların diğer alanlara aktarılmasını sağlayarak dünya genelinde savunma harcamalarının azalmasına yol açmıştır. Dünya savunma harcamaları 1990-1995 yılları arasında yaklaşık %70 azalmış, ardından ABD terör saldırıları ve takiben başlatılan Afganistan müdahalesi ile yükselen jeopolitik riskler, dünya genelindeki savunma harcamalarını kısa sürede tekrar eski seviyesine yükseltmiştir (Uzun vd., 2017: 479). Bu noktada savunma harcamaları azalan ülkelerin bu kaynakları sivil harcamalara yönlendirerek doğrudan iktisadi büyümeyi sağlayabilmesi de her zaman mümkün olmamaktadır. Yapılan yeniden dağıtımın üretken alanlara kaydırılmaması büyümeye bir katkı sağlamayabilir. Bu sebeple kaynakların yeniden dağıtımında üretken alanların tercih edilmesi ve hatta askeri alan dışında üretken bir yapı olmaması durumunda tekrar savunma harcamalarını artırmak bir seçenek olabilir (Abu-Baderand & Abu-Qarn, 2003: 581).

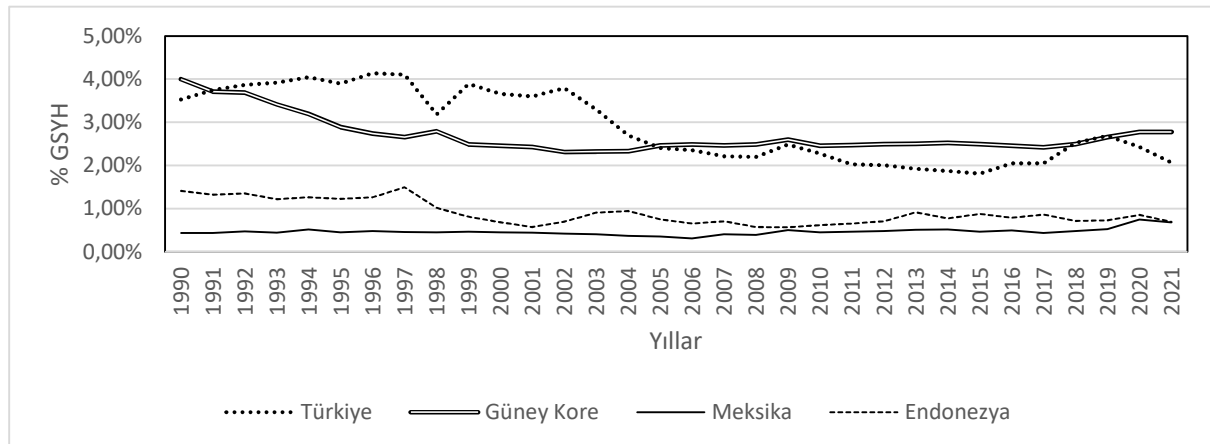
Savunma harcamalarının iktisadi büyümeyi olumsuz etkilediğini ileri süren arz yönlü yaklaşımların karşı cephesinde ise Keynesyen görüş yer almaktadır. Keynesyen görüş askeri harcamaların özellikle yüksek işsizliğin görüldüğü dönemlerde çarpan mekanizması yoluyla iktisadi büyümeyi canlandırabileceği savını ileri sürmektedir. Bu sav, artan savunma harcamalarının toplam harcamaları; toplam harcamalarında toplam talebi artıracaklarını ve

böylece iktisadi büyümenin ivme kazanacağına dayanmaktadır (Hirnissa vd., 2009: 192). Keynesyen anlayışın bu görüşü literatürde Askeri Keynesci Yaklaşım olarak tanımlanmaktadır. Ekstrem durumlarda kamu harcamalarından savunmaya doğru yüksek oranlarda bir pay tahsis edildiğinde uygulanan bu politika “Askeri Keynesçilik” olarak tanımlanmaktadır (Pieroni vd., 2008: 676).

Kamu harcamaları ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi teorileştiren bir başka görüş ise “Wagner Yasası” olarak bilinmektedir. Bu yaklaşıma göre ekonominin büyümesi yeni kamusal ihtiyaçlar doğurduğundan bu ihtiyaçların karşılanması adına daha fazla kamusal mal ve hizmet üretilmek durum ortaya çıkmaktadır. Keynesyen yaklaşım kamu harcamalarından iktisadi büyümeye doğru bir nedensellik olduğunu varsayarken Wagner yasası ters bir nedenselliği varsaymaktadır. Wagner’a göre kamu harcamaları içsel bir değişken iken Keynes’e göre dışsal bir değişkendir (Tülümce & Yayla, 2017: 167). Askeri harcamalar özel yatırımları dışlayarak kaynakları üretken faaliyetlerden askeri harcamalara yönlendir ve kaynak tahsisini bozar. Bu durum iktisadi büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Keynesyen görüş, savunma harcamalarının toplam talebi artırdığını ve böylece normalde âtıl olan sermayenin daha fazla kullanılmasını sağladığını ileri sürmektedir. Sermaye kullanımı ise yüksek istihdama, karlılığa, yatırıma ve sonunda iktisadi büyümeye yol açar (Abu-Baderand & Abu-Qarn, 2003: 571).

Savunma harcamaları ve büyüme ilişkisine dair yürütülen çalışmalar neoklasik model ekseninde modernizasyon, altyapıdan kaynaklı pozitif dışsallıklar ve teknolojik yan ürünler gibi arz yanlı bir yönelim göstermektedir. Keynesyen modeller ise yatırım, ihracat, eğitim gibi talep yanlı bir eğilim sergilemektedir (Dunne vd., 1999: 7). Bu çalışma jeopolitik riskler ve savunma harcamalarının iktisadi büyüme ile nedensellik bağının varlığını MIST ülkeleri (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) kapsamında tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla jeopolitik risklerin ölçümü için GPR endeksi (Caldara & Lacoviello, 2022) kullanılarak Dumitrescu & Hurlin (2012) panel nedensellik testine başvurulmaktadır. Ülke grubunun seçiminde GPR verilerinin inceleme dönemi içerisinde eksiksiz olması ve savunma harcamalarına dair istatistiklerin varlığı belirleyici olmuştur. Ancak benzer jeopolitik risklerin varlığı ve ülke grubunda yer alan ekonomilerin G-20 üyesi olmaları da tercih nedenleri arasında yer almaktadır.

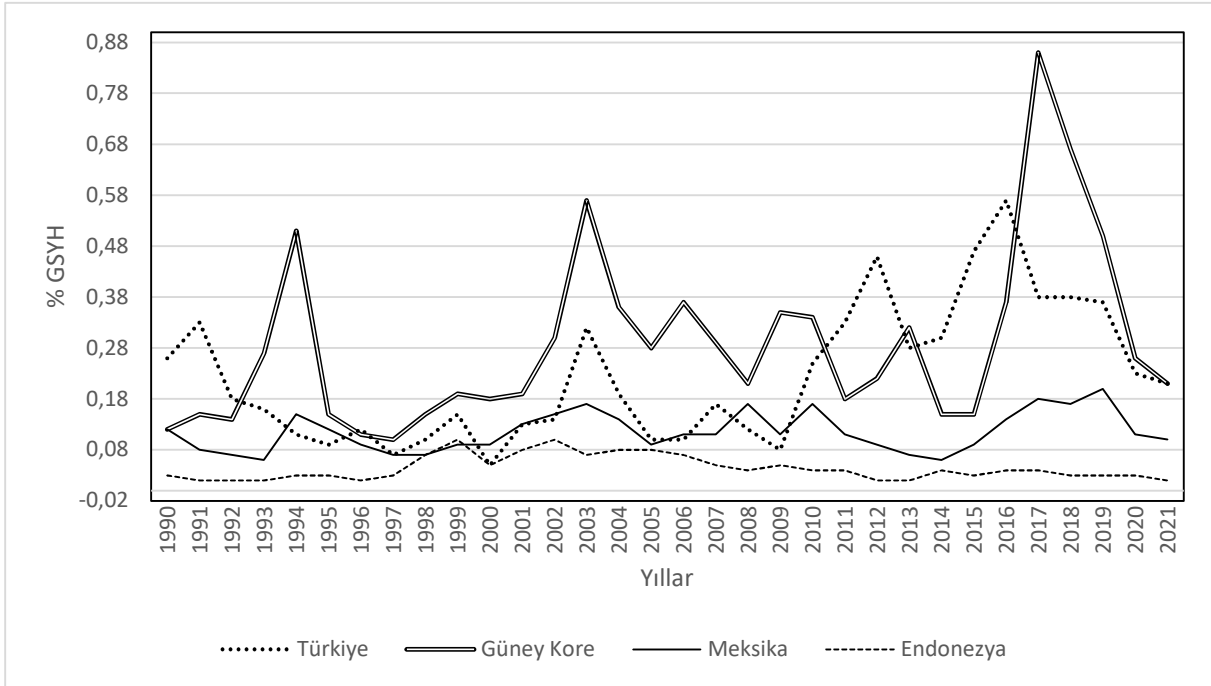
**Şekil 1: MIST Ülkeleri Savunma Harcamaları (%GSYH): 1990-2021**



**Kaynak:** SIPRI (2022) Military Expenditure Database.

Güney Kore ve Türkiye'nin 1990'lardaki yüksek askeri harcamaları 2010 yılına kadar düşüş eğilimi göstermiş ve ilgili yıldan itibaren tekrar yükselişe geçmiştir. İki ülkenin görece olarak Meksika ve Endonezya'ya göre daha yüksek savunma harcamaları yapmaları bölgesel sorunları ile yakın ilişkilidir. Türkiye'nin başta Yunanistan ve Ermenistan olmak üzere siyasi sorunlar yaşaması, 1990'larda gerçekleşen terör olayları savunma harcamalarının yüksek oluşunu açıklamaya yardımcı olmaktadır. Benzer biçimde Güney Kore'nin Kuzey Kore ile yaşadığı sorunlar 1990'lı yıllardaki ilk nükleer krizden bu yana dönem dönem tekrar etmektedir. 1994 yılında Kuzey Kore nükleer silah programının tavsiyesine ilişkin taahhütlerde bulunsa da bu taahhütler yerine getirilmemiştir. 2006 yılında ilk ve 2016 yılında ise dördüncü nükleer denemesini gerçekleştiren Kuzey Kore yönetimi nükleer güç olma yolunda agresif bir tutum sergilemektedir. Bu bağlamda Güney Kore'de savunma harcamalarını yüksek tutmakta ve savunma teknolojilerini artırmaktadır. Son olarak 2018 yılından itibaren ordunun modernizasyonu için bütçeden ayrılan pay artırılmıştır (Topcu, 2022).

**Şekil 2: MIST Ülkeleri GPR Değerleri, 1990-2021**



**Kaynak:** Caldara & Matteo (2022) verileri kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

MIST ülkeleri için Caldara & Matteo (2022) tarafından hazırlanan Jeopolitik Risk Endeksi (GPR) verilerine bakıldığında verilerin ülkelerin savunma harcamalarıyla paralellik arz ettiği görülmektedir. Türkiye ve Güney Kore'nin GPR değerleri nispeten Endonezya ve Meksika'ya göre daha yüksektir. Bu durum aynı ülkelerin savunma harcamalarıyla örtüşmektedir. Bu bağlamda ülkelerin jeopolitik konumlarının ve risklerinin savunma harcamalarını artırdığını söylemek yanlış olmayacaktır. Nitekim bu çalışmanın ekonometrik çözümlemesinden elde edilen sonuçlar jeopolitik risklerden savunma harcamalarına doğru nedenselliğe kanıtlar sunmaktadır.



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

## 2. Literatür

Ekonomi yazınında büyümenin dinamiklerine yönelik geniş bir külliyat yer almaktadır. Bu külliyatta daha çok iktisadi olan değişkenlerle büyüme arasındaki ilişkiler içsel ve dışsal değişkenler olarak ele alınmaktadır. Bununla birlikte toplam çıktıdaki artış üzerinde kısa ve uzun dönemde etkili olabilen çok sayıda iktisadi olmayan faktörden de bahsedilebilir: demokrasi, hukuksal altyapı, eğitim, göç, yaygın hastalıklar, coğrafi koşullar, iklim, demografi, iç ve dış siyaset, toplumsal yapı, terörizm, savaş vb. Literatürde savunma harcamaları kamu harcamalarının bir bileşeni olarak ele alındığı gibi doğrudan kamu harcamaları ile büyüme arasındaki ilişkiye dair de çalışmalar yoğunluktadır. Jeopolitik risk ise daha çok GPR endeksi ile ölçülmekte ve büyümenin yanında turizm, yabancı yatırım, finansal gelişmişlik gibi makro iktisadi göstergelerle arasındaki eşbütünleşme ilişkisi test edilmektedir. Ampirik çalışmaların çoğunluğunda doğrudan savunma harcamaları ve büyüme ya da jeopolitik risk ile büyüme, kontrol değişkenleri ile birlikte analiz edilmiştir. Bu sebeple değişkenlerin ayrı ayrı büyüme ile ilişkilerine dair bir literatür taramasına yer verilmektedir.

Savunma harcamaları ve büyüme ilişkisine yönelik öncü çalışmalardan ilki Benoit (1978) tarafından 1950-65 yılları arasında 44 ülke için yapılan ampirik çalışmadır. Benoit (1978) çalışmasında ülkelerin büyüme oranı, yatırım oranı ve dış yardım gibi değişkenleri kullanmış ve ampirik sonuçlardan farklı olarak çalışma, savunma harcamalarının olumsuz etkileri üzerine odaklanmıştır. Ancak elde edilen sonuçlar beklentinin aksine, savunma harcamaları yüksek olan ülkelerin büyüme hızlarının da yüksek olduğu; savunma harcamaları düşük olan ülkelerin büyüme hızlarının da düşük olduğu şeklinde elde edilmiştir. Benoit'in ardından bu alandaki çalışmalar hız kazanmış ancak 1990'lı yılların ortalarına kadar yapılan çalışmaların çoğunda savunma harcamalarının büyüme üzerinde olumlu/olumsuz etkileri düşük düzeyde kaldığı görülmüştür (Ram, 1995: 271). Cappelen vd. (1984) ise çalışmalarında OECD ülkelerinde askeri harcamalar ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi 1960-1980 verilerini kullanarak analiz etmişlerdir. Elde edilen sonuçlar askeri harcamaların üretim üzerinde olumlu ancak yatırımlar üzerinde olumsuz etkiler doğurduğu yönündedir. Sonuçlara göre net etki ise Akdeniz ülkeleri hariç savunma harcamalarının iktisadi büyümeyi olumsuz etkilediği şeklindedir. Joerding'in (1986) öncü çalışmasında savunma harcamaları ve büyüme ilişkisi nedensellik bağlamında ele alarak, askeri harcamaların güçlü bir dışsal değişken olmadığını ve bu teoriyi baz alan çalışmaların kusurlu olduklarına vurgu yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, nedenselliğin büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü olduğunu göstermektedir.

Uzun dönemde savunma harcamaları ve büyüme arasında eşbütünleşme ilişkisinin ve iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı arayan ampirik çalışmalarda ise önemli kanıtlar sunulmuştur. Dunne vd. (1999) tarafından yapılan "Savunma Harcamaları ve İktisadi Büyüme: Yunanistan ve Türkiye İçin Nedensel Bir Analiz" isimli çalışmada Türkiye ve Yunanistan'ın ikili bölgesel sorunları ışığında savunma harcamalarının yüksek oluşu temel alınarak 1960-1996 yılları için iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Granger nedensellik test sonuçları, Yunanistan'da savunma harcamalarının büyüme üzerinde olumlu bir etki yarattığı ancak bu etkinin uzun dönemde anlamsız olduğu yönündedir. Türkiye için ise iki değişken arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Hirnissa vd. (2009) tarafından ASEAN ülkelerinde savunma harcamaları ve büyüme ilişkisini tespit



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

etmek amacıyla yapılan çalışmada 1965-2006 yılları için Pesaran Sınır Testi ve Dinamik OLS metotları ile ekonometrik bir analiz gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Endonezya, Tayland ve Singapur'da askeri harcamalar ile iktisadi büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ortaya konulurken Endonezya ve Tayland'da bu ilişki askeri harcamalardan iktisadi büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik sergilemektedir. Diğer ülkeler için ise anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Pieroni vd. (2008), kamu harcamalarının bir bileşeni olarak savunma harcamalarının uzun vadeli toplam çıktı düzeyi ile ilişkisini araştırdıkları çalışmalarında hem ABD hem İngiltere ekonomileri için teorilerle uyumlu olarak savunma harcamalarının toplam çıktı ve reel faiz oranı ile eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Saba & Ngebah (2019) ise askeri harcamalar ile iktisadi büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini, 1990-2015 dönemi için 35 Afrika ekonomisi üzerinden araştırmıştır. Panel nedensellik analizinin yapıldığı çözümlemede sonuçlar ülke gruplarına göre farklılık göstermiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre yedi ülkede askeri harcamalar ile büyüme arasında nedensellik ilişkisi yok; iki ülkede askeri harcamalardan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi var; on dört ülkede büyümeden askeri harcamalara tek yönlü nedensellik ilişkisi var ve on iki ülkede çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır.

Son yıllarda artan ticari bağlar ve serbestleşme ile birlikte küreselleşmenin boyut değiştirmesi jeopolitik risklerin ekonomiler üzerindeki etkilerini de artırmıştır. Bu bağlamda jeopolitik risklerin büyüme üzerindeki etkilerini de araştıran çalışmalar hız kazanmıştır. Ampirik çalışmaların önemli bir kısmı jeopolitik riskin ölçümü için geliştirilen GPR endeksini temel alarak büyüme üzerindeki etkilerini ve nedensellik bağına analiz etmektedir. Soybilgen vd. (2019) jeopolitik riskler ile büyüme arasındaki ilişkiyi 18 gelişmekte olan ülke üzerinden 1986-2016 dönemi için yıllık datalar kullanarak çözümlemiştir. Çözümlemede kamu harcamaları, ticari açıklık ve yatırım gibi kontrol değişkenleri eklenmiştir. GPR endeksinin kullanıldığı çalışmada, jeopolitik risklerin büyüme oranları üzerindeki etkisinin negatif ve anlamlı olduğu sonucu elde edilmiştir. Çalışma GPR'deki 10 puanlık bir artışın, GSYİH büyüme hızında %0,2-0,4'lük bir düşüşe neden olacağını ileri sürmektedir.

Khan vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada panel bootstrap Granger nedensellik yöntemi kullanarak jeopolitik risk (GPR) ile savunma harcamaları arasında nedensellik araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar Çin, Hindistan ve Suudi Arabistan'da GPR'den savunma harcamalarına doğru bir nedenselliğe vurgu yapmaktadır. Ayrıca Güney Kore ve Türkiye'de savunma harcamalarından GPR'ye doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu da belirtilmiştir. Bu bağlamda sınır anlaşmazlıklarının, savaş ve terörizm gibi tehditlerin ülkeleri savunma harcamalarını artırmaya yönelttiği belirtilmiştir. Buzdağlı & Özdemir (2021) ise askeri harcamaları bağımlı değişken, GPR endeksini bağımsız değişken ve kişi başı GSYH, ithalat ve ihracat verilerini de kontrol değişkeni olarak seçtikleri ekonometrik modelde 17 gelişmekte olan ekonomiyi 1993-2018 verilerini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda GPR değerlerinde ve kişi başı gelirdeki artışların askeri harcamaları artırdığı tespit edilmiştir. Kısa dönem analizinde ise değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

Lanrui vd. (2022) çalışmalarında 1972-2018 döneminde Pakistan'da savunma harcamalarının iktisadi büyümeye etkisini NARDL yöntemi kullanarak araştırmışlardır. Çalışmalarının sonucunda savunma harcamalarındaki pozitif şokların iktisadi büyümeye etki etmediği



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

bulgusuna ulaşmışlardır. Dolayısıyla araştırmacılar Pakistan’da savunma harcamalarının azaltılmasının iktisadi büyüme olumlu katkı sağlayacağını belirtmişlerdir. Naimoğlu & Özbek (2022) çalışmalarında 1960-2019 döneminde Türkiye’de savunma harcamaları- büyüme ilişkisini Fourier Shin eşbütünleşme testi ile FMOLS ve DOLS sınamalarını gerçekleştirerek araştırmışlardır. Çalışmalarının sonucunda söz konusu değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğuna ve savunma harcamalarının büyümeyi artırdığı bulgularına ulaşmışlardır.

Yazında yer alan sonuçlar göstermektedir ki ampirik çalışmanın yapıldığı dönem, tercih edilen ekonometrik model ve ülke gruplarındaki seçim sonuçlarda farklılık yaratabilmektedir. Elde edilen sonuçlarda Askeri Keynesyen Yaklaşımı ve Neo-Klasik modeli ayrı ayrı destekleyen bulgular görülmektedir. Bu çalışma iktisadi bir değişken olmayan jeopolitik risk endeksi (GPR), savunma harcamaları ve iktisadi büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi üzerine yoğunlaşmaktadır. Literatürde savunma harcamaları ile jeopolitik riskin birlikte bağımsız değişken, büyümenin ise bağımlı değişken olarak seçildiği ekonometrik bir modele rastlanmamıştır. Bu bağlamda çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

### 3. Ekonometrik Model ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı, 1990-2021 dönemini kapsayacak biçimde, jeopolitik risk endeksi (GPR) ve savunma harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin MIST ülkeleri kapsamında incelenmesidir. Bu doğrultuda çalışmada kullanılan denklem aşağıdaki şekilde kurulmuştur:

$$\ln GDP_{i,t} = \delta_0 + \beta_1 GPR_{i,t} + \beta_2 \ln MEXP_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (1)$$

Denklem (1) içerisinde yer alan  $\delta_0$ , sabit parametreyi;  $\beta_1$  ve  $\beta_2$  parametre katsayılarını;  $i$ , yatay kesit birim etkisini,  $t$ , zaman etkisini;  $\epsilon$ , hata terimini;  $\ln$  ise değişkenlerin logaritmasını ifade etmektedir.  $GDP$ , iktisadi büyüme;  $GPR$ , jeopolitik risk endeksi;  $MEXP$  ise savunma harcamaları değişkenlerini açıklamaktadır.  $GDP$  değişkeninin logaritmik dönüşümü yapılarak iktisadi büyümeye ulaşıldığından iktisadi büyüme ve savunma harcamaları değişkenleri logaritmik yapıda, jeopolitik risk endeksi değişkeni ise oransal bir değer olduğu için herhangi bir değişiklik işlemi yapılmadan model içerisinde yer almıştır. Alt simge  $t$ , 1990-2021 dönemini;  $i$ , örneklem evrenindeki Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye olarak bilinen MIST ülkelerini belirtmektedir. Çözümleme işlemleri Eviews ve Stata ekonometrik paket programları aracılığı ile gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 1: Değişken Tanımlamaları**

Değişken	Simge	Açıklama	Veri Kaynağı
İktisadi Büyüme	GDP		UNCTAD (United Nations Conference Trade and Development)
Jeopolitik Risk Endeksi	GPR		Caldara & Lacoviello(2022)
Savunma (Askeri) Harcamaları	MEXP		Sipri (Stockholm International Peace Research Institute)

Tablo 2, analize dâhil edilen değişkenlerin minimum, maksimum, ortalama, standart hata, toplam değerleri ve gözlem sayılarından oluşan tanımlayıcı istatistiklerini göstermektedir. Bu

doğrultuda modelin 128 gözlem sayısından oluşan dengeli bir panel yapısına sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler**

İstatistikler	lnG	GPR	lnMEXP
Minimum	5.047873	0.020000	2.963326
Maksimum	6.254917	0.860000	4.700937
Ortalama	5.853685	0.120000	3.878145
Standart hata	0.298291	0.146060	0.425567
Toplam	738.3069	21.52000	494.6851
Gözlem Sayısı	128	128	128

Tablo 3,  $T = 32$   $N = 4$  olduğundan  $T > N$  durumu için önerilen Breusch-Pagan (1980) LM (Lagrange Multiplier) yatay-kesit bağımlılığı bulgularını göstermektedir. Bulgular, %99 kritik değerde panel kesitsel bağımlılığın kanıtlarını desteklemektedir ( $p < 0.01$ ). Bu doğrultuda, birimler arasında korelasyonun varlığı doğrulanmaktadır.

**Tablo 3: Yatay-Kesit Bağımlılığı Test Bulguları**

Değişken	lnGDP	GPR	lnMEXP
İstatistik Değeri	163.4306	25.83029	146.3140
Olasılık (p) Değeri	0.0000a	0.0002a	0.0000a

Not: <sup>a</sup> simgesi, %1 anlamlılık seviyesini açıklamaktadır.

Birim kök testlerinin türü, panel kesitsel bağımlılığın varlığı durumunda önerilen 2. kuşak panel birim kök testleri doğrultusunda belirlenmiştir. Bu doğrultuda tercih edilen IM, Pesaran & Shin (2003) CIPS ve Pesaran (2007) CADF birim kök sına bulguları Tablo 4 içerisinde özetlenmektedir. Bulgular, savunma harcamaları değişkeninin birinci fark  $I(1)$  seviyesinde; iktisadi büyüme ve jeopolitik risk değişkenlerinin ise düzey  $I(0)$  seviyelerinde durağan olduklarının ve birim kök içermediklerinin bilgisini vermektedir.

**Tablo 4: CIPS ve CADF Birim Kök Testleri Bulguları**

Değişken	CIPS			CADF			
	Düzye	Birinci Fark	Kritik Değer	Düzye	Birinci Fark		
			%1	%5	%10		
lnGDP	-2.325a	-4.983a	-2.07	-2.19	-2.41	-2.420 (0.086)c	-3.667 (0.000)a
GPR	-2.806a	-6.108a	-2.07	-2.19	-2.41	-2.574 (0.046)b	-5.106 (0.000)a
lnMEXP	-2.067	-5.059a	-2.07	-2.19	-2.41	-2.294 (0.137)	-3.940 (0.000)a

Not: <sup>a</sup>, <sup>b</sup> ve <sup>c</sup> simgeleri, sırasıyla, %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerine işaret etmektedir.

Eğim katsayılarının homojenliğini ölçmek için Swamy (1970) S testi yapılmıştır. Tablo 5'te  $H_0$  hipotezinin %99 kritik değerde reddedildiğini ve eğim homojenliğinin geçerli olmadığını göstermektedir. Bu bağlamda, parametrelerin heterojen olduğu ve birimden birime değiştiği sonucuna ulaşılmaktadır.



**Tablo 5: Swamy-S Homojenlik Testi Bulguları**

Değişken	lnGDP	GPR	lnMEXP
$X^2(3)$	36.58	171.87	269.13
$p > X^2$	0.0000 <sup>a</sup>	0.0000 <sup>a</sup>	0.0000 <sup>a</sup>

Not: <sup>a</sup> simgesi, %1 anlamlılık seviyesini belirtmektedir.

Çözümleme işlemlerinin bir sonraki aşamasında, eğitim heterojenliği ve kesitsel bağımlılık sorunlarını ortadan kaldıran hata düzeltme modeli temelli Gengenbach, Urbain & Westerlund (2016) panel eşbütünleşme testi uygulanmaktadır. Tablo 6 içerisinde gösterilen bulgular değerlendirildiğinde, panel eşbütünleşme testi için  $y(t-1)$ 'in anlamlılığına göre değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi reddedilerek, değişkenler arasında uzun vadeli eşbütünleşme ilişkisinin varlığı desteklenmektedir. Dolayısıyla iktisadi büyüme, jeopolitik risk ve savunma harcamaları arasındaki eşbütünleşme ilişkisi doğrulanmaktadır.

**Tablo 6: Gengenbach, Urbain & Westerlund Eşbütünleşme Testi Bulguları**

Panel EC-Test	Katsayı	T-Bar Değeri	p-Değeri
$y(t-1)$	-0.912a	-4.163	$\leq 0.1$

Not: <sup>a</sup> simgesi, %1 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 7 içerisindeki bulgular, Dumitrescu & Hurlin (2012) panel nedensellik testini açıklamaktadır. Tablo ele alındığında, MIST ülkelerinde iktisadi büyüme ile jeopolitik risk ve savunma harcamaları değişkenleri arasında geri-bildirim etkisini gösteren çift yönlü; jeopolitik risk ve savunma harcamaları değişkenleri arasında ise jeopolitik riskten savunma harcamaları değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkileri bulunmaktadır.

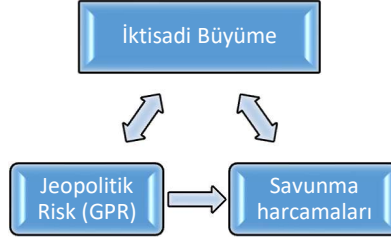
**Tablo 7: Dumitrescu & Hurlin Nedensellik Testi Bulguları**

$H_0$ Hipotezi	W-İstatistiği	Z-İstatistiği	P-Değeri
lnGDP $\Leftrightarrow$ GPR	31.8839	11.9420	0.0000 <sup>a</sup>
GPR $\Leftrightarrow$ lnGDP	13.1792	8.3113	0.0000 <sup>a</sup>
lnGDP $\Leftrightarrow$ lnMEXP	20.8719	6.4359	0.0000 <sup>a</sup>
lnMEXP $\Leftrightarrow$ lnGDP	50.5663	21.2832	0.0000 <sup>a</sup>
GPR $\Leftrightarrow$ lnMEXP	8.2049	4.2498	0.0000 <sup>a</sup>
lnMEXP $\Leftrightarrow$ GPR	1.8458	1.1962	0.2316

Not: <sup>a</sup> simgesi, %1 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Şekil 3, Dumitrescu & Hurlin panel nedensellik testi bulgularına göre MIST ülkelerinde 1990-2021 döneminde değişkenler arasındaki ilişkilerin yönünü göstermektedir. İktisadi büyüme ve savunma harcamaları üzerinde iki yönlü; İktisadi büyüme ve jeopolitik risk değişkeni arasında iki yönlü bir ilişki tespit edilirken Jeopolitik risk endeksi ve savunma harcamaları arasında GPR'den savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

### Şekil 3: Nedensellik İlişkisinin Yönü



Çözümlemeden elde edilen sonuçlar MIST ülkelerinde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Ülkelerin jeopolitik risklerindeki bir artış, belirsizlik yaratarak askeri harcamaları tetiklemektedir. Askeri harcamalar ve iktisadi büyüme arasındaki geri-beslemeli nedensellik ilişkisi de savunma harcamalarının iktisadi büyüme ile ilişkisini ortaya koymaktadır. Gelişmiş ülke ekonomilerinin geleneksel askeri hakimiyetleri, ekonomilerinin büyüklüğü ile yakın ilişkilidir. Bu bağlamda, bir devletin kaynaklarının miktarını ve iktisadi gelişimini hesaba katan bir askeri güç anlayışı, savunma planlamaları ile uluslararası ilişkiler için de sağlam bir temel sağlayabilir (Beckley, 2010: 43). Diğer taraftan savunma harcamalarından iktisadi büyümeye doğru nedenselliğin kanıtları ise Askeri Keynesyen Yaklaşımı destekleyici sonuçlar sunmaktadır. Analiz bulguları ayrıca literatürle de uyumlu sonuçlara işaret etmektedir [bkz. Benoit (1978); Cappelen vd. (1984); Dunne vd. (1999); Pieroni vd. (2008); Saba & Ngebah (2019)].

#### 4. Sonuç

Bölgesel sorunlar, savaş, terörizm, güvenlik sorunları, deprem, hastalık, eğitim vb. iktisadi olmayan değişkenler makroekonomik göstergeler üzerinde doğrudan ve/veya dolaylı biçimde etkili olmaktadır. Bu etkiler pek çok akademik araştırmanın konusu olmakla birlikte bu çalışmada jeopolitik risklerin ve bu risklerin de beslediği savunma harcamalarının iktisadi büyüme ile ilişkisi test edilmektedir. Bu kapsamda kurulan ekonometrik model ile öncelikle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler Gengenbach, Urbain & Westerlund (2016) panel eşbütünleşme testi ile çözümlenmiş ve değişkenlerin eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Dumitrescu & Hurlin (2012) panel nedensellik testi kullanılarak da MIST ülkelerinde değişkenler arası nedensellik ilişkileri araştırılmış ve iktisadi büyüme ile jeopolitik risk ve savunma harcamaları değişkenleri arasında geri-bildirim etkisini gösteren çift yönlü; jeopolitik risk ve savunma harcamaları değişkenleri arasında ise jeopolitik riskten savunma harcamaları değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Çözümleme sonuçları Askeri Keynesyen Yaklaşımı destekleyici bulgular içermektedir.

MIST ülkeleri arasında Türkiye ve Güney Kore'nin jeopolitik riskleri Meksika ve Endonezya'ya göre daha yüksek seyretmektedir. Bu durumun nedenleri olarak Güney Kore'nin 90'ların başında Kuzey Kore ile yaşadığı nükleer kriz; Türkiye'nin ise 1990-2021 döneminde sınır komşularında (özellikle Irak ve Suriye'de) yaşanan olağanüstü gelişmelerden etkilenmesi gösterilebilir. Dolayısıyla bu iki ülkenin savunma harcamaları da görece yüksek düzeydedir. Endonezya ve Meksika ise jeopolitik riskleri nispeten daha düşük iken savunma harcamaları da



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

düşük düzeydedir. Çalışmadan elde edilen nedensellik sonuçları jeopolitik risklerdeki artışın savunma harcamalarını da artırdığına işaret etmektedir. Nitekim savunma harcamalarının, belirsizliklerden ve negatif olasılıklardan pozitif etkilendiğini söylemek mümkündür. Benzer biçimde iki değişkenin büyüme ile aralarındaki çift yönlü nedensellik ilişkisinin, Askeri Keynesyen Yaklaşımı ile birlikte değerlendirildiğinde iktisadi büyüme üzerinde pozitif etkiler göstereceği değerlendirilmektedir. Geri beslemeli nedenselliğin nedenleri arasında ülkelerin savunma alanındaki ithalat bağımlılıkları ileri sürülebilir. Son yıllarda Güney Kore askeri alanda modernizasyon gerçekleştirirken Türkiye, savunma sanayide bağımlılığın azaltılması için Ar-Ge harcamalarına desteğini artırmakta ve askeri teknolojilere yönelmektedir. Bu durum, araştırma çerçevesinde ve nedensellik ilişkisi bağlamında değerlendirildiğinde büyüme hızını artıracak etkenler olarak değerlendirilebilir.

Savunma harcamalarının yüksek oluşu sivil sektörü dışlayabileceği gibi sektörü olumlu etkilediği yönleri de bulunmaktadır. Öncelikle yatırımların ve yatırımcıların güvenliğini sağlama ve ek olarak savunma sanayindeki teknolojik yeniliklerin diğer sektörler tarafından da kullanılmaya başlanması ekonomiyi olumlu etkileyecektir (Buzdağlı & Özdemir, 2021: 200). Ancak bu alandaki teknolojik gelişimin iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemesi ancak gecikmeli olarak gerçekleşecektir. Nitekim savunma sanayinde teknolojik gelişimin sağlanması öncelikle bu alandaki Ar-Ge faaliyetlerinin artışı ile gerçekleşebilecek yüksek maliyetli bir politikadır. İlgili alandaki teknolojik ürünlerin reel sektörde de kullanılmaya başlanması verimlilik artışı getireceğinden, savunma harcamalarındaki artışın büyüme üzerindeki uzun dönem etkilerini güçlendirmesi beklenebilir.

Literatürle birlikte bu çalışmadan da elde edilen sonuçlar ışığında savunma harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin daha net anlaşılabilmesi ve hükümet harcamalarının daha etkin yürütülebilmesi için savunma harcamalarının bileşenleri ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkilerin analizi alana önemli katkılar sağlayabilir. Ayrıca asgari ihtiyaçlar göz ardı edilmeden hangi savunma bileşeninin iktisadi büyüme üzerinde ne kadar etki yarattığının bilinmesi, kaynakların etkin yönetimi hususunda da önem taşımaktadır.

#### Kaynakça

- Abu-Bader, S. & Abu-Qarn, A. S. (2003). Government Expenditures, Military Spending and Economic Growth: Causality Evidence from Egypt, Israel, and Syria. *Journal of Policy Modeling*, 25(6-7), 567-583.
- Acemoglu, D. (2009). *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton University Press.
- Acemoglu D. & Robinson J. A. (2020) *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*. F. R. Velioğlu (Çev.). Doğan Kitap.
- Beckley, M. (2010). Economic Development and Military Effectiveness. *The Journal of Strategic Studies*, 33(1), 43-79.
- Benoit, E. (1978). Growth and Defense in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-280.



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

- 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.
- Buzdağlı, Ö. & Özdemir, D. (2021). Jeopolitik Risk Endeksinin Askeri Harcamalar Üzerindeki Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(29), 188-203.
- Caldara, D. & Lacoviello, M. (2022). Measuring Geopolitical Risk. *American Economic Review*, 112(4), 1194-1225.
- Cappelen, Å., Gleditsch, N. P. & Bjerkholt, O. (1984). Military Spending and Economic Growth in the OECD Countries. *Journal of Peace Research*, 21(4), 361-373.
- Dumitrescu, E. I. & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Dunne, P., Nikolaidou, E. & Vougas, D. (2001). Defence Spending and Economic Growth: A Causal Analysis for Greece and Turkey. *Defence and Peace Economics*, 12(1), 5-26.
- Gengenbach, C., Urbain, J. P. & Westerlund, J. (2016). Error Correction Testing in Panels with Common Stochastic Trends. *Journal of Applied Econometrics*, 31(6), 982-1004.
- Goertzel, T. & Braungart, R. (1985). Militarism as a Sociological Problem: The Political Sociology of Military Spending in the United States: 1951-1983. *Research in Political Sociology*, 119-140.
- Hirnissa, M. T., Habibullah, M. S. & Baharom, A. H. (2009). Military Expenditure and Economic Growth in Asean-5 Countries. *Journal of Sustainable Development*, 2(2), 192-202.
- IMF-International Monetary Fund. (2017). *World Economic Outlook* xvi, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/world-economic-outlook-october-2017>. (Erişim Tarihi 11.11.2022).
- Joerding, W. (1986). Economic Growth and Defense Spending: Granger Causality. *Journal of Development Economics*, 21(1), 35-40.
- Khan, K., Su, C. W. & Rizvi, S. K. A. (2022). Guns and Blood: A Review of Geopolitical Risk and Defence Expenditures. *Defence and Peace Economics*, 33(1), 42-58.
- Lanrui, L., Rahman, Z. U., Khattak, S. I. & Hassan, M. M. (2022). Asymmetric Effect of Military Expenditures on Economic Growth in Pakistan: A Nonlinear-ARDL Approach. *Engineering Economics*, 33(3), 316-325.
- Naimoğlu, M. & Özbek, S. (2022). Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Yeniden Gözden Geçirilmesi: Fourier Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*, 37(1), 174-188.
- Ram, R. (1995). Defense Expenditure and Economic Growth. *Handbook of Defense Economics*, 1, 251-274.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

- 
- Pieron, L., d'Agostino, G. & Lorusso, M. (2008). Can We Declare Military Keynesianism Dead?. *Journal of Policy Modeling*, 30(5), 675-691.
- Shaaba Saba, C. & Ngepah, N. (2019). Military Expenditure and Economic Growth: Evidence from a Heterogeneous Panel of African Countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3586-3606.
- SIPRI- Stockholm International Peace Research Institute. (2022). *Military Expenditure Database*. [https://milex.sipri.org/sipri\\_](https://milex.sipri.org/sipri_)(Erişim Tarihi 01.12.2022)
- Soybilgen, B., Kaya, H. & Dedeoglu, D. (2019). Evaluating the Effect of Geopolitical Risks on the Growth Rates of Emerging Countries. *Economics Bulletin*, 39(1), 717-725.
- Swamy, P. A. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 311-323.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. & Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- UNCTAD- United Nations Conference on Trade and Development. (2022). *Gross Domestic Product: Total and Per Capita, Current and Constant (2015) Prices, Annual* <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (Erişim Tarihi 02.12.2022).
- Uzun, A. D., Kalayci, I. & Demirci, O. (2017). Defense Investment and Reconstructioning Industry: Vision 2023 of Turkey. *2017 International Conference on Transformations and Innovations in Management*. 9-10 September 2017, Shanghai ,China.
- Topcu, N. (2022). *Kuzey Kore'nin Gölgesinde Güney Kore'nin Güvenlik Hamleleri*. [https://www.ankasam.org/kuzey-korenin-golgesinde-guney-korenin-guvenlik-hamleleri/#\\_edn3](https://www.ankasam.org/kuzey-korenin-golgesinde-guney-korenin-guvenlik-hamleleri/#_edn3) (Erişim Tarihi 21.12.2022).
- Yayla, N. & Tülümce, S. Y. (2017). Türkiye'de Kamu Harcamalarının Bileşenleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Wagner ya da Keynes?. *Social Sciences*, 12(4), 163-184.

---

**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. 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, Fiscaeconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.

Doi: 10.25295/fsecon.1277050

---

**Author Contributions:** Authors contributions are below;

**Introduction:** 1st and 2nd author

**Literature:** 1st and 2nd author

**Methodology:** 1st and 2nd author

**Conclusion:** 1st and 2nd author

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

---



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

## **The Relationship of Geopolitical Risks and Defense Expenditures with Economic Growth: The Example of MIST Countries**

**Onur Demirci, Fatih Volkan Ayyıldız**

### **Extended Abstract**

Among the many variables that can explain economic growth, there are several factors that affect the sustainability of growth, even though they are not directly related to the economy. The two closest examples of this are the effects of the Covid-19 outbreak, which turned into a pandemic in 2020, and the military conflicts such as the one Russia and Ukraine in February 2022, on world economies. In particular, the deep wounds and opportunities that the pandemic has created in economies are the concrete visuals of non-economic factors. This situation shows us that apart from many economic factors such as production, productivity, labor force, technology and capital, non-economic issues that affect the growth process are also noteworthy in terms of economic growth. These risks and dangers include geopolitical tensions, domestic political problems, risks from poor governance and corruption, extreme weather events, terrorism and security concerns (IMF, 2017). It can also be considered as an expected situation that all these factors will disrupt the economic growth process of countries. For this reason, many studies also focus on the relationship between non-economic variables and growth.

The geopolitical risks that a country carries can be effective in the high defense expenditures. In this context, it is important to examine the effect of geopolitical risk and defense expenditures on economic growth by including them in the model together. The problem of how geopolitical risk and defense expenditures affect economic growth has also found its place in the academic literature. Different results are reached in the literature study, especially, with the empirical studies that differ according to the period, the preferred econometric model and the results of the selection in the country groups. In the results, there are findings that support the Military Keynesian Approach or the Neo-Classical model separately. Considering that there is a gap in the literature on how geopolitical risk and defense expenditures affect growth together, in this study, an econometric model was created in which defense expenditures and geopolitical risk were chosen as the independent variable and growth as the dependent variable, and it was aimed to contribute to the literature.

The aim of this study is to predict the existence of a causal link between geopolitical risks and defense expenditures and economic growth for the period 1990-2021 within the scope of MIST countries (Mexico, Indonesia, South Korea and Turkey). For this purpose, Dumitrescu & Hurlin's (2012) panel causality test is applied by using the GPR index (Caldara & Lacoviello, 2022) to measure geopolitical risks. Since economic growth is achieved by making the logarithmic transformation of the GDP variable, the variables of economic growth and defense expenditures are in a logarithmic structure, and the geopolitical risk index variable is included in the model without any modification process, since it is a proportional value. In the selection of the country group, the completeness of the GPR data during the review period and the presence of statistics on defense expenditures were decisive. In addition, the existence of



Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

similar geopolitical risks and the fact that the economies in the country group are members of the G-20 are among the reasons for preference.

In line with the econometric analysis, firstly, the definitions of the variables were made and descriptive statistics were obtained. After revealing the existence of the correlation between the variables, unit root tests were carried out. The type of unit root tests was determined in line with the proposed 2nd generation panel unit root tests in the case of panel cross-sectional dependence. In this direction, the preferred IM, Pesaran & Shin (2003) CIPS and Pesaran (2007) CADF unit root tests were performed. The findings show that the first difference of the defense expenditures variable is at the I(1) level; It gives the information that economic growth and geopolitical risk variables are stationary at the level I(0) and do not contain unit roots. In order to measure the homogeneity of the slope coefficients, the Swamy (1970) S test was performed. In this context, it is concluded that the parameters are heterogeneous and vary from unit to unit. In the next step of the analysis process, an error correction model-based Gengenbach, Urbain & Westerlund (2016) panel cointegration test was applied, which eliminates slope heterogeneity and cross-sectional dependence problems. When the findings were evaluated, it was seen that according to the significance of  $\gamma(t-1)$  for the panel cointegration test, there was evidence supporting the existence of a long-term cointegration relationship between the variables.

After providing the other necessary prerequisites for the Dumitrescu & Hurlin panel causality test, the causality test was carried out in the context of the established model. According to the obtained and two-sided results on economic growth and defense expenditures; While a two-way relationship was detected between economic growth and geopolitical risk variable, one-way causality from GPR to defense expenditures was detected between Geopolitical risk index and defense expenditures. The results obtained from the analysis reveal the existence of a long-term relationship between variables in MIST countries. An increase in countries' geopolitical risks creates uncertainty and triggers military spending. The feedback causality relationship between military expenditures and economic growth also reveals the relationship between defense expenditures and economic growth.

The traditional military dominance of the economies of developed countries is closely related to the size of their economies. In this context, an understanding of military power that takes into account the number of resources and economic development of a state can provide a solid basis for defense planning and international relations (Beckley, 2010: 43). On the other hand, evidence of causality from defense expenditures to economic growth provides supportive results for the Military Keynesian Approach.

Among the MIST countries, the geopolitical risks of Turkey and South Korea are higher than Mexico and Indonesia. Parallel to this data, the defense expenditures of the two countries are at a relatively high level. Indonesia and Mexico, on the other hand, have relatively lower geopolitical risks, while defense expenditures are also low. The causality results obtained from the study indicate that the increase in geopolitical risks also increases defense expenditures. As a matter of fact, it is possible to say that defense expenditures are positively affected by uncertainties and negative possibilities. Similarly, it is evaluated that the bidirectional causality relationship between growth and the two variables will have positive effects on economic





Demirci, O. & Ayyıldız, F. V. (2023). Jeopolitik Risklerin ve Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeyle İlişkisi: MIST Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1929-1947.  
Doi: 10.25295/fsecon.1277050

---

growth when evaluated together with the Military Keynesian Approach. Among the reasons for the causality that supports the feedback hypothesis, import dependencies of countries in the field of defense can be put forward. While South Korea has carried out modernization in the military field in recent years, Turkey has been increasing its support for R&D expenditures and turning to military technologies in order to reduce dependency on the defense industry. When this situation is evaluated within the framework of the research and in the context of causality, it can be considered as factors that can increase the growth rate.

The high level of defense expenditures may exclude the civilian sector, but it also has aspects that affect the sector positively. First of all, ensuring the safety of investments and investors, and in addition, the use of technological innovations in the defense industry by other sectors will positively affect the economy (Buzdağlı & Özdemir, 2021: 200). However, the positive effect of the technological development in this field on economic growth will only take place with a delay. As a matter of fact, ensuring technological development in the defense industry is a high-cost policy that can be realized primarily with the increase in R&D activities in this field. It can be expected that the increase in defense expenditures will strengthen the long-term effects on growth, as the use of technological products in the relevant field in the real sector will bring an increase in productivity.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi<sup>1</sup>

#### Investigation on the Effect of International Capital Movements on Growth and Unemployment: A Panel Data Analysis

Derya TÛTÛNCÛ HASBİ<sup>2</sup>, Umut EVLİMOĞLU<sup>3</sup>

#### Öz

Ülkelerin giderek daha fazla liberal politikaları benimsemeye başlamasıyla beraber gerek doğrudan yabancı yatırımlar gerekse portföy yatırımları dünya genelinde artmaya başlamıştır. Yabancı yatırımlar olarak adlandırılan bu tür yatırımları ülkeler kendilerine çekmek için çaba harcamaktadırlar. Daha çok gelişmekte olan ülkeler açısından önemli olduğu düşünülen yabancı yatırımlar, gelişmiş ülkeler tarafından da önemle talep edilmektedir. Bu çalışmanın amacı hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların büyüme ve işsizlik üzerinde, portföy yatırımlarının ise büyüme üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Yabancı yatırımların gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelere olan etkilerinin de karşılaştırıldığı bu çalışmada; 15 gelişmiş, 15 gelişmekte olan ülke seçilmiş bu ülkelerin 1993-2018 yılları arası yıllık verileri kullanılarak panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, doğrudan yabancı yatırımların hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranlarını artırdığı, işsizlik oranlarını ise azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Buna karşın portföy yatırımlarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranları üzerinde istatistiksel olarak bir etkisi görülmemiştir. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımların; gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranlarının artmasına ve işsizlik oranlarının düşmesine sağladığı katkının, gelişmiş ülkelere sağladığı katkıdan daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda doğrudan yabancı yatırımları çekmek isteyen ülkeler açısından; bürokratik engellerin azaltılması, çeşitli teşviklerin sağlanması, altyapıların iyileştirilmesi, yatırım yapmak isteyen şirketlere organize sanayi bölgelerinden bedelsiz ya da düşük bedellerle yer sağlanması ve enerji desteği gibi uygulamalar doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracak faktörler olarak düşünülebilir.

**Jel Kodları:** F21, E22, J40, O16

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Portföy yatırımları, Büyüme, İşsizlik, Panel Data Analiz

<sup>1</sup> Bu çalışma "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Portföy Yatırımlarının Ekonomik Etkileri: Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Analiz" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup> Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi. deryattncsb@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8414-7880

<sup>3</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, uevlimglu@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3708-432X



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

---

#### **Abstract**

As countries started to adopt more and more liberal policies, both foreign direct investments and portfolio investments started to increase at the global level. Countries make efforts to attract such investments, which are called foreign investments. Foreign investments, which are considered to be important for developing countries, are also highly demanded by developed countries. The aim of this study is to investigate the effects of foreign direct capital investments on growth and unemployment and portfolio investments on growth in both developed and developing countries. In this study, in which the effects of foreign investments on developed countries and developing countries are compared, 15 developed and 15 developing countries were examined by panel data analysis method using the annual data of these countries between 1993 and 2018. According to the results of the analysis, it was concluded that foreign direct investments increased the growth rates of both developed and developing countries and decreased unemployment rates. However, there was no statistical effect of portfolio investments on the growth rates of developed and developing countries. In addition, it has been concluded that the contribution of foreign direct investments to increasing the growth rates and reducing unemployment rates of developing countries is greater than the contribution to developed countries. In this context, in terms of countries that want to attract foreign direct investment, applications such as reducing bureaucratic obstacles, and providing various incentives, improving infrastructures, providing free or low-cost space to companies that want to invest in organized industrial zones and energy support can be considered as factors that will increase FDI inflows.

**Jel Codes:** F21, E22, J40, O16

**Keywords:** FDI, Portfolio Investment, Growth, Unemployment, Panel Data Analysis



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

## 1. Giriş

Doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımlarına klasik büyüme teorileri içinde uzun yıllar yer verilmemiştir. Neo-Klasik büyüme teorilerinin geliştirilmeye başlanması ile birlikte teknolojinin yanı sıra doğrudan yabancı yatırımlara (DYSY) ve uluslararası portföy yatırımlarına büyüme modelleri içinde yer verilmeye başlanmıştır. Daha sonra oluşturulan içsel büyüme modellerinde de doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerindeki rolüne vurgu yapılmıştır. Bu modeller yabancı sermaye ile yerli sermayenin birbirini tamamlaması ile birlikte üretimde bir artış yaşanacağını belirtmektedirler.

Romer'in (1986) geliştirdiği araştırma ve geliştirme faaliyetlerine dayanan "içsel büyüme modelinde" doğrudan yabancı yatırımlara önem verilmektedir. Model; Ar-Ge faaliyetlerinin teknolojik ilerlemeyi ve üretim sürecinde kullanılan yeni teknolojilerin ortaya çıkmasını sağladığını belirtmektedir. Bu bağlamda; doğrudan yabancı yatırım hareketlerinin bilginin ve yeni teknolojilerin bütün ülkelere yayılmasına katkı sağladığını vurgulamaktadır. Özellikle bu durum, az gelişmiş ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeleri yakından ilgilendirmektedir.

Gelişmiş ülkelerdeki sermayenin; hammaddenin bol olduğu bazı ülkelerde üretim yapmak istemesi sonucunda ilk doğrudan yabancı yatırım hareketlerinin ortaya çıktığı görülmektedir. Ancak ilk aşamada bu tür yatırımlar sınırlı düzeyde kalmıştır. Daha sonra hammaddenin bol olması nedeninin yerini, ilerleyen yıllarda işçiliğin ucuz olması almıştır. Bu sürece ülkelerin dışa açılma ve liberalleşme adımlarının de katkı sağladığını söylemek gerekmektedir. Bu adımların da etkisiyle yabancı sermayenin önündeki engeller birer birer kalkmaya başlamış ve 1980'li yıllardan itibaren yabancı sermaye yatırımlarında bir hız kazanma söz konusu olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkeler bu tür yatırımları ülkelerine çekerek kalkınmalarını artırmaya çalışmışlardır.

Doğrudan yabancı yatırımlar gibi portföy yatırımları da ülkeler arasında hız kazanmıştır. Liberalleşme ve dışa açılma sürecinin benimsenmesinden önce özellikle gelişmekte olan ülkeler, büyüme için gereksinim duydukları tasarruf açığını ya uluslararası finansal sistemden ya da diğer ülkelerden borç alarak gerçekleştirmekteydi. Ancak bu borçların faizleri ve borçların geri ödenmesi aşamasındaki zorluklar ülkeleri zorlamaktaydı. Portföy yatırımlarının dünya genelinde giderek artması ile birlikte gelişmekte olan ülkeler tasarruf açığını kapatmada bu yatırımları yeni bir seçenek olarak görmeye başlamıştır. Portföy yatırımları ise nispeten yüksek faize sahip olan bu ülkelere giriş yaparak daha yüksek bir getiri elde etme amacına yönelmişlerdir.

Driver vd. (2005) sermaye girişlerine yönelik politika tepkilerini incelemişler; büyük miktardaki sermaye girişlerinin, ekonomideki aşırı ısınmayı, reel para biriminin aşırı değer kazanmasını önlemek ve sermaye akışlarının sert bir şekilde tersine dönmesi durumunda kırılma eğilimi azaltmak için politika yapıcılarını çeşitli önlemler almaya teşvik ettiğini belirtmişlerdir. Bu önlemler arasında döviz kuruna müdahale, sterilizasyon, maliye politikaları ve sermaye kontrolleri yer almaktadır.

Önceki çalışmalar incelendiğinde; bu çalışmalarda doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımlarının ülkelerin gerek ekonomik büyümeleri (Pinn vd., 2011; Albulescu, 2015; Sugözü & Yaşar, 2020) gerekse de istihdam düzeyleri (Brainart & Ricker, 1997; Golejewska, 2002;



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

Jayaraman & Singh, 2006; Ajaga & Nunnenkamp, 2008; Onaran & Stockhammer, 2008; Şahin, 2016) üzerinde yaratmış olduğu etkinin boyutu ve hangi yönde olduğu hakkında bir fikir birliği olmadığı görülmektedir. Bu çalışmalardaki sonuçların değişiklik gösterdiği görülmektedir. Ayrıca literatürde genellikle tek bir ülke (Karlsson vd., 2009; Ekinci, 2011; Doğan & Can, 2016; Clement, 2019) ya da tek bir ülke grubu (Tiwari & Mutascu, 2011; Hudea & Stancu 2011; Yalçınkaya & Aydın, 2017; Ayyıldız & Üzümcü, 2002) seçilerek sadece doğrudan yatırımların ya da sadece portföy yatırımlarının büyüme ya da işsizlik üzerindeki etkilerinin araştırıldığı görülmektedir. Önceki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada; gelişmiş ve gelişmekte olan şeklinde iki farklı ülke grubu seçilerek hem doğrudan yabancı yatırımların hem de portföy yatırımlarının büyüme ve işsizlik üzerindeki etkileri ayrı ayrı araştırılarak, konu çok daha geniş bir perspektifle ele alınmıştır. Dolayısıyla bu çalışmanın; hem yabancı sermayenin büyüme ve işsizlik üzerindeki etkisi hususunda fikir birliğine varılamamış olması nedeniyle hem de konunun daha geniş bir perspektifle ele alınarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında karşılaştırma yapma olanağı sunmasından dolayı literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı; doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımlarının, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisini büyüme ve işsizlik bağlamında ortaya koymaktır. Çalışmadaki temel varsayım, daha çok gelişmekte olan ülkeler açısından önemli olduğu vurgulanan doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımlarının gelişmiş ülkeler için de önemli olduğudur. Çalışmanın geniş bir ülke setini, (hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri) temel alması hem büyüme hem de işsizlik üzerindeki etkileri ortaya koyması ve gelişmiş- gelişmekte olan ülkeler arasında karşılaştırma yapma olanağı sunmasından dolayı literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

## 2. Uluslararası Sermaye Hareketleri ile Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişki

Büyüme teorilerinin temelinde bakıldığında, kişi başına düşen reel gelirin artmasının ekonomik büyümeye katkı sağlayacağını belirtilmektedir. Kişi başına düşen reel gelirdeki artışın da sermaye birikimine, nüfus artışına, teknolojik ilerlemeye ve yeni bulunan doğal kaynaklar gibi çeşitli unsurlara bağlı olduğunu öne sürmektedirler. Büyüme ve kalkınmaya yönelik geliştirilen birçok teoride ise “sermaye birikimi” önemli bir itici güç olarak vurgulanmaktadır (Moosa, 2002: 73). Çünkü büyümek ve kalkınmak isteyen bütün ülkeler sermayeye ihtiyaç duyarlar. Ancak, yurtdışı sermaye yetersizliği ülkelerin daha hızlı büyümesinin ve kalkınmasının önünde bir engel oluşturur. Dolayısıyla bu noktada yabancı sermaye hareketleri ülkelerin ihtiyaç duyduğu sermaye ihtiyacının karşılanmasında rol oynarlar. Bunun yanında elbette gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermayeye yönelmesinin birçok farklı sebebi de bulunmaktadır.

Genel olarak bakıldığında doğrudan yabancı yatırımlar girmiş olduğu ülkenin üretimine katkı sağlamaktadır. İstihdam açısından bakıldığında ise doğrudan yatırımların bir ülkeye hangi amaçla girdikleri ve giriş şekilleri o ülkenin istihdamı üzerindeki etkiyi değiştirmektedir. Bunun nedeni doğrudan yabancı yatırımların farklı şekillerde ülkeye girebilmesidir. Doğrudan yabancı yatırımlar; bazen bir ülkede faaliyet gösteren bir işletmeyi satın almak, bazen mevcut bir işletmeye ortak olmak, bazen de yeni bir fabrika kurmak şeklinde ülkeye girebilmektedir. Bu



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

gibi durumlar istihdam seviyesi üzerindeki etkiyi farklılaştırmaktadır (Pinn vd., 2011: 78-79). Vergil & Ayaş (2009) çalışmalarında Türkiye'ye giren DYSY'lerin büyük bir bölümünün ya bir şirkete ortak olmak ya da mevcut bir şirketi satın almak şeklinde gerçekleştiğini tespit etmiş ve istihdam üzerindeki etkinin sınırlı kaldığına vurgu yapmıştır.

Ülkede üretim yapan yabancı firmalar kullandıkları hammaddeleri, ara malları ve girdileri ya ithalat yoluyla ya da yerel işletmelerden olmak üzere iki şekilde temin etmektedirler. Girdilerin yerel işletmelerden temin edilmesi, yeni işletmelerin kurulmasını, üretimin artmasını sağlayarak istihdam üzerinde de dolaylı bir etki yaratmaktadır (Bülbül, 2019: 169-70). Javorcik (2004) bu görüşü destekler şekilde doğrudan yabancı yatırım girişlerinin o ülkede üretilmiş olan ara malların talebini artırması ve o ülkedeki ara malı üreticilerinin üretimlerini artırarak bu talebi karşılamasının istihdamı desteklediğini belirtmiştir.

Hunya & Geishecker (2005) Avrupa ülkelerine olan doğrudan yabancı yatırımların bu ülkelerdeki vasıflı işgücünde vasıfsız işgücüne nazaran daha yüksek bir istihdam yarattığını belirtmişlerdir. Bunun sebebi Avrupa'daki firmaların daha çok sermaye yoğun firmalardan oluşmasına bağlanabilir.

Bir ülkedeki yerli firmaların doğrudan yatırımlar sonucunda oluşan yabancı firmalar ile çeşitli alanlarda rekabete girmesi verimlilik, çıktı ürün kalitesi ve ihracat üzerinde de olumlu etkiler ortaya çıkarabilir. Ancak bu etkilerin ortaya çıkması için yerli firmalar ile o ülkedeki yabancı firmalar arasındaki teknolojik farklılığın düşük düzeyde olması gereğine vurgu yapılmaktadır. Yerli ve yabancı firmalar arasında teknolojik farklılığın fazla olduğu durumlarda ise yabancı sermayenin getirmiş olduğu teknolojik yeniliklere yerli işletmelerin ayak uyduramaması üretim ve büyüme üzerindeki etkiyi sınırlamaktadır (OECD, 2002: 12-13).

Doğrudan yabancı yatırımların verimlilik üzerine olan etkisini "doğrudan etkiler" ile "taşma etkileri" şeklinde ikiye ayırabiliriz. Ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların üretim artışı vasıtasıyla verimlilikte bir artış sağlaması "doğrudan etkiler"; doğrudan yabancı yatırımların çeşitli sektördeki firmaları pozitif olarak etkilemesi sonucunda verimlilikte bir artış sağlaması ise "taşma etkisi" olarak adlandırılmaktadır (Schoors & Tol, 2002: 2). Bu etki kendi içerisinde yatay ve dikey taşma etkisi şeklinde iki gruba ayrılmaktadır. O ülkedeki yabancı firmaların, kendi sektörlerindeki diğer firmaları etkilemesi, yapmış oldukları işgücü eğitimleri sonrasında uzmanlık kazanan işgücünün mobilitesi ve diğer firmaların bu firmalardaki teknolojiyi taklit etmesi yatay taşma etkisi kapsamında değerlendirilebilir (Merlevede & Schoors, 2007: 3). Buna karşın yabancı firmaların getirmiş oldukları teknolojilerin; kendilerine aramalı tedarik eden firmalar veya alıcıları tarafından kullanılması dikey taşma kapsamında ifade edilebilir (Özgür, 2014: 87). Genel olarak ifade etmek gerekirse "yatay taşma" bir sektöre olan doğrudan yabancı yatırımların aynı sektör üzerinde etki yaratması, "dikey taşma" ise bir sektöre olan yatırımların diğer sektörler üzerinde çeşitli etkiler yaratması olarak tanımlanmaktadır (Yuliani vd., 2019: 288).

Diğer bir uluslararası sermaye yatırımı türü ise uluslararası portföy yatırımlarıdır. Bir ülkeye giren portföy yatırımlarının artması bir anlamda o ülke ekonomisine duyulan güvenin bir yansımasıdır. Bu anlamda; bu tür yatırımları kendi ülkelerine çekmek isteyen ülkelerin uluslararası alanda güven tesis etmesi veya nispeten yüksek getiri sunması önemlidir (Sugözü



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

& Yaşar, 2020: 199). Bütçe açığı söz konusu olduğunda, bu açığı kapatmak için tahvil, bono gibi değerli kâğıtlar ihraç edilmektedir. Bu bağlamda portföy yatırımcılarının söz konusu yatırım araçlarına yatırım yapmaları bir yandan borcun çevrilmesini kolaylaştırırken diğer yandan devletin söz konusu geliri verimli alanlarda kullanması ülkenin üretim ve istihdam seviyesi üzerinde olumlu etkiler ortaya çıkarabilecektir. Ancak borçlanma sonucunda elde edilen tutarın ülkenin üretim kapasitesini artıran alanlar yerine verimsiz alanlarda kullanılmasının, bu borçların geri ödenmesi aşamasında ülkeyi sıkıntıya sokabileceği unutulmamalıdır. Ayrıca portföy yatırımlarının tersine doğru dönmesi; ülkede faiz oranlarının, döviz kurunun yükselmesi başta olmak üzere, üretim ve istihdam üzerinde de olumsuz etkiler ortaya çıkarabilmektedir.

Bu bağlamda portföy yatırımlarının ani giriş ve çıkışlarının olumsuz sonuçlarına dikkat çeken çalışmalar da mevcuttur. Stiglitz (2004:65-66) IMF'in sermaye piyasalarını serbestleştirmek için ülkelere baskı yapmak yerine, sermaye akışlarını stabilize edecek müdahalelerin nasıl tasarlanacağı, faiz oranı ve döviz kuru dalgalanmalarına ilişkin risklerin daha fazlasının gelişmiş ülkelere ve uluslararası finans kurumlarına nasıl kaydırılabileceği ve sermaye piyasalarının başarısızlıkların altında yatan sebepleri tespiti konularında ülkelerle birlikte daha çok çalışması gerektiğini belirtmiştir. IMF'in gelecekteki politikalarını geliştirirken teoriden çok kanıtlara güvenmesi gerektiğine vurgu yaparak, IMF düşüncesinde bir devrim değil evrim önermiştir. Gillman (2012) uluslararası finansal bütünleşme derecesinin giderek arttığını, uluslararası sermaye hareketliliğinin ülkelerin ekonomik performansını olumsuz etkileyecek koşullar yarattığında, bu duruma yönelik sermaye kontrollerinin bir seçenek olduğunu belirtmiştir. Stiglitz & Gürkaynak (2015) küresel finansal sistemin reformlara ihtiyacı olduğunu, mevcut sistemin mekanizmalarının güçlü ekonomik aktörler tarafından ekstra kâr elde etmek için kullanıldığını belirtmişlerdir. Sermaye akımlarının sosyal refah için olumsuz olduğu durumlarda, bu akımları kontrol etmeye yönelik merkez bankalarına uygun politika araçları verilmeden açık veya örtülü olarak sermaye akımlarını kontrol etme görevinin verilmesinin verimsiz sonuçlara yol açabileceğini belirterek para ve maliye politikalarının bileşimine dikkat çekmişlerdir. Korinek (2018) farklı sermaye akış kategorilerinin yarattığı dışsallıkların büyüklük sırasına göre farklılık gösterdiğini, bu nedenle sermaye akışlarına yönelik düzenleme yapılacaksa bu akış türleri arasında ayırım yapmanın kritik olduğunu belirtmiştir. Belirli koşullar altında sermaye girişleri üzerindeki kontrollerin, çıkışlar üzerindeki kontrollere eşdeğer olduğunu, ancak ikincisinin zaman tutarlılığı sorunlarına yol açtığını vurgulamıştır. Doğrudan yatırımların en küçük dışsallıkları yaratırken, ardından portföy yatırımlarının geldiğini, buna karşın özellikle kriz durumlarında döngüsel döviz borçlarının dövizde önemli ölçüde değer kayıplarına yol açtığı için önemli ölçüde negatif dışsallıklar ürettiğini tespit etmiştir.

### 3. Ampirik Literatür

Literatüre bakıldığında bu konuya yönelik çeşitli çalışmaların olduğu, ancak bu çalışmaların sonucunda seçilen ülke ya da ülke gruplarına göre birbirinden farklı sonuçların da ortaya çıktığı görülmektedir. Özellikle küreselleşme, liberalleşme, serbestleşme gibi akımların hız kazanmasıyla birlikte bu alandaki çalışmaların öneminin ve sayısının da arttığı görülmektedir.

Soto (2000) çalışmasında 1986-1997 yılları arasında 44 gelişmekte olan ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımları ile ülkelerin büyüme oranları arasında pozitif yönlü bir ilişkinin mevcut olduğunu, ancak sermayesi yetersiz bankacılık sistemine sahip olan ülkelere gerçekleşen portföy yatırımlarının büyüme oranlarını negatif etkilediğini belirtmiştir.

Golejewska (2002) zaman serileri analizi kullanarak Polonya’da doğrudan yabancı yatırımlar vasıtasıyla sağlanan istihdamdaki artışın, yerli sermayeli işletmelerin istihdamında azalış yarattığı sonucuna ulaşmıştır.

Alfaro (2003) ise seçtiği gelişmekte olan ülkelerde panel veri analizini kullanarak yaptığı çalışmasında doğrudan yabancı yatırımların seçtiği ülkelerin imalat sanayisi üzerinde pozitif bir etki yarattığını ve büyümenin artmasını sağladığını buna karşın birincil sektörler üzerinde negatif etkiler yarattığını belirtmiştir. Hsiao & Shen (2003) 1976-1997 dönemleri için 23 gelişmekte olan ülke seçerek, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Durham (2004) panel veri analizini kullanarak seçtiği ülkeler için yaptığı çalışmasının sonucunda gerek doğrudan yatırımların gerekse portföy yatırımlarının, ülkelerin büyümesinde doğrudan bir etkisinin olmadığını, ancak dolaylı etkilerin mevcut olabileceğini söylemiştir. Buna karşın Makki & Somwaru (2004) 66 gelişmekte olan ülkeyi panel veri analizi ile incelemiş; doğrudan yabancı yatırımların hem yerli yatırımlar hem de ülkelerin büyümesi üzerinde öneme sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Jayaraman & Singh (2006) 14 pasifik ada ülkesini ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelemişler bu ülkeler için doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve olumlu bir etki yarattığını tespit etmişlerdir. Ajaga & Nunnenkamp (2008), Toda-Yamamoto Nedensellik Testi yaklaşımıyla ABD’ye yapılan doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkenin istihdamı üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Onaran & Stockhamer (2008), havuzlanmış EKK yöntemiyle doğu Avrupa ülkelerine giren doğrudan yabancı yatırımların işsizlik üzerine olan etkilerini incelemiş ve doğrudan yabancı yatırımların sadece Slovakya’nın işsizlik oranları üzerinde olumlu etkisi olduğu, diğer ülkelerin işsizlik oranlarında ise istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Karlsson vd. (2009) EKK yöntemini kullanarak Çin ekonomisi için doğrudan yabancı yatırım girişlerinin istihdam üzerinde önemli düzeyde olumlu etki sağladığını belirtmişlerdir.

Hudea & Stancu (2011) doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme arasındaki ilişkiyi 7 doğu Avrupa ülkesi için panel OLS/GMM yöntemiyle analiz etmişler ve bu ülkeler için doğrudan yabancı yatırım girişlerinin hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini, ayrıca doğrudan yabancı yatırım girişlerinin teknolojik açığı kapattığını belirtmişlerdir. Ekinci (2011) Granger nedensellik analiziyle doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme arasında çift yönlü ve uzun dönemli nedensellik ilişkisi olduğunu fakat doğrudan yabancı yatırımlar ile istihdam düzeyi arasında herhangi bir ilişki olmadığını ortaya koymuştur. Pinn vd. (2011) Malezya için ARDL sınır testi yaklaşımını kullanarak yaptıkları çalışmalarında; uzun dönemde doğrudan yabancı yatırım girişi ile istihdam arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı, ancak kısa dönemde doğrudan yabancı yatırımlardan istihdama doğru bir nedenselliğin olduğunu tespit etmişlerdir.





Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

Jude & Pop-Silaghi (2015) panel veri analizini kullanarak doğu Avrupa ülkeleri için doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerinde pozitif etkisinin mevcut olduğunu tespit etmişlerdir. Doğan & Can (2016) ARDL sınır testi yönetimiyle Türkiye için 1970-2011 yılları arasını ele almışlar ve ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların ülkedeki istihdam düzeyini azalttığını belirtmişlerdir. Şahin (2016) SADC ülkeleri için panel veri analizi yöntemini kullanarak gerçekleştirildiği analiz sonucunda bu ülkelerde doğrudan yabancı yatırımlar ile istihdam arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yalçınkaya & Aydın (2017) seçilmiş yükselen piyasa ekonomileri üzerine yaptıkları araştırmada Türkiye, Brezilya, Endonezya, Rusya için doğrudan yabancı yatırımların ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu; buna karşın Nijerya, Meksika ve Güney Afrika için büyüme üzerinde herhangi bir etkisinin mevcut olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Clement (2019) Nijerya üzerine olan çalışmasında portföy yatırımlarının büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve önemli düzeyde olduğunu tespit etmiştir.

Sugözü & Yaşar (2020) 23 OECD ülkesi üzerine yaptığı araştırmada bu ülkelere olan portföy yatırımlarının artmasının ülkelerin ekonomik büyümesini kısa dönemde etkilediği, uzun dönemde ise bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bilas (2020), çalışmasında 13 Avrupa Birliği ülkesi için 2002-2018 yılları arasını kapsayan dönemde panel eşbütünleşme yöntemini kullanarak DYSY ile büyüme arasında eşbütünleşme olduğunu fakat herhangi bir nedensellik olmadığını tespit etmiştir.

Ustaoğlu (2021) ise 1990-2017 dönemini baz aldığı çalışmasında DYSY ve portföy yatırımlarının büyümeyi artırdığını ortaya koymuştur.

Ayyıldız & Üzümcü (2022) G-7 ülkeleri için 2000-2020 dönemini incelemiş büyüme ile DYSY arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ve büyümeden DYSY'ye doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Uğur & Çetin (2022) ise G-20 ülkelerinde DYSY'deki artışın istihdamı azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Bu çalışmalar incelendiğinde gerek doğrudan yabancı yatırım şeklinde gerekse portföy yatırımları şeklinde ülkelere giren yabancı yatırımların; ekonomik büyüme ve istihdam üzerinde yaratmış olduğu etkilerin hakkında bir fikir birliğine varılamadığı sonuçların bazen seçilen ülkeler bazen de seçilen döneme göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. Ayrıca literatürde genellikle tek bir ülke ya da tek bir ülke grubu seçilerek sadece DYSY'nin ya da sadece portföy yatırımlarının ya büyüme ya da sadece işsizlik üzerindeki etkilerinin araştırıldığı görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi önceki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada ise ayrı ayrı gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grupları oluşturulmuş hem DYSY hem de portföy yatırımlarının büyüme ve işsizlik üzerindeki etkileri ayrı ayrı araştırılarak, konu çok daha geniş bir perspektifle ele alınmıştır.

#### 4. Veri Seti, Model ve Yöntem

Çalışmanın temel amacı, 15 gelişmiş, 15 gelişmekte olan ülkeye ait (Dünya Bankasının belirlemiş olduğu standartlara göre seçilen) 1993-2018 dönemi yıllık verileri kullanılarak panel

veri analizi yöntemiyle doğrudan yabancı yatırımların büyüme ve işsizlik; portföy yatırımlarının ise ülkelerin büyüme oranları üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla, yatay kesit bağımlılığı testi birim kök testi, yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi Common Correlated Effects (CCE) ve Augment Mean Group Estimator (AMG) testlerinden faydalanılmıştır. İzleyen bölümde ilk etapta analizde kullanılan modeller tanıtılmakta, daha sonra modellerden elde edilen tahmin sonuçları verilmekte ve son olarak ortaya çıkan sonuçlar açıklanmaktadır.

Analizde yer alan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler Tablo 1’de verilmiştir. Analizde değerlendirme yapılırken yatay kesitteki birimlerin zaman serisi içerisindeki değişimlerini gözlemleyebilme, birimlerin değişimlerini ayrı ayrı veya beraber açıklayabilme ve her bir birimin ilgili açıklayıcı değişkene bağlı olarak öngörüsünü yapabilme gibi üstünlüklere sahip olmasından dolayı panel veri analizi kullanılmıştır (Bayraktutan & Demirtaş, 2011: 5). Analizde ilk olarak Pesaran’ın (2004) geliştirdiği yatay kesit bağımlılığı testi sonra Cross-Sectionally Augmented Dickey Fuller (CADF) birim kök testi ve Basher & Westerlund’un (2009) geliştirdiği yapısal kırılmalı eşbütünleşme testinden faydalanılmıştır. Son aşamada ise uzun dönem eşbütünleşme katsayılarını tahmin etmek için Common Correlated Effects (CCE) ve Augment Mean Group Estimator (AMG) testleri kullanılmıştır.

**Tablo 1: Analizde Kullanılan Ülkeler**

Gelişmiş Ülkeler		Gelişmekte olan Ülkeler	
Amerika	İngiltere	Brezilya	Meksika
Almanya	İspanya	Bulgaristan	Romanya
Avusturalya	İsveç	Çin	Rusya
Finlandiya	İsviçre	Filipinler	Şili
Fransa	İtalya	Güney Afrika	Türkiye
Kanada	Norveç	Hindistan	Ukrayna
Kore	Portekiz	Macaristan	Uruguay
Hollanda		Malezya	

Tablo 2’de analizde kullanılan değişkenlerin açıklamaları, kaynakları ve kısaltmaları yer almaktadır. Analize konu olan veriler; Dünya Bankası ve IMF veri tabanlarından elde edilmiştir.

**Tablo 2: Analizde Kullanılan Değişkenlerle İlgili Açıklamalar**

Değişken	Açıklama	Birim	Veri Kaynağı
Gdp (bağımlı değ.)	Kişi Başına Düşen GSYH	Değer	DB
Fdi (bağımsız değ.)	Net Doğrudan Yabancı Yatırım Girişi	Değer	DB
Portf (bağımsız değ.)	Net Portföy Yatırımı Girişi	Değer	DB
Unemp (bağımlı değ.)	İşsizlik Oranı	Oran	DB
Exc (bağımsız değ.)	Reel Efektif Döviz Kuru	Oran	DB
Int (bağımsız değ.)	Faiz Oranı (Politika Faizi)	Oran	IMF

Modellerin ve modellerdeki değişkenlerin seçiminde “neo-klasik büyüme modeli”, “yeni büyüme teorisi”, “Aliber makro finansal modeli” ve “artık kapağı” teorileri dikkate alınmış ve yansızlık hipotezi de göz önünde bulundurulmuştur. Bu kapsamında model 1 ve model 2 olmak üzere iki model oluşturulmuştur.

Model 1 ülkelere giren doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımlarının ekonomik büyüme üzerine olan etkisini; Model 2 de ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların, işsizlik üzerine olan etkisini araştırmak amacıyla oluşturulmuştur.

Model 1’de bağımlı değişken (Lngdp) ile ifade edilen büyüme oranı; bağımsız değişkenler ise ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar (Lnfdi), ülkeye giren portföy yatırımları (Lnportf), ülkedeki faiz oranları (Int) ve döviz kurunun değeri (Exc)’dir. Model 2’de bağımlı değişken (Unemp) ile ifade edilen işsizlik oranları iken bağımsız değişkenler ise büyüme oranı (Lngdp) ve doğrudan yabancı yatırımlar (Lnfdi)’dir. Gerek doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına yönelik teorilerde, gerekse portföy yatırımlarına yönelik teorilerde enflasyon olgusunun fazla yer almaması nedeniyle enflasyon bir açıklayıcı faktör olarak yer almamıştır.

### **Model 1**

$$Lngdp = \beta_{0i} + \beta_{1it}Lnfdi + \beta_{2it}Lnportf + \beta_{3it}Int + \beta_{4it}Exc + u_{it} \quad (1)$$

### **Model 2**

$$Unemp = \beta_{0it} + \beta_{1it}Lnfdi + \beta_{2i} Lngdp + u_{it} \quad (2)$$

#### **4.1. Yatay Kesit Bağımlılığının Testi**

Yatay kesit bağımlılığı; analizdeki paneli oluşturan birimlerden herhangi birinde ortaya çıkacak bir şoktan diğer birimlerin etkilenip etkilenmediğini ve birimlerin etkilenme derecelerini ifade etmektedir. Son dönemde küreselleşmenin de artmasıyla birlikte ülkelerin birbirleriyle daha fazla etkileşim içine girdikleri gözlemlenmektedir. Bu etkileşimin bir sonucu olarak, ülkelerden birinde yaşanan bir şokun etkisi farklı derecelerde diğer ülkelerde hissedilebilmektedir.

Yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı; Breusch-Pagan’ın (1980) geliştirdiği Lagrange Multiplier (LM) testi veya Pesaran’ın (2004) geliştirdiği  $CD_{LM}$  testi yardımıyla iki şekilde incelenebilmektedir. Eğer zaman boyutu, yatay kesit boyutundan büyükse yani  $T > N$  ise Breusch-Pagan’ın geliştirdiği LM testi kullanılmaktadır. Buna karşın  $T > N$  ya da  $N > T$  olduğu durumlarda Pesaran’ın (2004) geliştirdiği  $CD_{LM}$  testi kullanılabilir. Grup ortalamasının sıfıra eşit olduğu ancak bireysel ortalamasının sıfırdan farklı olduğu durumda bu testler sapmalı olmaktadır. Pesaran vd. (2008) bu durumu test istatistiğine; varyans ile ortalamayı eklenerek düzeltmiştir. Dolayısıyla sapmalı düzeltilmiş LM testi şeklinde ifade edilmeye başlanmıştır (Pesaran vd., 2008: 106).

Breusch-Pagan’ın (1980) geliştirdiği yatay kesit bağımlılığı testinin formülü denklem (3)’de verilmiştir:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2, \chi^2 N(N-1)/2 \quad (3)$$

$$CD_{Lm} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (4)$$

Denklem (4)’de ise Pesaran’ın (2004) LM denklemini geliştirmesi sonucunda oluşturduğu  $CD_{Lm}$  denkleminin formülü yer almaktadır. Bu testin avantajı zaman boyutunun yatay kesit boyutundan ya da yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu iki durum için de kullanılabilmesidir. Ancak bu testte,  $T \rightarrow \infty$  ve  $N \rightarrow \infty$  olduğu zaman bozulmalar meydana

gelmektedir. Özellikle yatay kesit boyutunun büyümesi durumunda sapmalarda artış olmaktadır. Bu yüzden yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumlarda daha güvenilir sonuçlar elde etmek için Pesaran (2004) CD testini geliştirmiştir. Formülü Denklem (5)'te gösterilmektedir.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^{N-1} \hat{\rho}_{ij} \quad (5)$$

Bu test daha sonra Pesaran vd. (2008) tarafından yeniden düzenlenerek  $LM_{adj}$  testi oluşturulmuştur. Bu testin formülü ise Denklem (6) verilmektedir.

$$LM_{adj} = \left(\frac{2}{N(N-1)}\right)^{\frac{1}{2}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{\rho}_{ij}^2 \frac{(\hat{\rho}_{ij}^2 - \hat{\mu}_{Tij})}{\hat{\sigma}_{Tij}^2} \sim N(0,1) \quad (6)$$

#### 4.2. Birim Kök Testi

Analizde serilerin durağanlıklarını ölçmek amacıyla; Pesaran'ın (2007) geliştirdiği 2. nesil birim kök testlerinden "Cross-Sectionally Augmented Dickey-Fuller" (CADF) testi kullanılmış, bu test ile serilerin durağanlıkları hem panelin geneli için "Cross Sectionally IPS" (CIPS); hem de ülkeler için ayrı ayrı hesaplanabilmektedir. Bu testin de avantajı yatay kesit boyutunun veya zaman boyutunun küçük olması durumunda da kullanılabilmesidir. Ayrıca bu test, zaman boyutu yatay kesit boyutundan ister büyük ister küçük olsun tutarlı sonuçlar vermektedir (Pesaran, 2007: 266-267).

Denklem (7)'de CADF test istatistiği regresyon modeli gösterilmektedir. Denklem (7)'deki modele birinci farkları ilave edilerek genişletilmiş ve denklem (8) elde edilmiştir.

$$y_{it} = (1 - \theta_i)\mu_i + \theta_i y_{i,t-1} + u_{it} \quad (i=1,2,\dots, N; t=1,2,\dots, T) \quad (7)$$

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_i + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

Denklem (9)'da ise her bir yatay kesite ait birim kök testlerinin ortalamasının alınması neticesinde, panelin geneli için birim kök test istatistiği olan CIPS'in hesaplanması gösterilmektedir (Pesaran, 2007: 277).

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_i \quad (9)$$

Bu analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Pesaran (2007) çalışmasında verilen tablo değerleriyle karşılaştırılmakta ve analiz sonuçlarının mutlak değerleri kritik tabloda değerlerinden büyük ise serilerin durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

#### 4.3. Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Testi

Basher & Westerlund'un (2009) ortaya koyduğu bu test, yatay kesit bağımlılığının varlığı durumlarında yapısal kırılmaları da dikkate almaktadır. Ayrıca düzeyde durağan olmayan serilerin birinci farkı alındıktan sonra durağan hale gelmesi sonucundaki eşbütünleşmenin varlığını test etmekte kullanılmaktadır. Bu testin önemli özelliklerinden biri de serilere ait yapısal kırılma yıllarının analizde verilmesidir. Formülü şu şekildedir (Basher & Westerlund, 2009: 506-508):

$$Z(M) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_i+1} \sum_{t=T_{ij-1}+1}^{T_{ij}} \frac{S_{it}^2}{(T_{ij}-T_{ij-1})^2 \sigma_i^2} \quad (10)$$

Denklem (10) yatay kesit ortalamaları alınıp sadeleştirildiği zaman Denklem (11) şekline indirgenmektedir.

$$Z(M) = \sum_{t=T_{ij-1}+1}^{T_{ij}} \frac{S_{it}^2}{(T_{ij}-T_{ij-1})^2 \sigma_i^2} \sim N(0,1) \quad (11)$$

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini incelerken eğer ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı yoksa LM test istatistiği 1,645 kritik değeriyle veya 0,05 asimptotik olasılık değeriyle karşılaştırılmaktadır. Eğer yatay kesit bağımlılığı mevcut ise 0,05 bootstrap olasılık değeriyle karşılaştırılmaktadır. Test sonucunda elde edilen değer 0,05'ten büyükse, seriler arasında bir eşbütünleşmenin var olduğuna karar verilmektedir.

#### 4.4. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayıları

Eğer analizde seriler arasında bir eşbütünleşme olduğu sonucuna varılırsa, hem tek tek analizdeki ülkeler için hem de panelin geneli için eşbütünleşme katsayıları hesaplanmaktadır. Bu katsayıların hesaplanmasında çeşitli analiz yöntemleri mevcuttur. Çalışmada Pesaran'ın (2006) oluşturduğu yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Common Correlated Effects (CCE) tahmincisi ile Eberhardt & Bond'un (2009) oluşturduğu Augment Mean Group Estimator (AMG) tahmincileri kullanılmıştır. Bu tahminciler ister yatay kesit boyutu zaman boyutundan büyük olsun, ister zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olsun her iki durumda da kullanılabilir.

Ayrıca CCE tahmincisi T'nin sabit, N'nin sonsuz olduğu veya N ve T'nin sonsuz olduğu durumlarda yatay kesit bağımlılığını da dikkate alarak tutarlı sonuçlar vermektedir (Pesaran, 2006: 967).

CCE tahmincisi, Denklem (12)'de verilen doğrusal panel veri regresyon modeline göre oluşturulmuştur.

$$y_{it} = \alpha'_i d_t + \beta'_i x_{it} + e_{it} \quad i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \quad (12)$$

Ayrıca Pesaran CCE modelinde; uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının tahmin edilmesine yönelik olarak Common Correlated Effects Mean Group (CCEMG) ve Common Correlated Effects Pooled (CCEP) isimli iki ayrı tahminci de geliştirilmiştir (Pesaran, 2006: 970).

Denklem (13)'de CCEMG tahmincisinde her bir yatay kesit için uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının nasıl hesaplanacağına ilişkin formül verilmektedir:

$$\hat{b}_{CCEMG} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (13)$$

Denklem (14) ise uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının CCEP tahmincisine göre hesaplama yöntemini vermektedir:

$$\hat{b}_{CCEP} = (\sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_D X_i)^{-1} \sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_D Y_i \quad (14)$$

Analizde kullanılmış olan AMG tahmincisinin denklemi Denklem (15) gösterilmiştir. Denklemde yer alan  $\alpha_i$  gruba özgü etkileri ifade ederken,  $f_t$  ise ülkelere özgü etkiyi yansıtmaktadır (Eberhardt & Bond, 2009: 2).

$$y_{it} = \beta'_i x_{it} + u_{it} u_{it} = \alpha_i + \lambda'_i f_t + e_{it} \quad i=1,\dots,N \quad \text{ve} \quad t=1,\dots,T \quad (15)$$

## 5. Bulgular

Çalışmada oluşturulan Model 1 ve Model 2'ye ait,  $CD_{LM}$  ve  $LM_{adj}$  yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesine ilişkin sonuçlar Tablo 3 ve Tablo 4 gösterilmiştir.

**Tablo 3: Model 1 için Yatay Kesit Bağımlılığına İlişkin Test Sonuçları**

	Değişkenler	$CD_{LM}$ Testi	$LM_{adj}$ Testi
Gelişmiş Ülkeler	Lngdp	43,735 (0,000)	33,628 (0,000)
	Lnfdi	0,830 (0,203)	7,604 (0,000)
	Lnportf	6,987 (0,000)	-1,209 (0,887)
	İnt	32,611 (0,000)	17,709 (0,000)
	Exc	23,926 (0,000)	9,033 (0,000)
	Eşbütünleşme denklemi	29,126 (0,000)	7,305 (0,000)
Gelişmekte Olan Ülkeler	Lngdp	10,291 (0,000)	16,476 (0,000)
	Lnfdi	2,388 (0,008)	8,229 (0,000)
	Lnportf	1,559 (0,060)	-0,750 (0,773)
	İnt	4,788 (0,000)	3,886 (0,000)
	Exc	7,387 (0,000)	3,537 (0,000)
	Eşbütünleşme denklemi	7,282 (0,000)	7,019 (0,000)

**Not:** Parantezin içinde yer alan değerler, olasılık değerleridir. Bu değerlerin asimptotik olarak normal dağılıma sahip olduğu varsayılmaktadır.

Tablo 3 ve Tablo 4 görüldüğü gibi gelişmiş ülkelerin eş bütünleşme denklemleri incelendiğinde olasılık değerinin 0.05'ten küçük olduğundan hareketle yatay kesit bağımlılığının var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere eşbütünleşme denklemlerine bakıldığında aynı sonuca (yatay kesit bağımlılığının varlığı) ulaşılmıştır. Yatay kesit bağımlılığının varlığı ülkeler arasındaki ticari ve finansal bağlantılar ve akımlar nedeniyle; doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımları bağlamında ülkelere birindeki olumlu ya da olumsuz durumların, diğer ülkeleri de etkileyebileceğini göstermektedir.

**Tablo 4: Model 2 için Yatay Kesit Bağımlılığına İlişkin Test Sonuçları**

	Değişkenler	CD <sub>LM</sub> Testi	LM <sub>adj</sub> Testi
Gelişmiş Ülkeler	Unemp	5,400 (0,000)	10,471 (0,000)
	Lnfdi	1,959 (0,025)	0,615 (0,269)
	Lngdp	6,661 (0,000)	21,643 (0,000)
	Eşbütünleşme denklemleri	45,127 (0,000)	38,041 (0,000)
Gelişmekte Olan Ülkeler	Unemp	2,609 (0,005)	12,695 (0,000)
	Lnfdi	2,388 (0,008)	8,229 (0,000)
	Lngdp	10,244 (0,000)	14,904 (0,000)
	Eşbütünleşme denklemleri	24,110 (0,000)	22,281 (0,000)

**Not:** Parantezin içinde yer alan değerler, olasılık değerleridir. Bu değerlerin asimptotik olarak normal dağılıma sahip olduğu varsayılmaktadır.

Model 1 ve model 2’de yatay kesit bağımlılığının olması nedeniyle analizin sonraki aşamalarında yatay kesit bağımlılığının varlığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden CADF testine yer verilmiştir.

**Tablo 5: Model 1 için CADF Birim Kök Testi Sonuçları**

		Düzye		Birinci Farklar	
Gelişmiş Ülkeler	Sabit+Trend	Lngdp	-2,41	ΔLngdp	-2,96*
		Lnfdi	-3,38*	ΔLnfdi	-4,09*
		Lnportf	-3,33*	ΔLnportf	-3,95*
		Int	-2,51	ΔInt	-3,61*
		Exc	-2,25	ΔExc	-3,37*
Gelişmekte Olan Ülkeler	Sabit+ Trend	Lngdp	-2,56	ΔLngdp	-2,78**
		Lnfdi	-2,46	ΔLnfdi	-3,75*
		Lnportf	-3,24*	ΔLnportf	-4,37*
		Int	-3,48*	ΔInt	-4,61*
		Exc	-4,30*	ΔExc	-4,68*

**Not:** \*, \*\* ve \*\*\* ifadeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık değerlerini Δ işareti ise o değişkenin farkının alındığını belirtmektedir. Schwarz bilgi kriterine göre tespit edilen gecikme uzunlukları kullanılmıştır. Sabitli-Trendli model için ise Pesaran’dan (2007:281) alınan CIPS kritik tablo değerleri sırasıyla, -4,67, -3,88 ve -3,49’dur.

Tablo 5 ve Tablo 6’daki modellerin ortalaması alınarak elde edilen CIPS istatistik değerleri incelendiğinde, panelin genelinin birim kök içermediği, serilerin çoğunun durağan olduğu görülmektedir. Ancak bu modelde serilerin tümünün aynı düzeyde durağan olması

gerekliliğinden hareketle panelin tümü için serilerin birinci farkı alınmıştır. Böylelikle durağan hale gelen serilerde eşbütünleşme testi uygulanabilir hale gelmiştir.

**Tablo 6: Model 2 için CADF Birim Kök Testi Sonuçları**

		Düzye		Birinci farklar	
		Değişkenler	Panel CIPS	Değişkenler	Panel CIPS
Gelişmiş Ülkeler	Sabit+ Trend	Unemp	-2,46	$\Delta$ Unemp	-2,77**
		Lnfdi	-3,38*	$\Delta$ Lnfdi	-4,09*
		Lngdp	-2,41	$\Delta$ Lngdp	-2,96*
Gelişmekte Olan Ülkeler	Sabit+ Trend	Unemp	-2,32	$\Delta$ Unemp	-3,17*
		Lnfdi	-2,46	$\Delta$ Lnfdi	-3,75*
		Lngdp	-3,42*	$\Delta$ Lngdp	-3,85*

**Not:** \*, \*\* ve \*\*\* ifadeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık değerlerini  $\Delta$  işareti ise o değişkenin farkının alındığını belirtmektedir. Schwarz bilgi kriterine göre tespit edilen gecikme uzunlukları kullanılmıştır. Sabitli-Trendli model için ise Pesaran'dan (2007: 281) alınan CIPS kritik tablo değerleri sırasıyla, -4,67, -3,88 ve -3,49'dur.

Tablo 7 ve Tablo 8'de yapısal kırılmalı eşbütünleşme testlerinin sonuçları görülmektedir. Modelin yatay kesit bağımlılığı içermediği durumlarda asimptotik olasılık değerleri yorumlanmakta iken yatay kesit bağımlılığının olduğu durumda ise bootstrap olasılık değerleri yorumlanmaktadır. Analizin ilk aşamasında modelde yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edildiğinden dolayı bootstrap olasılık değerlerinin yorumlanması daha doğru olacaktır. Bunun yanında analizde yapısal kırılmalara da yer verilmektedir.

**Tablo 7: Model 1 için Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Test Sonuçları**

Gelişmiş Ülkeler için					
	LM test istatistiği	Asimptotik Olasılık değeri (YKB yoktur)	Karar	Bootstrap olasılık değeri (YKB vardır)	Karar
Sabit+trend	23,42	0,000	Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.	0,864	<b>Eşbütünleşme ilişkisi vardır.</b>
Gelişmekte Olan Ülkeler için					
Sabit+trend	47,50	0,000	Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.	0,875	<b>Eşbütünleşme ilişkisi vardır.</b>

**Not:** Bootstrap olasılık değerleri 1000 döngüyle elde edilmiştir. Yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi sonuçlarında yapısal kırılmalar dikkate alınmıştır.

Tablo 7 ve Tablo 8'den çıkan sonuçlar değerlendirildiğinde, yatay kesit bağımlılığı ve yapısal kırılmalar dikkate alınarak bulunan bootstrap olasılık değerlerinin 0,05 olasılık değerinden büyük olması sebebiyle %5 anlamlılık seviyesinde eşbütünleşme ilişkisini varlığı kabul edilmektedir. Modelde eşbütünleşmenin var olması ülkelerin uzun dönemde beraber hareket ettiklerini göstermektedir. Bu durum ülkelerin katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.



**Tablo 8: Model 2 için Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Gelişmiş Ülkeler İçin					
	LM test istatistiği	Asimptotik olasılık değeri (YKB yoktur)	Karar	Bootstrap olasılık değeri (YKB vardır)	Karar
<b>Sabit+trend</b>	157,01	0,000	Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.	0,912	<b>Eşbütünleşme ilişkisi vardır.</b>
Gelişmekte Olan Ülkeler İçin					
<b>Sabit+trend</b>	34,205	0,000	Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.	0,699	<b>Eşbütünleşme ilişkisi vardır.</b>

**Not:** Bootstrap olasılık değerleri 1000 döngüyle elde edilmiştir. Yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi sonuçlarında yapısal kırılmalar dikkate alınmıştır.

Tablo 9’da analizdeki ülkelere ait yapısal kırılma yılları gösterilmiştir. Özellikle 2008 yılında başlayan küresel krizin olumsuz etkilerinin bütün ülkelerde çeşitli olumsuz durumlara neden olduğu dikkate alındığında ülkelerin çoğunda 2008 yılında ve izleyen yıllarda yapısal kırılmaların ortaya çıktığı analizde de görülmektedir. Küresel kriz ülke ekonomilerini birçok açıdan olumsuz etkilemiştir. Doğrudan yabancı yatırım girişindeki ve portföy yatırımlarındaki azalmalar da bu alanlardan bazılarıdır. Bütün bunlar; 2008 krizinin ülke ekonomileri için yapısal kırılmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

**Tablo 9: Ülkelere Ait Yapısal Kırılma Tarihleri**

Gelişmiş Ülkeler	Tarihler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Tarihler
<b>Amerika</b>	2008	<b>Çin</b>	1998;2007
<b>Hollanda</b>	1999;2008	<b>Malezya</b>	1998
<b>Finlandiya</b>	1999;2008	<b>Meksika</b>	1998;2008
<b>Fransa</b>	1999;2008	<b>Rusya</b>	1998;2008
<b>Almanya</b>	1999;2008	<b>Şili</b>	1998
<b>İtalya</b>	1999;2008	<b>Ukrayna</b>	1998;2008
<b>İngiltere</b>	1999;2007	<b>Bulgaristan</b>	1999
<b>Avusturalya</b>	1999;2011	<b>Türkiye</b>	2000;2010
<b>Norveç</b>	2000;2006;2012	<b>Brezilya</b>	2000;2002
<b>Portekiz</b>	2002;2008	<b>Hindistan</b>	2001;2008
<b>İspanya</b>	2002;2008	<b>Uruguay</b>	2001;2008
<b>İsveç</b>	2002;2009	<b>Macaristan</b>	2002;2011
<b>Kanada</b>	2002;2010	<b>Güney Afrika</b>	2003
<b>İsviçre</b>	2002;2010	<b>Romanya</b>	2003
<b>Kore</b>	2003;2010	<b>Filipinler</b>	2012

**Not:** Yapısal kırılma tarihlerinin belirlenmesinde çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi, sabitli trendli model ve 1000 tekrarlı bootstrap dağılımı kullanılmıştır. Maksimum kırılma sayısı ise 3 alınmıştır.

Tablo 10 doğrudan yabancı yatırımların ve portföy yatırımlarının ülkelerin büyümelerine olan etkisini gösteren analiz sonuçlarını, panelin geneli ve analizde yer alan ülkeler için ayrı ayrı

göstermektedir. Eşbütünleşme katsayılarına Eberhardt & Bond (2009) oluşturduğu AMG tahmincisi kullanılarak ulaşılmıştır.

**Tablo 10: AMG Tahmincisine Göre Model 1'e Ait Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Gelişmiş Ülkeler)<sup>4</sup>**

	Lnfdi	t- istatistiği	Lnportf	t- istatistiği	Int	t- istatistiği	Exc	t- istatistiği
Amerika	0,021	1,26	-8,82e-06	-0,48	-0,023	-2,35**	0,009	7,95*
İspanya	0,022	1,51***	-1,49e-06	-0,11	-0,019	-3,15*	0,030	6,16*
Fransa	-0,005	-1,25	3,88e-06	0,36	-0,012	-4,40*	0,014	16,97*
İngiltere	0,018	1,63***	0,00002	0,91	-0,0006	-0,11	0,010	8,72*
Almanya	-0,019	-2,55*	-9,26e-06	-0,45	-0,043	-5,79*	0,014	6,82*
İtalya	0,008	1,81**	6,14e-06	0,64	0,007	2,52*	0,019	9,79*
Hollanda	0,013	1,96**	-3,42e-06	-0,46	0,002	0,44	0,011	6,43*
G.Kore	0,017	0,63	-0,00001	-0,81	-0,043	-5,37*	0,005	7,44*
İsviçre	-0,003	-0,31	8,02e-06	0,60	0,017	1,42***	0,015	9,65*
Portekiz	-0,007	-1,17	1,86e-06	0,26	-0,009	-5,40*	0,021	9,07*
Norveç	0,015	1,59***	8,01e-08	0,66	-0,020	-2,04*	0,012	5,04*
İsveç	0,002	0,37	3,04e-06	0,37	-0,020	-4,73*	0,007	7,25*
Finlandiya	0,021	2,80*	1,60e-06	0,33	-0,016	-3,45*	0,012	6,95*
Kanada	0,017	1,93**	5,70e-07	0,04	-0,044	-4,68*	0,007	4,88*
Avusturalya	-0,008	-0,19	-0,00004	-1,78**	-0,042	-3,99*	0,018	7,09*
PANEL	0,007	2,20**	-2,09e-06	-0,62	-0,018	-3,55*	0,014	8,18*

**Not:** t istatistiği hesaplanırken; Newey-West değişen varyans standart hatası kullanılmış, %1(\*), %5(\*\*) ve %10(\*\*\*) tablo değerleri sırasıyla 2,36, 1,66 ve 1,29 şeklindedir.

Analiz sonucuna göre gelişmiş ülkelere giren doğrudan yabancı yatırım tutarındaki %10'luk artış, büyümeyi %0,07 arttırmaktadır. Bu sonuç; ülkelere giren doğrudan yabancı yatırımların artması, bir yandan üretim, çıktı düzeylerinin artmasını diğer yandan da ihracat düzeylerinin artmasını sağlayarak ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır şeklinde yorumlanabilir. Ülkeler özelinde bakıldığında ise İtalya, Almanya, Kanada, Hollanda, Norveç, İngiltere, İspanya ve Finlandiya'nın doğrudan yabancı yatırımlar eşbütünleşme katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir olduğu görülmektedir. Doğrudan yabancı yatırım girişindeki %10'luk artışın ekonomik büyümeyi, Finlandiya'da %0,21, Kanada'da %0,17, Hollanda'da %0,13, İngiltere'de %0,18, İtalya'da %0,08 oranında arttırdığı görülmektedir.

Tablo 11'deki uzun dönem eşbütünleşme katsayılarına Pesaran'ın (2006) oluşturduğu yatay kesit bağımlılığının da göz önüne alan CCE tahmincisini kullanarak ulaşılmıştır.

<sup>4</sup> Model 1'e ait gelişmiş ülkeler için uygulanan homojenlik testi sonucu elde edilen olasılık değerleri;  $\hat{\Delta}$ : 0.008 ve  $\hat{\Delta}_{adj}$ :0.005 olarak tespit edilmiştir. Test sonucuna göre modelin sabit ve eğim katsayıları heterojendir. Bu bağlamda modele konu olan gelişmiş ülkelerin eşbütünleşme testi sonuçları birbirinden bağımsız olarak ayrı ayrı da yorumlanabilmektedir.

**Tablo 11: CCE Tahmincisine Göre Model 1'e Ait Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Gelişmekte Olan Ülkeler)<sup>5</sup>**

	Lnfdi	t- istatistiği	Lnportf	t- istatistiği	Int	t- istatistiği	Exc	t- istatistiği
Türkiye	0,305	2,39*	-0,00004	-1,17	0,023	3,91*	0,029	4,16*
Çin	0,436	3,27*	0,00009	1,86	-0,019	-2,03**	0,0156	3,17*
Rusya	0,092	1,27	-0,00008	-1,81	0,0001	0,14	-0,0001	-0,03
Hindistan	0,225	2,62*	0,0001	1,16	-0,038	-2,73*	0,031	4,89*
Brezilya	-0,008	-0,06	0,00001	0,33	-0,010	-1,05	0,003	1,87**
Meksika	0,075	1,52***	-3,17e-06	-0,24	-0,014	-2,95*	-0,0009	-2,41*
Malezya	0,048	1,65***	5,88e-06	0,30	0,005	0,60	0,003	0,67
Güney Afrika	-0,025	-0,91	-0,0002	-1,76	-0,036	-3,78*	0,003	1,36***
Macaristan	0,027	1,35***	7,07e-06	0,70	0,004	0,60	-0,0006	-0,57
Bulgaristan	0,614	4,1*	-0,0002	-0,53	-0,015	-2,12**	-0,001	-0,37
Romanya	0,139	1,50***	0,0002	2,08	0,009	1,18	0,0003	0,61
Şili	0,067	0,97	0,00007	2,10	-0,010	-1,70**	0,005	1,21
Uruguay	-0,087	-2,08**	-0,0002	-1,60	-0,005	-3,00*	0,005	5,23*
Filipinler	0,096	2,92*	-8,50e-06	-0,11	-0,009	-1,14	0,001	0,60
Ukrayna	0,118	3,57*	-0,00003	-0,35	-0,007	-2,92*	0,003	2,59*
PANEL	0,142	2,95*	-0,00002	-0,71	-0,008	-1,99**	0,006	2,39*

**Not:**t istatistiği hesaplanırken; Newey-West değişen varyans standart hatası kullanılmış, %1(\*), %5(\*\*) ve %10(\*\*\*) tablo değerleri sırasıyla 2,36, 1,66 ve 1,29 şeklindedir.

Tablo 11'deki analiz sonuçlarına bakıldığında; gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı yatırım girişinin büyüme üzerindeki etkisi panelin geneli için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu buna karşın portföy yatırımlarının büyüme üzerine olan etkisini panelin geneli için gösteren katsayısının ise anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer değişkenlerin (faiz oranları ile döviz kurlarının) katsayılarının ise istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir düzeyde olduğu görülmektedir.

Analizden elde edilen bulgulara panelin geneli için %5 anlamlılık seviyesinde gelişmekte olan ülkelere giren doğrudan yabancı yatırımlardaki %10'luk bir artışın ekonomik büyümelerini %1,4 artırdığı şeklindedir. Ülkeler özelinde bakıldığında ise Çin, Meksika, Uruguay, Filipinler, Ukrayna, Bulgaristan, Türkiye, Hindistan, Romanya, Macaristan, ve Malezya gibi ülkelere olan doğrudan yabancı yatırım girişlerinin büyüme üzerine olan etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir düzeyde olduğu sonucu çıkmaktadır.

Tablo 12'de analizde yer alan gelişmiş ülkelerin uzun dönem eşbütünleşme katsayılarına Eberhardt & Bond (2009) oluşturduğu AMG tahmincisi kullanılarak ulaşılmıştır.

<sup>5</sup> Model 1'e ait gelişmekte olan ülkeler için uygulanan homojenlik testi sonucu elde edilen olasılık değerleri;  $\hat{\Delta}:0.000$  ve  $\hat{\Delta}_{adj}:0.000$  olarak tespit edilmiştir. Test sonucuna göre modelin sabit ve eğim katsayıları heterojendir. Bu bağlamda modele konu olan gelişmekte olan ülkelerin eşbütünleşme testi sonuçları birbirinden bağımsız olarak ayrı ayrı da yorumlanabilmektedir.

**Tablo 12: AMG Tahmincisine Göre Model 2'ye Ait Eşbütünlüşme Testi Sonuçları (Gelişmiş Ülkeler)<sup>6</sup>**

	Lnfdi	t-istatistiği	Lngdp	t-istatistiği
Amerika	0,0002	1,15	-10,173	-3,28*
İspanya	-0,001	-1,73**	-35,968	-21,95*
Fransa	-0,0001	-1,90**	-19,744	-8,84*
İngiltere	-0,0006	-1,87**	-16,046	-10,98*
Almanya	-0,0009	-0,40	-12,048	-2,06**
İtalya	-0,0008	-1,69**	-13,995	-5,12*
Hollanda	0,00005	0,96	-13,753	-10,92*
G.Kore	-0,0011	-0,57	1,817	1,10
İsviçre	-0,0003	-1,73**	-6,811	-4,06*
Portekiz	-0,00003	-0,31	-11,025	-5,31*
Norveç	0,0004	1,16	-4,266	-4,24*
İsveç	-0,0003	-0,83	-16,256	-7,58*
Finlandiya	0,0004	1,40***	-16,846	-11,13*
Kanada	-0,00006	-0,33	-11,397	-8,79*
Avusturalya	0,0004	0,51	-11,924	-5,75*
PANEL	-0,00029	-1,94**	-13,229	-6,19*

**Not:** t istatistiği hesaplanırken; Newey-West değişen varyans standart hatası kullanılmış, %1(\*), %5(\*\*) ve %10(\*\*\*) tablo değerleri sırasıyla 2,36, 1,66 ve 1,29 şeklindedir.

Tablo 12 hem panelin geneli ve hem de analizde yer alan gelişmiş ülkeler için doğrudan yabancı yatırım girişlerinin işsizlik üzerindeki etkisi göstermektedir. Buna göre %5 anlamlılık seviyesinde panelin geneli için doğrudan yabancı yatırım girişlerinin işsizlik oranları üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir olduğu bu bağlamda analizdeki gelişmiş ülkelere olan doğrudan yabancı yatırım girişinin %10 artmasının, işsizlik oranını %0,002 azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ülkeler özelinde de İtalya, Finlandiya, İsviçre, Fransa, İngiltere ve İspanya'nın katsayısının istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir düzeyde olduğu buna karşın diğer ülkelerde doğrudan yabancı yatırımlarının işsizlik oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisine rastlanmamıştır.

<sup>6</sup> Model 2'e ait gelişmiş ülkeler için uygulanan homojenlik testi sonucu elde edilen olasılık değerleri;  $\hat{\Delta}$ : 0.734 ve  $\hat{\Delta}_{adj}$ :0.746 olarak tespit edilmiştir. Test sonucuna göre modelin sabit ve eğim katsayıları homojendir. Bu bağlamda modele konu olan gelişmiş ülkelerin eşbütünlüşme testi sonuçları bir bütün olarak değerlendirilebilmektedir.

**Tablo 13: CCE Tahmincisine Göre Model 2'ye Ait Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Gelişmekte Olan Ülkeler)<sup>7</sup>**

	Lnfdi	t-istatistiği	Lngdp	t-istatistiği
Türkiye	0,731	1,01	0,594	0,48
Çin	-0,623	-3,33*	1,267	3,46*
Rusya	-0,263	-0,69	-7,096	-3,96*
Hindistan	-0,083	-0,96	-1,715	-8,66*
Brezilya	-0,439	-0,63	0,766	0,87
Meksika	-1,243	-2,50*	-12,280	-5,84*
Malezya	-0,112	-1,81**	-0,527	-0,54
Güney Afrika	-0,260	-0,88	-2,001	-0,74
Macaristan	-0,193	-0,35	-7,425	-1,34***
Bulgaristan	-1,033	-1,32***	-1,076	-0,84
Romanya	-0,933	-2,65*	2,521	3,24*
Şili	0,151	0,35	-5,469	-1,96**
Uruguay	-1,40	-3,18*	-10,637	-4,44*
Filipinler	-0,205	-1,88**	0,548	0,60
Ukrayna	-0,123	-0,52	2,124	1,40***
PANEL	-0,402	-2,77**	-2,693	-2,21**

**Not:** t istatistiği hesaplanırken; Newey-West değişen varyans standart hatası kullanılmış, %1(\*), %5(\*\*) ve %10(\*\*\*) tablo değerleri sırasıyla 2,36, 1,66 ve 1,29 şeklindedir.

Analize dahil olan gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımların işsizlik üzerindeki etkisini yansıtan Tablo 13'e göre bu etki istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir düzeyde çıkmıştır. Doğrudan yabancı yatırımlardaki %10'luk bir artışın gelişmekte olan ülkelerin işsizlik oranları üzerinde %4'lük bir azalmaya neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ülkeler özelinde bakıldığında ise Çin, Malezya, Uruguay, Filipinler, Bulgaristan, Romanya ve Meksika için katsayının istatistiksel olarak anlamlı ve açıklanabilir olduğu görülmektedir. Özellikle ucuz emek faktörünü ön plana çıkararak önemli oranda doğrudan yabancı yatırım çeken Çin'e bakıldığında analiz sonuçlarında da bu durum net olarak görülmektedir. Çin'e giren doğrudan yabancı yatırımlardaki %10'luk artışın işsizlik oranlarında %6,2 oranında azalışa yol açtığı sonucu görülmektedir. Türkiye açısından bakıldığında ise yapılan çeşitli çalışmalara paralel olarak doğrudan yabancı yatırım girişlerinin, işsizlik oranları üzerinde istatistiksel bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

## 6. Sonuç ve Öneriler

Uluslararası sermaye yatırımlarını çekmek için ülkeler çaba sarf etmektedir. Özellikle tasarrufların yetersiz ve sermayenin kıt olduğu ülkeler açısından gerek doğrudan yatırımlar gerekse portföy yatırımları ayrı bir öneme sahiptir. Literatüre bakıldığında yabancı sermaye

<sup>7</sup> Model 2'ye ait gelişmekte olan ülkeler için uygulanan homojenlik testi sonucu elde edilen olasılık değerleri;  $\hat{\Delta}:0.002$  ve  $\hat{\Delta}_{adj}:0.001$  olarak tespit edilmiştir. Test sonucuna göre modelin sabit ve eğim katsayıları heterojendir. Bu bağlamda modele konu olan gelişmekte olan ülkelerin eşbütünleşme testi sonuçları birbirinden bağımsız olarak ayrı ayrı da yorumlanabilmektedir.



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

yatırımlarının daha çok gelişmekte olan ülkeler açısından önemi üzerinde durulduğu ve çalışmaların da bu ülkeler üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Ancak çalışmanın sonuçlarından biri de bu tür yatırımların gelişmiş ülkeler açısından da önemli olduğudur.

Çalışmanın odak noktası; doğrudan yabancı yatırımların ve portföy yatırımlarının bir yandan gelişmiş ülkelere diğer yandan da gelişmekte olan ülkelere etkilerini aynı dönem için ayrı ayrı ortaya koyarak karşılaştırma yapma olanağı sunması olmuştur. Bu kapsamda yabancı yatırımların büyüme ve işsizlik üzerine olan etkilerinin ortaya konulması için iki farklı model oluşturulmuş ve gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ayrı ayrı ele alınmıştır.

Bu kapsamda oluşturulan iki modelden ilkinde, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımlarının, büyüme üzerine olan etkisi analiz edilmiş ve uzun dönemli analiz sonucuna göre, doğrudan yabancı yatırımların, faiz oranlarının ve döviz kurlarının uzun dönemli eşbütünleşme katsayıları istatistiki olarak anlamlı olarak bulunmuştur. Buna karşın portföy yatırımları için katsayılar istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır. Ayrıca portföy yatırımlarının büyüme üzerindeki etkilerinin de önemli bir seviyede olmadığı tespit edilmiştir. Portföy yatırımları için çıkan bu sonuçların nedeni; bu yatırımların üretken faaliyetler yerine daha çok spekülasyon amaçlı yapılan yatırımlar olmasına ve zaman belirsizliğine bağlanabilir.

İkinci model ile doğrudan yabancı yatırımların; gelişmiş ülkelerdeki ve gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik oranları üzerine olan etkisini tespit etmek amaçlanmıştır. Analiz sonucuna göre panelin geneli için doğrudan yabancı yatırımları ile büyüme oranların uzun dönemdeki eşbütünleşme katsayıları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Analize sonucuna göre, doğrudan yabancı yatırımlardaki %10'luk artışın, gelişmiş ülkelerde işsizlik oranlarını %0,002, gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik oranlarını ise %4 oranında azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar konu olduğunda akla gelen ilk ülkelerden biri olan Çin açısından ortaya çıkan sonuç da dikkat çekicidir. Çin'de doğrudan yabancı yatırım girişindeki %10'luk artışın işsizlik oranını %6,2 oranında azalttığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu bazı ülkelerde ise doğrudan yabancı yatırımların işsizlik üzerinde büyük bir etkiye yol açmadığı görülmüştür. Bu durumun çeşitli sebepleri olabilmektedir. Eğer bu yatırımlar o ülkede bir işletme kurma şeklinde değil de mevcut bir işletmeyi satın alma veya mevcut olan bir işletmeye ortak olma şeklinde gerçekleşirse o zaman işsizlik üzerinde önemli bir etki yaratmamaktadır. Diğer bir ifadeyle işsizlik oranlarını düşürmek isteyen ülkelerin "kahverengi alan yatırımları" şeklinde ifade edilen doğrudan yabancı yatırımlar yerine "yeşil alan yatırımları" şeklinde ifade edilen doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekebilmesi önemlidir. Bunun için yabancı yatırımcılara çeşitli teşviklerin sağlanması gereklidir.

Birinci modele göre doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerine olumlu etkileri tespit edilmiştir. Bu sonuç Alfaro (2003), Hsiao & Shen (2003), Makki & Somwaru (2004), Hudea & Stancu (2011), Yalçınkaya & Aydın (2017), Bilas (2020), Ustaoglu (2021), Ayyıldız & Üzümcü (2022) çalışmalarındaki sonuçlar ile uyumluluk göstermektedir. Model 2'nin sonuçlarına göre, doğrudan yabancı yatırımların gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik oranlarını azalttığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar; Golejewska (2002), Jayaraman & Singh (2006), Ajaga & Nunnenkamp (2008), Onaran & Stockhamer (2008), Karlsson vd. (2009), Jude & Pop-



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

Silaghi (2015), Doğan & Can (2016) ve Şahin (2016) çalışmaları ile uyumlu, buna karşın Ekinci (2011) ve Pinn vd. (2011) çalışmalarındaki sonuçlar ile uyumlu değildir.

Bu sonuçlar; yabancı sermayenin yalnızca gelişmekte olan ülkeler açısından değil gelişmiş ülkeler açısından da önemini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda gerek doğrudan yabancı yatırımları gerekse de portföy yatırımlarını ülkelere çekmek isteyen ülkeler, öncelikle hangi yatırım türünü çekmek istediğini belirlemeli ve buna yönelik adımlar atmalıdır. Doğrudan yabancı yatırımları çekmek isteyen ülkeler açısından; yabancı yatırımcılara yönelik bürokratik engellerin azaltılması, farklı alanlarda çeşitli teşviklerin sağlanması, altyapı ve üst yapıların iyileştirilmesi, yatırım yapmak isteyen şirketlere organize sanayi bölgelerinden bedelsiz ya da düşük bedellerle yer sağlanması ve enerji desteği sağlanması gibi uygulamalar doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracak faktörler olarak düşünülebilir. Portföy yatırımlarını çekme amacına yönelik olarak da ülkelerin finansal sistemlerini geliştirerek sağlam bir yapı oluşturması, makro ihtiyati politikalara önem vermesi ve çeşitli risk unsurlarının azaltılması bu tür yatırımların artmasını sağlamada önemli faktörlerdir. İleriki çalışmalar açısından; doğrudan yabancı yatırımların ve portföy yatırımlarının ülkeler özelinde yarattığı etkinin daha detaylı sonuçlarının ortaya konması amacıyla varyans ayrıştırması ve etki-tepki analiz yöntemleri kullanılarak hesaplamalar ve yorumlamalar yapılabilir.

## Kaynakça

- Ajaga, E. & Nunnenkamp, P. (2008). *Inward FDI, Value Added and Employment in US States: A Panel Cointegration Approach*. Kiel Institute for The World Economy.
- Albulescu, C. T. (2015). Do Foreign Direct and Portfolio Investments Affect Long-Term Economic Growth in Central and Eastern Europe?. *Procedia Economics and Finance*, 23, 507-512.
- Alfaro, L. (2003). *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?*. Working Paper. Harvard Business School. <https://www.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/docu01/paper14.pdf>
- Ayyıldız, F. V. & Üzümcü, A. (2022). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İktisadi Büyüme İlişkisi: G-7 Ülkeleri Üzerine Bir Analiz (2000-2020). *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 463-474.
- Basher, S. A. & Westerlund, J. (2009). Panel Cointegration and The Monetary Exchange Rate Model. *Economic Modelling*, 26, 506–513.
- Bayraktutan, Y. & Demirtaş, I. (2011). Gelişmekte Olan Ülkelerde Cari Açığın Belirleyicileri: Panel Veri Analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 1-28.
- Bilas, V. (2020). FDI and Economic Growth in EU13 Countries: Cointegration and Causality Tests. *Journal of Competitiveness*, 12(3), 47-63.
- 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.



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

- 
- Bülbül, O. G. (2019). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İstihdam İlişkisi: Kavramsal ve Teorik Çerçeve* (Birinci Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Clement, E. & Maureen, I. (2019). Foreign Portfolio Investment on Economic Growth of Nigeria: An Impact Analysis. *International Journal of Academic Management Science Research*, 3(3), 24-36.
- Doğan, B. & Can, M. (2016). Doğrudan Yabancı Yatırımlar İstihdamı Etkiliyor Mu? Türkiye Örneğinde ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 53(614), 9-20.
- Driver, R. Sinclair, P. & Thoenissen, C. (2005). Exchange Rates, Capital Flows and Policy. *International Studies in Money and Banking*. Routledge/London/New York.
- Durham, J. B. (2004). Absorptive Capacity and The Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth. *European Economic Review*, 48(2), 285-306.
- Eberhardt, M. & Bond, S. (2009). Cross-Section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator. *MPRA Paper*, 17692.
- Ekinci, A. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme ve İstihdama Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980-2010). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 71-96.
- Gillmann, N. (2012). *International Capital Flows: Economic Impact and Policy Implications*. GRIN Verlag.
- Golejewska, A. (2002). Foreign Direct Investment and Its Employment Effects in Polish Manufacturing During Transition. *Analizy Opracowania Keie Ug Nr 4*.
- Hsiao, C. & Shen, Y. (2003). Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Importance of Institutions and Urbanization. *Economic Development and Cultural Change*, 51(4), 883-896.
- Hudea, C., Simonai, O. & Stancu, S. (2011). Foreign Direct Investments, Technology Transfer and Economic Growth: A Panel Approach. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 15(2), 85-102.
- Hunya, G. & Geishecker, I. (2005). Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. *Research Reports*, 321.
- Javorcik, B. S. (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? Search of Spillovers through Backward Linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605-27.
- Jayaraman, T. K. & Singh, B. (2006). *Impact of Foreign Direct Investment on Employment in Pacific Island Countries: An Empirical Study of Fiji*. University of The South Pacific, Uspse.
- Jude, C. & Pop-Silaghi, M. L. (2015). Employment Effects of Foreign Direct Investment: New Evidence From Central and Eastern European Countries. *International Economics*, 145, 32-49.





Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

- 
- Karlsson, S., Lundin, N., Sjöholm, F. & He, P. (2009). Foreign Firms and Chinese Employment. *World Economy*, 32(1), 178-201.
- Korinek, A. (2018). Regulating Capital Flows to Emerging Markets: An Externality View. *Journal of International Economics*, 111, 61-80.
- Makki, S. S. & Somwaru, A. (2004). Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries. *Oxford University Press on Behalf of the Agricultural Applied Economics Association*, 86(3), 795-801.
- Merlevede, B. & Schoors, K. (2007). FDI and The Consequences: Towards More Complete Capture of Spillover Effects. *William Davidson Institute Working Paper*, 886.
- Moosa, I. (2002). *Foreign Direct Investment Theory Evidence and Practise* (Birinci Baskı). London: Great Britain Byantonyrowe Ltd.
- Onaran, O. & Stockhammer, E. (2008). The Effect of FDI and Foreign Trade on Wages in The Central and Eastern European Countries in The Post-Transition Era: A Sectoral Analysis for The Manufacturing Industry. *Structural Change and Economic Dynamics*, 19(1), 66-80.
- Özgür, T. M. (2014). *Doğrudan Yabancı Yatırım-İktisadi Büyüme İlişkinde Teknoloji Kanalı: Türkiye Örneği (1988-2012)*. Doktora Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Working Papers in Economics*, 435, Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. & Yamagata, T. (2008), A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Pinn, P. S., Ching, K. S., Kogid, M., Mulok, D., Mansur, K. & Loganathan, N. (2011). Empirical Analysis of Employment and Foreign Direct Investment in Malaysia: An ARDL Bounds Testing Approach to Cointegration. *Advances in Management and Applied Economics*, 1(3), 77-91.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Schoors, K. & Tol, V. D. (2002). Foreign Direct Investment Spillovers Within and Between Sectors: Evidence from Hungarian Data. *Working Papers of Faculty of Economics and Business Administration*, 2(157). Ghent University, Belgium.
- Soto, M. (2000). Capital Flows and Growth in Developing Countries: Recent Empirical Evidence. *OECD Development Centre Working Paper No. 160*.



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

- Stiglitz, J. E. (2004). Capital-Market Liberalization, Globalization, and the IMF. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(1), 57-71.
- Stiglitz, J. E. & Gurkaynak, R. S. (Eds.). (2015). *Taming Capital Flows: Capital Account Management in an Era of Globalization*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Sugözü, İ. H. & Yaşar, S. (2020). Portföy Yatırımları ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: 23 OECD Ülkesi İçin Panel Veri Analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(1), 198-207.
- Şahin, L. (2016). Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Etkisinin Ampirik Analizi: SADC Ülkeleri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 6(2), 103-118.
- Tiwari, A. K. & Mutascu, M. (2011). Economic Growth and FDI in Asia: A Panel-Data Approach. *Economic Analysis and Policy*, 41(2), 173-187.
- Uğur, B. & Çetin, R. (2022). Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin İstihdam Üzerine Etkileri: G-20 Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 72, 109-123.
- Ustaoglu, E. (2021). Yabancı Yatırım, Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(3), 681-710.
- Vergil, H. & Ayaş, N. (2009). Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *İktisat İşletme ve Finans*, 24(275), 89-114.
- Yalçinkaya, Ö. & Aydın, İ. H. (2017). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Seçili Yükselen Piyasalar Ekonomileri Örneği (1992-2015). *Ağrı Çeçen Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 39-64.

**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. yazar

**Sonuç:** 1. ve 2. yazar

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. and 2. author

**Literature:** 1. and 2. author

**Methodology:** 1. author

**Conclusion:** 1. and 2. author

1st author's contribution rate: 70%, 2nd author's contribution rate: 30%.



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

---

## **Investigation on the Effect of International Capital Movements on Growth and Unemployment: A Panel Data Analysis**

**Derya Tütüncü Hasbi, Umut Evlimoğlu**

### **Extended Abstract**

Foreign direct investment and portfolio investments have not been included in the growth theory for many years. Along with neo-classical growth theories, technology, foreign direct investment and international portfolio investments have begun to take place in growth models. According to the theory, an increase in production occurs when foreign and domestic capital complement each other. It is of great importance to attract foreign capital, especially for countries that do not have sufficient capital or knowledge to invest in many areas. In addition, countries with insufficient savings also want to close this gap by attracting portfolio investments.

Since the 1980s, the liberal policies that have made their impact felt all over the world have begun to be adopted by almost all countries and then the barriers to capital mobility have begun to disappear. As a result, both foreign direct capital movements and monetary capital movements started to gain momentum. Investors in developed (capital-intensive) countries have begun to increase their investments in labor-intensive developing countries in order to earn higher profits. On the other hand, developing countries have tried to attract these investments and increase capital inflows. In this context, while developing countries tried to partially eliminate the lack of capital, which is one of the biggest obstacles to their development, the capital in developed countries aimed to achieve higher profits.

Another concept that has become widespread with the increasing importance of international capital movements is portfolio investments. In the most general terms, they are characterized as investments in various securities. Before 1980, developing countries were using borrowing to ensure savings-investment equality. However, the problems in repayment of debts created problems in finding new foreign debt. With the prevalence of portfolio investments since the 1990s, especially developing countries have started to use portfolio investments to provide savings and investment equality. During this process, it has been seen that the increase in portfolio investments entering the countries sometimes positively affects the host country's economy and sometimes causes financial fragility in the country.

When the previous studies are examined, it is seen that there is still no consensus on the effects of direct investments and portfolio investments on the economic growth and employment levels of countries. The results in these studies seem to vary. In addition, it is seen in the literature that only a single country or a single country group is selected and the effects of only direct investments or only portfolio investments on growth or unemployment are investigated. Unlike previous studies, both developed and developing country groups were selected in this study; the effects of both foreign direct investments and portfolio investments on growth and unemployment are investigated separately and the subject is discussed from a much broader perspective. Therefore, the thought of this study is that it will contribute to the literature both ways because there is no consensus on the effect of foreign



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

capital on growth and unemployment, and because it deals with the subject from a broader perspective.

In the study, by using the annual data of the 1993-2018 period of 15 developed and 15 developing countries, the effect of foreign direct investments on growth and unemployment portfolio investments on the growth rates of countries was tried to be revealed by the panel data analysis method. In the analysis, firstly, the cross-section dependency test created by Pesaran (2004) was applied. Afterwards, the Cross-Sectionally Augmented Dickey-Fuller (CADF) unit root test and the structural break cointegration test introduced by Basher & Westerlund (2009) were used. In the last step, Common Correlated Effects (CCE) and Augment Mean Group Estimator (AMG) tests were used to estimate the long-term cointegration coefficients. The reason for using panel data analysis; It has the advantages of observing the changes of the units in the horizontal section in the time series, explaining the changes of the units separately or together, and making the prediction of each unit depending on the relevant explanatory variable (Bayraktutan & Demirtaş, 2011: 5).

Two models, model 1 and model 2, were created within the scope of the analysis. Model 1; in order to determine the effects of foreign direct investment and portfolio investments on the economic growth of countries, Model 2; was created to investigate the effect of foreign direct investment on the unemployment levels of countries.

The fact that there is a cross-section dependency as a result of the analysis shows the spread of a shock that occurs in any of the countries that are the subject of the analysis among other countries and the level of influence of the countries on each other. Especially in recent years, within the scope of globalization, all countries interact with each other in both economic and social fields. A fluctuation in any of the countries shows its effect in other countries, albeit at different levels, together with globalization. The effects of direct investments and international portfolio investments on the growth of countries are discussed separately for the panel in general and for the developed countries that are the subject of the analysis. The AMG estimator created by Eberhardt & Bond in 2009 was used to obtain the cointegration coefficients.

As a result of the analysis, it is seen that a 10% increase in direct investments to developed countries increases economic growth by 0,07%. This result can be interpreted as the increase in direct investments entering the country having a positive effect on growth by increasing the production and export levels of the countries. When analyzed on the basis of countries, it is seen that the FDI cointegration coefficients of Germany, Finland, Canada, Netherlands, England, Spain, Italy and Norway are at a significant and explainable level. It is seen that a 10 percent increase in FDI inflows increases economic growth by 0,21% in Finland, 0,17% in Canada, 0,13% in the Netherlands, 0,18% in the UK, and 0,08% in Italy.

Considering the results of the analysis for developing countries, it was concluded that the effect of FDI on economic growth was positive and significant for the panel in general. The coefficient, which expresses the effect of international portfolio investments on economic growth for the panel, used in the model is meaningless. The coefficients of interest rates and exchange rates, which are other variables, are at a significant and explainable level. According



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

to the results of the analysis for the overall model, a 10% increase in FDIs entering the country at the 5% significance level contributes to the growth of developing countries' economies at the level of 1,4%. When analyzed on the basis of countries, the effects of FDI inflows on economic growth are significant and explainable in Bulgaria, China, the Philippines, India, Hungary, Malaysia, Mexico, Romania, Turkey, Ukraine and Uruguay.

When the effects of FDI on unemployment are examined separately for the panel and for the developed countries that are the subject of the analysis; For the panel, it was concluded that the effect of FDI on unemployment could be explained according to the 5% significance level. In the model, it is concluded that the unemployment rate will decrease by 0.002% as a result of a 10% increase in FDI inflows to the countries. When considered in terms of countries, it is seen that the effect of FDI on unemployment is at an explainable level in Finland, France, England, Spain, Switzerland and Italy. No significant effect of FDI on unemployment levels was found for the other countries, which are the subject of the analysis.

For the panel, it was concluded that the effect of FDI inflows to developing countries on unemployment was significant and explainable. According to the model, a 10% increase in FDI inflows reduces the unemployment levels of developing countries, which are the subject of the analysis, by 4%. When developing countries are analyzed separately, it is concluded that the effect of FDI on unemployment is significant and explainable in Bulgaria, China, the Philippines, Malaysia, Mexico, Romania and Uruguay. The importance of FDI, especially for the Chinese economy, emerges from the results of the analysis. A 10% increase in FDI entering this country reduces the unemployment level by 6,2%.

The impact of FDI inflows on unemployment may differ in terms of countries. In some developing countries, including Turkey, there was no significant effect of FDI on employment. The main reason for this is how FDI occurs in the country. If FDI occurs in the form of establishing a new business in the country, then the employment rate of the country increases, but the same effect does not occur if it is in the form of purchasing or partnering with an existing business in that country.

According to the results of the long-term analysis, while the long-term co-integration coefficient of foreign direct investment, interest rates and exchange rate were found to be significant and interpretable, no significant result could be reached in portfolio investments. According to the analysis, a significant impact of the said investments on economic growth and the real sector was not detected. The most important reason for this is that portfolio investments are short-term profit-oriented investments.

These results reveal the importance of foreign capital for both developed and developing countries. In this context, the country that wants to host foreign investment should first determine which type of investment it wants to attract and then take steps towards it. In terms of countries that want to attract foreign direct investment, applications such as reducing bureaucratic obstacles, providing various incentives, improving infrastructures, transferring lands with ready infrastructure to foreign businesses free of charge or at lower prices, and energy support can be considered the factors that will increase FDI inflows. For the purpose of attracting portfolio investments, countries developing a solid structure by



Tütüncü Hasbi, D. & Evlimoğlu, U. (2023). Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Panel Veri Analizi.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 1948-1976. Doi: 10.25295/fsecon.1254970

---

developing their financial systems, giving importance to macroprudential policies and reducing various risk factors are important factors in increasing such investments. It is thought that the calculation and interpretation of the effects of foreign direct capital investments and portfolio investments by using variance decomposition and impulse-response analysis methods will be useful for future studies in order to reveal more detailed results of the effect created by countries.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı

#### *Evaluation on The Theory of Moral Sentiments: Endless Challenge Between Morality and Wealth*

O. İnan ŞENSES<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışma Smith'in özgün metni olan Ahlaki Duygular Kuramı'nın, bir toplum kuramı, ahlaki bir yaşam tasarısı biçiminde okunabileceğine dönük bir çabanın ürünüdür. Smith'in bireyi her ne kadar kişisel çıkar motivasyonuna bağımlı görse de durumunu iyileştirmeye, maddi zenginliğe yönelik etkinlikte bulunuyor olsa da aslında en başta ahlaki kaygılarla örülü, ötekini gözetken bir bireydir. Ötekini, başkasını sempati ve yansız gözlemci dolaylarıyla tanıyan, bilen bu birey, saf bir zenginlik peşinde koşmazdan önce ya da bunun yanı sıra bir toplumsallık, uyumlu bir birliktelik adına yaşamını erdemli kılmaya çalışan sorumlu bir birey olarak Smith anlatısında karşımızda belirlemektedir. Bu çalışmada genel kabul gören Smithçi "kişisel çıkar" peşinde koşan karikatürize edilmiş bireyin aksine görece göz ardı edilmiş olan Smithçi "ötekini" önemseyen bireyin varlığının altı çizilecektir. Smith'in bireyin çok yönlülüğünün kanıtı, incelenen özgün metinde sergilenecek olup nihayetinde maddi çıkar motivasyonunun ötesinde başkasını tanıma, öteki tarafından bilinme kaygılarının da Smith anlatısının olmazsa olmazı olduğu gösterilecektir.

**Jel Kodları:** B11, B12, B15

**Anahtar Kelimeler:** Birey, Toplum, İyi Yaşam, Zenginlik, Sempati, Yansız Gözlemci

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisat Bölümü, inan\_senses@yahoo.com, ORCID: 0000-0002-5832-5401



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

---

#### **Abstract**

This study is the conclusion of an effort to re-read and re-evaluate Smith's original text, *The Theory of Moral Sentiments*, as a social theory, a moral life projection. Even though Smith's description of an individual depicts him as dependent on self-interest, which motivates him, and who acts towards enrichment and increase of his material wealth, but in fact, Smith's individual is primarily knitted of moral concerns and takes care of the other. In the context of Smith's writing, first appears the individual, who recognizes and feels the other through sympathy and impartial spectator's mediation. He is a responsible individual who tries to make his life virtuous in the name of sociality and harmonious unity, but in the end, we see him as someone pursuing pure wealth. In this study, will be accentuated the existence of an individual, who cares about the Smithian "other" and is relatively ignored by scientists, compared to the generally acknowledged caricatured Smithian individual, who pursues "self-interest". Will be exhibited the proofs of multidimensional character of Smith's individual discovered in the original text, and in conclusion will be shown that beyond the motivation of material interest, the concerns of knowing and being known by the other are an indispensable and necessary part of the Smith narrative.

**Jel Codes:** B11, B12, B15

**Keywords:** *Individual, Society, Well-Being, Wealth, Sympathy, Impartial Spectator*



## 1. Bir Başlangıç

Hiç kuşkusuz Adam Smith, iktisadi düşünce tarihinin özgün figürlerinden birisidir. Bu özgünlük en belirgin biçimde Smith'in iktisadi düşünceye katkısının sadece "iktisadi" olanla yetinmemesinde gözlemlenebilir. İktisadi etkinliğin, zenginlik yaratımının, toplumsallığımızla, iyi yaşam beklentimizle, iyi, adil ve güzel olana dair kaygılarımızla ilişkisinin ısrarlı vurgusu bizlere Adam Smith'in özgünlüğü duyurmaktadır.

Maddi zenginlik, iyi yaşam<sup>2</sup> ilişkisi, uyumu, uyumsuzluğu sadece Smith'in bulguladığı bir problem alanı değildir. Antik düşüncenin iki büyük figürü Platon ve Aristoteles'ten bu yana "zenginleşme, ticaret, para" ve "adalet, iyi yaşam, erdemli bir varoluş" kümelerinin kesişimine, irdelenişine, ilişkilendirilişine tanık oluyoruz. Bu iki filozofun bu kesişimde önceliklerini ikinci kümeden yana belirlediklerini söyleyebiliriz. İyi yaşama, erdemli bir varoluşa dönük edimlerin uyumlu, sağlıklı bir toplumsal birliktelik için birincil değerde olduğunun, buna karşıt olarak zenginlik güdüsünün ve ticari etkinliğin yozlaştırıcı etkisinin ısrarla altı çizilir bu iki filozofun anlatısında<sup>3</sup>.

En genel anlamıyla ticari kapitalizmin genel anlatısı olan Merkantilizm döneminin özgün Merkantilist düşünürlerinde bu kesişimin ilişkilendirilmesinin arka plana itildiğine ve keskin bir biçimde "zenginleşme, ticaret, para" problemlerinin odağa yerleştirildiğine tanık oluruz. Bu dönemde antik anlatıya zıt bir biçimde paranın ve ticaretin biricik önemi vurgulanmaktadır.

Zenginliğin tarımsal etkinlikle ilişkilendirildiği, piyasa olgusunun yavaş yavaş merkeze konduğu, doğanın kimi yasalara göre işlemesinin insana özgü etkinliğin de açıklayıcısı olduğu ve iktisadi etkinliğin "serbest"liğine vurgu yapılan Fizyokratik düşüncede, bu iki kümenin ilişkisi, gerilimi, hiçbir ahlaki kaygıya yer verilmeksizin iktisadi etkinliğin "doğal" işleyişinde giderilmektedir. "Doğal düzen" fikrinin yapı taşı olarak kullanıldığı bu gelenekte, iktisadi etkinliğin "ahlak dışı" bir alanı ifade ettiğinin altı kalınca çizilmektedir<sup>4</sup>.

En genel ifadeyle zenginlik arzusu ve buna dönük iktisadi etkinliğin doğasıyla, ahlaki kaygılar temelinde iyi bir yaşamın doğasının zorlu ilişkisinin ilk farkındalığının izi Antik Yunan'da karşımıza çıkmaktadır. Kuşkusuz maddi üretimin sadeliğini ve gelişkin bir ekonomi alanının yokluğunu bildiğimiz bu dönemde zenginlik arzusunun insan varoluşunu ne şiddetle etkileyeceğinin ayrıntılarını Platon ya da Aristoteles'ten ummak onlara yapılacak bir haksızlık olurdu. Ama onların yakaladığı tema, yani bu iki kümenin "düşman kardeşliği", zamanla iktisadi düşünce tarihinin özgün sorun alanını işgal edecektir.

<sup>2</sup> Maddi zenginlik, iyi yaşam kategorilerinin "geniş" bir anlam içeriğine sahip olduğunun farkındayız. Kabaca, paranın ve ticaretin hedefe konmasını, üretimi çoklaştırmayı ve bunun temel güdüleyicisi olan kâr peşinde koşmayı maddi zenginlikle ilişkilendiriyoruz. Öte yandan yaşamı maddi/kişisel çıkar ekseninde görmemeyi, yaşamın sürekliliğinin "başkası"nı tanıma ve bilmeyeyle şekillendiğini, iyiye, güzele dair etik kaygıların toplumsal yaşayışı düzenleyebileceğini, "ben"den öte "başkası" ve "biz" fikrinin kabulünü, uyumlu bir toplumsallığı iyi yaşam ile ilişkilendiriyoruz.

<sup>3</sup> Platon'un para ve zenginlik karşısındaki negatif tutumu için bkz., Platon, 2012: 208, 364. Aristoteles'te zenginlik, erdemli varoluş gerilimi için bkz. Aristoteles, 2012a: 57, 58. Ayrıca paranın sadece araçsallığına yapılan vurgu için bkz. Aristoteles, 2012b: 100, 101.

<sup>4</sup> Merkantilist ve Fizyokratik gelenek için daha kapsamlı bir çözümleme gerekliliğinin farkında olmakla birlikte bu çalışma çerçevesinde amacımız, belirlediğimiz zenginlik/ahlaki tutum temasının en genel hatlarıyla izini sürmek. Bu ize dönük genel anlatı için bkz. Selik, 1988: 105-131, 147-163; Denis, 1997: 101-109, 168-189.



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

Yaklaşık on altıncı yüzyıldan başlayarak maddi zenginliğin kat be kat çoğalması, eski düşüncenin işaret ettiği gerilimi daha da yakıcılaştıracaktır. Spekülatif karakterli zenginlik tartışması maddi ilerlemeye bağlı olarak zenginliğin somutlaşması, toplumsal yaşamın tümünü etkilemesi ölçüsünde yerini yavaş yavaş nesnel bir tartışmaya bırakacaktır. Muazzam zenginlik birikimi karşısında yaşanan göz kamaşması nedeniyle “iyi yaşam” tartışmasını arka plana iten Merkantilist geleneğin ve sonrasında doğanın işleyişine öykünen bir iktisadi yaşam modellemesiyle, doğanın “tarafsızlığına” sığınan ve böylece iktisadi etkinliği “ahlak dışı”lığa taşıyıp sorunu çözdüğünü sanan Fizyokratik geleneğin yok saydığıyla yani klasik temamızla Antik Yunan’ın çağrısına uyarak doğrudan Smith yüzleşecektir. Bu yüzleşmede Smith’e özgünlük katan yaklaşım ötekini tanıma ve onun tarafından tanınmanın sosyal harmoni için olmazsa olmazlığıdır. Öteki bilinci, ötekiyle ilişkinin zemini olan sempati ve bu ilişkinin uyumlu olabilmesinin garantisi olan yansız gözlemci öğeleri Smith anlatısının ana uğraklarıdır.

## 2. Smith’in Özgünlüğü

Kabaca tariflemeye çalıştığımız bu iki kümenin ilişkilendirilişinin düşünce tarihindeki özgün uğrağı Adam Smith’tir. Basitleştirerek denebilir ki, Smith’in iki özgün çalışması bizlere iki kümenin açık resmini sunmaktadır. Bir tarafta, iyi yaşam, erdemli bir varoluş sorunlarının odağa konduğu *Ahlaki Duygular Kuramı*, öte yanda maddi zenginliğin nedenleri tartışmasının uzunca irdelendiği *Milletlerin Zenginliği* metni. Bu iki metnin arasındaki bağlantıları, gerilimleri, çelişkileri soruşturmayı bir yana bırakıp, Smith’in iyi yaşam/zenginlik problemini *Ahlaki Duygular Kuramı* metni özelinde nasıl ele aldığını anlamaya çalışalım. İyi olmaklık ve zenginlik; Smith’in ve bir bakıma iktisadi düşünce geleneğinin çözmeye niyetlendiği dinamik gerilimin bu kitap özelinde irdelenmesinin ufuk açıcı olacağı düşüncesindeyiz.

Bir metin çeşitli konumlanma, kaygı noktaları üzerinden okunur, alımlanır, yorumlanır. Konumlanmanın, metne yaklaşırken taşınan kaygının çeşitliliği metinde “çok anlamlılığa” kapı aralar. Kuşkusuz “derin” bir metin, kendine özgü bir sisteme, görece bir kapalılığa sahip olsa da bir bakıma o metin “açık” bir kitaptır. Yazıldığı dönemin koşullarını, sınırlarını aşan, okuyucuya “tek” bir şey sunmayan, yorumla çoğalabilen, eğilir, bükülür bir metindir derin metin. Mutlak bir görecelik, ne söylene gider, ucu sonsuz açık anlatı belirsizliğine yönelme derinde değiliz kuşkusuz. Sadece, bir anlatının esnekliğinin, çok yönlülüğünün, katmanlı oluşunun değerliliğinde ısrarcıyız. Bu yönde bakıldığında, tam da Smith, böylesi bir çoğulluğu bizlere sunmakta. Liberal iktisadi anlatının, piyasa ekonomisi ideolojisinin kurucu figürlerinden bilinen Smith, bir bakıma, karşıt kutupta görülebilecek argümanlarıyla bizleri şaşırtmakta. “Serbestlik”, “kişisel çıkar”, “zenginlik” temalarının ayrıntılı sunumunu yapan Smith, aynı zamanda, “toplumsal uyum”, “bireyin topluma bağlılığı”, “başkası”nın önemi gibi toplumsal içerikli temalar üzerinden de derinlikli bir anlatı inşa ediyor. Bu doğrultuda, *Ahlaki Duygular Kuramı* özelinde Smith’i “toplumsallık, biraradalık” derdi olan bir filozof olarak okumanın olanaklılığında ısrarcıyız<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Birbirine karşıt görünen iki farklı özne, Smith anlatısının tartışma yaratan zemini. Smith’in iki ana metninde bir yanda özgeci özne, yani ötekini bilen, ona dönük eyleyen öznenin etik evreni tanınır, bilinir ama öte yandan iktisadi alanda eyleyen kişisel çıkar temelli, “bencil” özne de Smith sisteminin iktisadi alandaki ana karakteri rolündedir. Bu gerilimden türeyen tartışmaların ana başlığı literatürde *Das Adam Smith Problem* ismiyle anılır. Bu



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

Başlı başına şu açılış tümcesi, Smith anlatısının toplumsal karakteri üzerine sağlam bir işaret sunuyor:

“İnsan ne denli bencil sanılırsa sanılsın yaratılışı gereği sahip olduğu bazı ilkeler vardır. Başkalarının mutluluklarına tanık olmaktan dolayı duyduğu memnuniyet dışında hiçbir çıkarı olmayan insan, bu ilkeler sayesinde diğer insanların yaşantılarına alaka gösterir ve mutluluklarına değer verir... (Smith, 2018: 13)”

Smith’in bireyi bu anlamda sadece “ben” diyen bir birey değil. Onun varlığı “öteki”nin varlığıyla ilişkili. Tam da bu başlangıç noktasında; ahlak tartışması, iyi yaşam, erdemli varoluş anlamlı hale gelmekte. Kişi sadece kendisiyle kalsa, başkasına gereksinim duymasa, başkası dolayısıyla kendisini tanımasa, toplumsallık dolayısıyla kendini açıp, geliştiriyor olmasa ahlak tartışması boşa düşecektir. Buna karşıt olarak, ben ve ötekinin tartışmasız kabulü ve mutlak ilişkisinin tanınması; nasıl bir yaşam pratiği, tutkuların nasıl düzenlenmesi gerektiği, ötekini tanımanın sınırı, olanakları, birlikte yaşam deneyiminin çeşitliği gibi sorun alanlarının irdelenmesini zorunlu kılacaktır. Yani tekil bir öznenin, ne eylerse uygundur türlü saf bireyci bir anlatısına karşıt olarak, ötekinin tanındığı, bilindiği, ona sorumlu olunduğu bir anlatı, bir ahlaki yaşam düzeneği, pratiği Smith’i güdülemektedir.

### 3. Anahtar Kavram: Sempati

Bu çerçevede, “sempati” kavramı<sup>6</sup> Smith’in (2018: 15) ahlaki düzeneğinde insanlararası ilişkinin zeminini oluşturuyor. Smith açısından, başkasının üzüntüsünün ve sevincinin paylaşımıyla oluşan duygudaşlık haline sempati diyebiliriz. Smith’in kilit kategorisi olan sempatinin, yani bu duygulanım zemininin, başkasının duygularına bir ölçüde dahil olma güdüsünün, ben ve ötekinin birbirlerini tanıma sürecinin, biraradalığa, uyumlu bir toplumsallığa kapı aralayan temel motivasyon olduğunun altını çizmemiz gerekir.

Denebilir ki, bencil duygularımızın, mutlak ben güdüsünün, kaba kişisel çıkarıcılığın, biraz daha inceleyecek olursak, böylesi bir çıkar güdüsüyle devinen zenginlik, şan, şöhret düşkünlüğünün “panzehiri” olarak sempati, duygudaşlık, Smith anlatısının toplumsal dokusunu şekillendiriyor.

Bireyin bencil güdülerinin, ötekini yok saymaya varacak dizginsiz tutkuların varlığını yadsıyor değil Smith. Aşırılıkların farkında olsa da, ben ve ötekini birbirine bağlayacak, onları ilişkili kılacak bir zeminin olmazsa olmazlığında ısrarcı Smith. Kuşkusuz ben, ötekinin duygu evrenine tümüyle dahil olup onu kesin olarak anlayamayacaktır ama:

“... Bir bakıma başkalarının hissettiği hiçbir zaman kendi hissettiği ile aynı olmayacak ve karşısındakilerin acıma duygusu asıl acıya asla benzemeyecek zira sempatinin oluşmasını sağlayan gizil bilinçte olayın kendi başınıza geldiğini ancak hayal edebilirsiniz ve bu da hissedilenin etkisini azaltır ama bir dereceye kadar farklı bir versiyonunun oluşmasını sağlayıp acıya oldukça farklı bir şekil de verir. Bu iki duygunun birbiri ile bir

çalışma çerçevesinde bu tartışmaya dair bir çıkarımda bulunma derdinden uzağız. Smith’in toplumsallığa, biraradalığa dönük temalarının, ahlaki kaygı temelli anlatısının izini sürmek bu çalışmanın temel amacı. Okuyucu arzu ederse Montes’in bu problemin derinlikli bir sunumunu yaptığı şu çalışmasına yönelebilir (Montes, 2003).

<sup>6</sup> Sempati kavramının Smith anlatısındaki kritik önemi üzerine kimi metinlere işaret edebiliriz: Raphael & Macfie, 1982: 13, Heilbroner, 1982: 431, Morrow, 1927: 337, Ege, 2010: 100.



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

denkliğinin olduğu açıktır ve bu da toplumun ahengi için yeterlidir. Duygular tıpatıp aynı olmasalar da birbirlerine uyum gösterirler ve ihtiyaç duyulan, gerekli olan da budur (abç) (2018: 32)”

Demek ki insan bir duygulanım varlığıdır. Ötekini bilmeye, tanımaya ve ona dahil olmaya yazgılı bir varlıktır. Dizginsiz tutkuların mutlak esiri olmayıp, duygu ve davranışlarını değerlendiren, kendi davranışını dürüst ve tarafsız bir kimsenin bakış açısıyla sorgulayabilen bir bireydir Smith’in bireyi (2018: 165). Smith açısından bireyi kendine tanıtan, ona varlığını duyumsatan, bireyin toplumsallığı. Onun toplumsallığı yani ötekinin varlığıyla kurulan zorunlu ilişki, bireye kendi duygulanımlarının sınanması açısından gereksinim duyduğu “ayna”yı sağlayacaktır. Başkasının yüzü, tavırları o kişiye ayna görevi üstlenecektir der Smith (2018: 166).

Smith açısından birey, kendi iç dünyasında da, hayal gücü yetisi sayesinde de kendine ayna tutabilecek potansiyelindedir. Birey, davranışlarının toplumsal uygunluğunu, kendi iç evreninde de belirli bir nesnel zemine bağlı kılmaya çalışır:

“Kendi davranışımızı incelediğimizde ya da davranışımızla ilgili bir hükme varmaya çalıştığımızda kendimizi övecek de olsak yerecek de olsak önce ikiye bölünürüz. İnceleme yapacak ve yargıya varacak olan *ben* ile eylemde bulunan ve davranışı yargılanacak olan *ben* birbirinden farklı kişilerdir. İlki yargıda bulunacak olan ve olaya seyirci olan kişidir. Kendimi seyirci olarak konumlandırıp olayın gözüme nasıl görüldüğüne bakarım. İkincisi de eylemde bulunan kişidir yani benim asıl konumlandığım noktadır ve gerçekleştirdiğim eylemle seyirci olan kişinin zihninde bir fikir oluşturmaya çalışırım. İkiye bölündüğümde ilk kişi yargılayan olarak konumlanır diğeri ise yargılanan... (2018: 169)”

#### 4. Anahtar Kavram (2): Yansız Gözlemci

Öncesinde vurguladığımız üzere Smith açısından birey, bencil eğilimlerden, yoğun tutkuların bağımsız değil. Yani başkasının gözünden hareketle ya da kendisini ikiye bölerek uygun bir davranış seti seçebilmesi pürüzsüz olmayacaktır her zaman. Başka bir kuvvet, yargıç, bireyin başkasıyla uyuşmasına, toplumsal harmoniye çerçeve sunacaktır Smith anlatısında. Bu doğrultuda sempati kavramının önemine denk “yansız gözlemci” kavramını<sup>7</sup> anlatısına dahil eder Smith. İnsanlar karşılıklı ilişkilerinde her koşulda uygun bir davranış seti seçemeyeceğinden, nasıl uygun davranabilirim sorusuna yanıt tutkular nedeniyle gölgeleneceğinden, saf bir yargıç, bir yol gösterici, çerçeve çizen bir başkasına gereksinim duyulur. Peki kimdir, nedir bu başkası?

“... İnsan, hükümde bulunurken daha yüksek bir mahkemeye, kendi vicdanından çok daha yüce bir muhakemeye, çok daha adil ve bilgili bir gözlemciye, yüreğinde taşıdığı o büyük yargıca ve davranışlarının denetleyicisine başvurur... (2018: 190)”

“... kendimizle ve davranışlarımızdan etkilenen kişilerle alakası olmayan ne bizim ne de onların babası, kardeşi ya da dostu olmayan dürüst ve adil bir kimsenin karşısındaymışız

<sup>7</sup> Yansız gözlemcinin önemi, işlevi konusunda bkz., Phillipson, 1985: 186, Bittermann, 1940: 513, Dwyer, 2005: 665, Fleischacker, 1991: 235.



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

gibi hayal ederiz kendimizi ve bu kişi başka insanlar bizi nasıl tarafsız değerlendirecekte duruma o şekilde bakacak olan sıradan bir insandır (2018: 193)”

Smith açısından böylesi bir yargıcın işlevi davranışlarımıza yön vermesiyle ilgilidir. Uygun davranışlar sergileyerek onun takdirini kazanmak insanın en çok arzuladığı şeydir ve tersinden onun eleştirisiyle yüzleşmek insanın en çok korktuğu durumdur (2018: 194).

Smith bu yargıcın insan davranışlarına yön verdiği konusunda güçlü bir inanca sahip. İnsanın çıkar güdüsüne dahi çeki düzen verebilir bir güç bu yargıç. Birbirimize dönük davranışlarımızın uyumlu oluşundan hareketle toplumsal uyumun yakalanacağına dönük saf inanç bu özgün yargıcın varlığından kuvvet alıyor:

“... Başkalarının dertlerini değil de kendi dertlerimizi bu kadar çok önemserken cömert bir insan her durumda, kötü bir insan ise çoğu durumda başkalarının çıkarlarına karşılık nasıl oluyor da kendi çıkarlarını feda edebiliyor? İnsanın öz sevgisinden kaynaklanan dürtülerine bu şekilde karşı koyması insanlığın yumuşak gücünden, Doğanın insan yüreğinde yaktığı o silik iyilik kıvılcımından kaynaklanmıyor. İnsan daha kuvvetli bir güçten ya da daha kuvvetli bir amaçtan dolayı söz konusu dürtüye karşı koyabilmektedir. Öz sevgiden kaynaklanan dürtüye akıl, ilke, vicdan ve yüreğimizde taşıdığımız ve davranışlarımızı denetleyen o büyük yargıç sebebiyle karşı koyarız (2018: 200)”

Ben, öteki ve yansız gözlemci. Bu üç öge, Smith’in iyi bir yaşam, erdemli bir varoluş derdinin temel bileşenleridir. Benden çıkış alan Smith, benin güdülenmelerinin, tutkularının kabına sığmazlığının, kişisel çıkarın, zenginlik arzusunun belirleyici bir kuvvet olduğunu ayırmasar. Ama bu ben, bütünüyle “serbest” değildir. Kendi doğal eğilimlerinin insanileşmesi, ortak bir yaşamın paydaşı olabilmesi için ötekinin varlığı koşulsuz bir zorunluluktur. Ben ve öteki benin uyumsuzlaştığı, çeliştiği evrelerde de bir başka ben, vicdan, kalp, Tanrı, nasıl tariflersek tarifleyelim (Smith, vicdan, kalp ve Tanrı kavramlarını birbirleri yerine ve birbirleriyle uyumlu kullanır) uyumun, toplumsal biraradallığın şaşmaz garantisini verir Smith’in sisteminde.

## 5. Sonuca Dair

İki ana kümenin kesişimini, gerilimini vurguladık. Bir tarafta iyi yaşam, ahlaki kaygılar temelli bir erdemli varoluş çabası öte tarafta zenginlik güdülenmesinin dinamiği açık edildi. Bu iki eksenin uyumlu kılınmasına dönük çaba Smith’in temel motivasyonudur. Başlangıçta zenginlik tartışmasından bağımsız, birey ve ötekinin temel güdülerini üzerinden yansız gözlemci dolayısıyla uyumun yakalanabileceğini, toplumsal birlikteliğe varılabileceğini sergilemeye çalışır Smith. Ama tartışma, maddi zenginliğin somut artışı ölçüsünde zenginlik güdüsünün, bunun baskın karakterinin tüm insani motivasyonları gölgelemesiyle beraber çetrefilleşir. Duygular zemininde yakalanan sadelik, uyum, maddi ilişkiler zemininde zenginlik güdüsünün yıpratıcı etkisiyle yüzleşecektir ve Smith’in yargısı bu ilişkide çok nettir:

“Her ne kadar toplumsal sınıfların birbirinden ayrışmasını ve düzenin oluşumunu sağlıyor olsa da zengin ve güçlü kimseleri takdir ederken hatta onlara taparken fakir ve kötü durumda olanları ise hor görmemiz ya da en azından bu insanları görmezden gelmemiz evrensel olarak ahlaki duygularımızda yaşanmakta olan çürümenin en büyük

sebebidir. Bilge ve erdem sahibi biri yerine zengin ve üstün olanın her zaman saygı görüp beğenilmesi; kusurun ve ahmaklığın yerine fakirliğin ve acizliğin hakir görülmesi tarih boyunca ahlak üzerine düşünenlerin hep şikayet ettiği bir konu olmuştur (2018: 90)”

İncelediğimiz metinde açmaya çalıştığımız insanlar her ne kadar bencil sayılsa da başkasını önemser yargısının toplumsal uyuma kapı aralayan tınısından, zenginlik arzusunun biricik hedef olduğu ve beraberinde yozlaşmanın önünü açan kontrolü zor bir dinamığın net biçimde ayrımındadır Smith. Diyebiliriz ki, bu zenginlik dinamığının ayrıntılı tarihsel, nesnel çözümlenmesi onun sonraki metni olan *Milletlerin Zenginliği*'nin içeriğini belirleyecektir. Bununla birlikte zenginliğin nedenleri çözümlenmesine paralel olarak, zenginlik ve ahlaki yozlaşma gerilimi Smith anlatısında canlılığını koruyacaktır. İlginçtir, *Milletlerin Zenginliği*'nin kilit kavramlarından olan “görünmez el<sup>8</sup>”, öncesinde *Ahlaki Duygular Kuramı*'nda Smith'e yardımcı olur. Daha en başında zenginlik temelli gerilim bu büyülü kavram aracılığıyla dindirilmeye çalışılır:

“... Amiyane bir tabir olsa da çok yerinde bir söz vardır; insanın karnı değil gözü açıtır... İnsanın arzularının yanında midesinin kapasitesi küçücük kalır ve zengin karnını fakir bir köylüden daha fazla dolduramaz... Zenginlik tükettiği fakirinkinden yalnızca bir gıdım fazladır fakat zengin bencil ve açgözlü olduğundan rahatı adına emrinde çalışan binlerce insanın emeğini kendi beyhude ve tükenmez arzularını tatmin etmek için kullanır ve üretilen her şeyi fakirlerle kendisi arasında taksim eder. Dünya, üzerinde yaşayanlar arasında nasıl bölüşülecekse zengin de görünmez bir el sayesinde ve bilmeden her şeyi insanlar arasında aynı şekilde bölüştürür ve bunu yaparken toplumun ilerlemesini, türler çoğalırken hepsinin karnının doymasını sağlamayı amaçlamaz aslında... (abç) (2018: 268)”

Bir tarafta zenginlik, bencil ve açgözlü güdülenmelerle şekillenmektedir. Yani ötekinin varlığının yoksandığı, benin hükmünü koyduğu bir zemine işaret edilir. Öte yandan bilmeden, istemeden ötekine de dokunan, yarayan bir dolayımın yaratıcısıdır zenginlik. Üstü örtük görünmez el, zenginlik güdüsünün sivrilmesini, amaçsızlığını yine zenginlikten türeyen toplumsal ilerleme, düzen sayesinde yumuşatıyor ve ilerlemenin toplumsallığı, herkese bir şekilde yararlılığı, zenginlik güdüsünün “ben” çıkışlı karakterini gölgeliyor, yola koyuyor Smith anlatısında. *Ahlaki Duygular Kuramı*'nın, beni ahlaki kılma projesinin sınırdığı ve benin ahlaki kaygılarını yitirip yitirmeyeceğinin savaş alanı yine yeniden zenginlik cangılı oluyor.

Gerilimi açık biçimde tarifleyen, sorunu saptayan Smith'in çözüme dönük aşırı iyimser<sup>9</sup>, soyut çözümlenmesi nihai bir çözüme, sonuca varmamızı güçleştiriyor en nihayetinde. Nasıl oluyor da kişi niyet etmediği halde, kişisel çıkarıyla iş gördüğü halde toplumsal ilerlemeye, uyuma niyet etmiş olmasına oranla, toplumsal çıkara uygun iş görmesine oranla daha çok katkı sunabiliyor? Bu kritik sorunun görünmez el dolayımıyla biçiminde yanıtlanması en genel haliyle Smith

<sup>8</sup> Görünmez el kavramsallaştırmasının derin bir tartışma alanı yarattığına hiç kuşku yok. Görünmez elin ne olduğu kesin bir sonuca ulaştırılmamasına da ne olabileceğine dönük kimi yorumlar için bkz., Persky, 1989: 201, Raphael, 2014: 102, Pack, 1995: 297, 303, Khalil, 2000: 390, Raphael, 1978: 92.

<sup>9</sup> Smith'in iyimser dünya görüşü için Heilbroner'in değerli anlatımıyla “Adam Smith'in Harika Dünyası”na bakılabilir (2019: 39-67).



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

anlatısının doruğunu temsil ediyor. Öte yandan soyut, her şeye gücü yeten görünmez elin belirsizliği, sisi çağımızda daha acil bir biçimde çözümlenmeyi bekliyor. Bu çerçevede, iyi, erdemli bir yaşam arzusunun zenginlik güdüsüyle bütünüyle zedelendiği günümüz toplumunda, görünmez el argümanından daha görünür, somut bir “güc”ün yaşamımızı yaşanılır, özgür kılmasının olanaklılığını araştırmanın ve görünmez eli görünür kılacak zorlu bir çabaya kalkışmanın, karmaşık bir toplumda bir o kadar zor ve bir o kadar da gerekli olduğunun öneminde ısrar ediyoruz.

### Kaynakça

- Aristoteles. (2012a). *Politika*. Mete Tunçay (Çev.). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Aristoteles. (2012b). *Nikomakhos’a Etik*. Saffet Babür (Çev.). Ankara: BilgeSu Yayınları.
- Bittermann, H. J. (1940). Adam Smith’s Empricism and the Law of Nature I. *Journal of Political Economy*, 48(4), 487-520.
- Dwyer, J. (2005). Ethics and Economics: Bridging Adam Smith’s Theory of Moral Sentiments and Wealth of Nations. *The Journal of British Studies*, 44(4), 662-687.
- Denis, H. (1997). *Ekonomik Doktrinler Tarihi (I)*. Attila Tokatlı (Çev.). İstanbul: Sosyal Yayınları.
- Ege, R. (2010). Adam Smith’in François Quesnay Eleştirisi Üzerine. Mine Kara & N. Emrah Aydınonat (Ed.), *Görünmez Adam Smith*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Fleischacker, S. (1991). Philosophy in Moral Practice: Kant and Adam Smith. *Kant-Studien*, 82(3), 249-269.
- Heilbroner, R. L. (1982). The Socialization of the Individual in Adam Smith. *History of Political Economy*, 14(3), 427-439.
- Heilbroner, R. L. (2019). *İktisat Düşünürleri*. Ali Tartanoğlu (Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Khalil, E. L. (2000). Beyond Natural Selection and Divine Intervention: The Lamarckian Implication of Adam Smith’s Invisible Hand. *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 373-393.
- Montes, L. (2003). Das Adam Smith Problem: Its Origins, the State of the Current Debate, and One Implication for Our Understanding of Symphyty. *Journal of the History of Economic Thought*, 25(1), 63-90.
- Morrow, G. R. (1927). Adam Smith: Moralism and Philosopher. *Journal of Political Economy*, 35(3), 321-342.
- Pack, S. J. (1995). Theological (and Hence Economic) Implications of Adam Smith’s “Principles which Lead and Direct Philosophical Enquiries”. *History of Political Economy*, 27(2), 289-307.
- Persky, J. (1989). Retrospectives: Adam Smith’s Invisible Hand. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 195-201.



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

---

- Phillipson, N. (1985). Adam Smith as Civic Moralist. Istvan Hont & Michael Ignatieff (Ed.), *Wealth and Virtue*. Chicago: University of Chicago Press.
- Platon. (2012). *Yasalar*. Candan Şentuna & Saffet Babür (Çev.). İstanbul: Kabalcı Yayıncılık.
- Raphael, D. D. (1978). Adam Smith: Philosophy, Science, and Social Science. *Royal Institute of Philosophy Lectures*, 12, 77-93.
- Raphael, D. D. (2014). *Adam Smith*. Ekrem Erdem & Aslihan Çelenk (Çev.). Ankara: Liberte Yayınları.
- Raphael, D. D. & Macfie, A. L. (1982). Introduction. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Selik, M. (1988). *İktisadi Doktrinler Tarihi*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Smith, A. (2018). *Ahlaki Duygular Kuramı*. Derman Kızılay (Çev.). İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Smith, A. (2010). *Milletlerin Zenginliği*. Haldun Derin (Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür 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.





Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihani. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

## **Evaluation on The Theory of Moral Sentiments: Endless Challenge Between Morality and Wealth**

**O. İnal Şenses**

### **Extended Abstract**

Economic thought, especially from the nineteenth century to the present, is the victim of a one-sided thinking. Wealth, improvement of your situation, utility maximization, optimality, general equilibrium, these types of concept sets are shaped by the presupposition that ultimately human existence is one-dimensional. The human as a profit machine, ultimately pursues his benefit, and the human motivation based on his personal interests seem to ignore the ground of sociality, otherness, affection, togetherness and harmony which lead to better living conditions. The central theme, crystallized in Smith, seems to have been accepted with all its mystical character, as one acts for one's own benefit and somehow an "invisible hand" solves the dynamic of conflicts of these self-interests in the name of social cohesion. But the same Smith, the main architect of this mystical argument, did not hesitate to put a question mark on the possibility that social life could only be shaped by economic motives or not. The author of *The Theory of Moral Sentiments* went beyond the economic area and embarked on a genuine inquiry into the possibility of the moral existence, the individual, the other, virtue, well-being, justice. In this direction, it will be tried to underline that, contrary to a one-sided reading of Adam Smith, Smith is a thinker who, as a moral philosopher, investigates the harmonious relationship of the individual with the other, long before and more critically than the causes of a country's material wealth, and puts moral concern and the concern of a well-being before material wealth. Such an effort to read Smith like this way is the ultimate aim of our study. Beyond author of the *Wealth of Nation* or maybe "before" this monumental essay, focus on author of *The Theory of Moral Sentiments* can open special dimension of Smithian thought. Very shortly and simply we can declare that Smith's moral thought can't separate his economic thought. We can easily catch some similar concepts especially mystical "invisible hand" or creative motivation "self interest" in these two essays. But sure, priority of Smith's thought is different in these essays. In *The Theory of Moral Sentiments*, at the end, his main target of his social theory is that "harmony of society". Even if social class conflicts exist, not exactly solve but balance these conflicts is critical for his social theory. For individual acting; recognize to other, can judge own actions with other's thought and also helping of "impartial spectator" are critical concepts of how to balance of individual's acting in society. Exactly Smith recognizes that commercial relations, market economy and expanding of money relations are inevitable fact in complex society but if these objective fact can't be regulated "somehow", the future of society can't be bright, harmonic. So, morality in general sense and also "sympathy", "impartial spectator" in specific sense are useful designer of harmonic society.

It will be argued that Smith created a knot in this direction. When we interpret the main theme of the history of economic thought as Plato/Aristotle-Mercantilism-Physiocracy, we witness the tension of two main themes, wealth/commerce and well-being/moral existence. Ancient Greece's praise of the well-being/moral existence and its satire on wealth show a reversal in both Merchantilistic and Physiocratic assumptions in proportion to the development of



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihani. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

---

material wealth and commerce. But it is precisely for this reason that Smith's determination that the praise of wealth, the satire of poverty is the main cause of the collapse of moral sentiments is critically important and is necessary to rethink about this factual situation. Smith did not hesitate to bring up the original concern of Ancient Greece, which is completely depend on moral aspects of life, in his century which unlimited material wealth was exactly seen. Ironically, the author of *The Wealth of Nations* who investigates the causes of a wealth of nation, first of all and at the beginning eagerly focuses moral sentiments, the other, the responsibility of the self. We think that the *Theory of Moral Sentiments* deserves to be re-read and interpreted as a ground of sociability and togetherness.

Problem areas can be described as follows: Ancient Greece insists that wealth, money and commerce are secondary to social life, in particular Plato/Aristotle. The well-being, the virtuous life is the main purpose. Beyond moral concerns, Mercantilism and Physiocracy have insisted that pure wealth, money and commerce can be omnipotent, and economic activity has been made to belong to an "immoral" field by making it associated with the idea of "natural order" in Physiocracy. Without any moral concern, no any focusing of how to overarch individual each other and can be possible harmonic society, their main concern is that how to create wealth and to increase it. Naïve belief of that increasing of wealth reasons to develop all individual situation in good way at the end. It has been critical for Smith to explore the question/problem of the possibility of a moral life, a virtuous existence in a modern, advanced economy. Although these two axes cannot be finally harmonized in Smith's thought, and everything is ultimately left to the cooperation of the "invisible hand"(like *deus ex machine*), his using of the self and the other, the sympathy, the impartial spectator in social theory is the critical evidence of the richness of Smith's thought.

The study's methodology is to try to understand and evaluate of Smith's original text which is name *Theory of Moral Sentiments*. Specifically, we try to demonstrate this text importance base upon tension of morality/wealth. During this reading process, try to catch of Smithian discourse about this tension and evaluate Smith's suggestions. Exactly this study does not focus on all Smithian legacy. Only try to illuminate his monumental text which was written before *Wealth of Nations*. In this text, we can easily catch one special moral philosopher more than special economist.

In the Smithian study literature, the discussion called *Das Adam Smith Problem* presents this tension. In our study, we tried to investigate the author of *The Theory of Moral Sentiments*, not the author of the *Wealth of Nations* sharply. In this framework, we dedicate our reading to opening up the idea of Smith's sociability. For us the critical point which we try to underline is not the individualistic subject of *The Wealth of Nations*, but the subject who seek the other in the *Theory of Moral Sentiments*. The aim was not to resolve the Smithian narrative, but to draw attention to the importance of one aspect of this narrative.

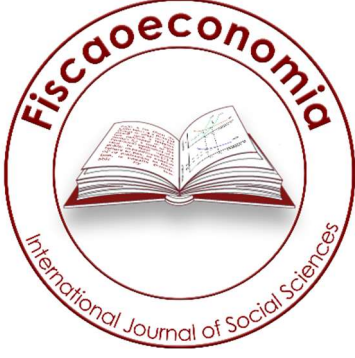
In the history of economic thought, awareness of the wealth/well-being tension can be observed by many authors. Plato and Aristotle, one of the creative figures of the history of thought, choose their sides in favor of the well-being in this tension. In general, Mercantilist or Physiocratic thinking operates with an indifference of the individual's moral existence, his responsibility towards the other, and an acceptance that wealth can provide a solution to



Şenses, O. İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme: Ahlakın Zenginlikle Bitmeyen İmtihanı. *Fiscaeconomia*, 7(3), 1977-1989. Doi: 10.25295/fsecon.1262967

---

everything. But what we find in Smith's thought is a subject destined to know/recognize the other, acting under the guidance of his affections, as well as a subject operating with self-interest. As always can be read as a philosopher of wealth, Smith actually greets us as an original figure in the history of thought, aware of the unending and insoluble tension between material wealth and moral existence as a moral philosopher. We can see easily that this original text shows us the multidimensional individual of Smith beyond simplified by "self-interest" being. In contrast this simplified, Smith's individual cares another, try to recognize another and demand to be recognized by another. This recognition process helps to constitute harmonic social life in Smithian narrative.



# Fiscaeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 3, 1990-2009

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

Submitted/Geliş: 21.04.2023

Accepted/Kabul: 07.07.2023

Doi: 10.25295/fsecon.1286343

**Research Article/Araştırma Makalesi**

## Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar

*Discussions About Property Between Marx and Proudhon*

Emre ÖZCAN<sup>1</sup>

**Öz**

Anarşizm-Marksizm ilişkisini tarihsel olarak ortaya koyması bakımından kritik önemdeki Proudhon ile Marx arasındaki kuramsal tartışmaların dikkate değer bir boyutunu mülkiyet hakkındaki tezler oluşturmaktadır. Mülkiyetin kökeni ve gelişimine dair tartışmada Proudhon, mülkiyeti hırsızlık olarak nitelendirirken, Marx, mülkiyetin ancak ilgili dönemin toplumsal üretim ilişkileri çerçevesinde değerlendirebileceğini ortaya koymaktadır. Proudhon'un amacı, mülkiyetin olanaksızlığını açığa çıkararak, gasp edilme biçimlerini çözümlenektir. Bunu kötüye kullanma hakkı üzerinden ele alan Proudhon'da mülkiyet hukuki bir tasavvur olarak kavranarak, onu "doğal hak" şeklinde inşa eden yaklaşımlar eleştiriye tabi tutulur. Marx, tam da Proudhon'un mülkiyeti hukuki bir istenç şeklinde çözümlenmesi nedeniyle ekonomik ilişkilerin bütünü genel hukuki tasavvur olarak mülkiyete indirgediğine dikkate çekerek, onun Brissot'un çok daha öncesinde kullandığı "mülkiyet hırsızlıktır" mottosundan öteye geçemediğini düşünür. Marx'ın bu düşüncesinde kendisine sağladığı dayanak, Proudhon'un ekonomi-politik eleştirisini, yine ekonomi-politiğin öncülleriyle yapmış olmasıdır. Bu çalışmada Proudhon ile Marx arasındaki mülkiyet merkezli ayrışma, ekonomi-politiğin gerçek bir eleştirisinin varsayımlarının Marx'ın Proudhon eleştirisinde nasıl konumlandığı üzerinden ortaya konulmaktadır.

**Jel Kodları:** P1, P2, P5

**Anahtar Kelimeler:** Marx, Proudhon, Mülkiyet, Ekonomi-Politik

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, emreozcan8747@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0877-2457



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

---

#### **Abstract**

One noteworthy aspect of the theoretical debates between Proudhon and Marx, which is of historical significance in terms of highlighting the relationship between anarchism and Marxism, is their differing views on property. In the discussion of the origin and development of property, Proudhon characterizes property as theft, while Marx argues that property can only be evaluated within the framework of the social production relations of the relevant period. Proudhon's aim is to analyze the forms of usurpation by revealing the impossibility of property. In Proudhon, who deals with this through the right to abuse, property is conceived as a legal concept and approaches that construct property as a "natural right" are criticized. Pointing out that Proudhon perceives property as a legal will, Marx emphasizes that he reduces all economic relations to property as a general concept of law, and he thinks that Proudhon's critique of property does not go beyond Brissot's motto "property is theft" used much earlier. The basis that Marx provides for this idea is that Proudhon's economic-political critique was also based on the assumptions of the precursors of economic-political. In this study, the property-centered divergence between Proudhon and Marx is revealed through how the assumptions of a real critique of political economy are positioned in the critique of Proudhon.

**Jel Codes:** P1, P2, P5

**Keywords:** Marx, Proudhon, Property, Political Economy

## 1. Giriş

Pierre-Joseph Proudhon ile Karl Marx arasında 1846 yılındaki mektuplaşmayla yön değiştiren yoğun tartışmalar, politik felsefe tarihindeki önemli kırılma noktalarından biridir. Bu kırılma, 19. yüzyılın ortasından günümüze kadarki sürede hala güncelliğini koruyan Marksizm-anarşizm bağının ortaya konulması bakımından anlamlıdır. Dolayısıyla iki düşünürün kuramsal mücadelesini analiz edebilmek, bu bağın derinliklerine inebilmek için elzemdir. Marx-Proudhon ilişkisini ele alan çözümlerinin genellikle Marx'ın hareket noktasına yerleştirilmesiyle gerçekleştiği düşünülebilir. Pek de haksız olduğunu söyleyemeyeceğimiz bu bağlam, eleştiren ve suçlayan tarafta Marx'ın görünmesiyle alakalıdır. Ancak fitili ateşleyen şeyin, Marx'ın Fransa'yı terk ettikten sonra 1846 Mayıs'ında Proudhon'u bir süredir örgütlemekte olduğu devrimci ağın Fransız ayağı olmaya davet etmesine onun çekince koyması olduğunu unutmamak gerekir. Proudhon'un özellikle devrim kavramı üzerinden koyduğu şerhler Marx ve Engels'te şok etkisi yaratmıştır. Proudhon'un bu tutumu Marx'ta hayal kırıklığına sebep olmuş ve Marx'ın ona karşı bir süredir takındığı ürkek de olsa takdire şayan tavır, zamanla yerini sertleşen eleştirel pozisyona bırakmıştır. Bu pozisyon, Marx'ın Proudhon'un 1846 Ekim'inde yayınladığı *İktisadi Çelişkiler ya da Sefaletin Felsefesi*'ne cevaben, 1847 Temmuz'unda yayınladığı *Felsefenin Sefaleti*'ndeki birçok başlıkta netleşmiştir.

Kitabında Proudhon'u "doğru doktrinden sapan küçük burjuva" olarak itham eden Marx'ın tek başına kaleme aldığı bu ilk eseri, komünizmin politik temellerinin atıldığı tarihi öneme sahiptir. Zira bu önemi Marx, 7 Nisan 1880'de *L'egalité*'ye yazdığı mektupta, "yirmi yıl sonra Kapital'de geliştirilen teorinin tohumlarını içinde taşıyordu" sözleriyle orta koymuştur (Marx & Engels, 1989: 326). Devrim teorisine dair birçok görüşün sistemli bir şekilde yer aldığı eser; Marx'ın ekonomi-politik eleştirisinin ilk açık ifadesi, küçük burjuva sosyalizminin eleştirisi, diyalektik ve materyalist tarih anlayışına dair çarpıcı açıklamalar sunması, meta fetişizmi teorisine ışık tutması ve emekçilerin özgürleşme hareketinde sermayeyle doğrudan mücadelesinin önemini irdemesi başlıklarında beş kritik analize dayanmaktadır (Mcnally, 2013). Bu analizler arasında Proudhon'la önemli bir ayrışma sahası olarak açığa çıkan mülkiyetin kökenine ilişkin tartışmalara ciddi bir şekilde yer ayrıldığı gözlenmeyebilir. Eserin Ekonomi-Politikin Metafizik başlıklı ikinci kısmında "Mülkiyet ya da Toprak Rantı" başlıklı bir bölüm yer alsa da mülkiyet konusunun merkezi bir konumda durup durmadığı tartışmalıdır. İki düşünür arasında mülkiyet odağında ortaya konulan analizler, Proudhon'un 1840'ta yayınladığı, Avrupa'da büyük yankı uyandırıp, onun çok daha geniş çevrelere seslenmesini sağlayan ilk eseri *Mülkiyet Nedir?*'de yer alan görüşler üzerinden şekillenmiştir. Marx, bu esere birçok yerde değinse de mülkiyet konusunda oluşan fay hattı, daha ziyade onun "Der Social-Demokrat" gazetesinin redaktörü olan J.B. von Schweizer'e, onun isteği üzerine Proudhon'un ölümü nedeniyle kaleme aldığı "P.-J. Proudhon Hakkında" başlıklı mektupta yatmaktadır. Bu yazı 1, 3 ve 5 Şubat 1865 tarihlerinde "Der Social-Demokrat"ın 16., 17. ve 18. baskılarında yayınlanmıştır. Yazı, Marx'ın *Felsefenin Sefaleti*'nin Almanca birinci ve ikinci baskısında yeniden yayınlanırken, 1886'da eserin ilk Rusça baskısında Rusçaya çevrilmiştir. Engels ise 1884 yılında metni Fransızcaya çevirmiş ve metin, Marx'ın damadı Paul Lafargue tarafından gözden geçirilip *Felsefenin Sefaleti*'nin 1896'da yapılan ilk Fransızca baskısında yayınlanmıştır.

Bunların doğrultusunda bu çalışmada Marx ile Proudhon arasında mülkiyet analizleri düzleminde nasıl bir kuramsal farklılaşmanın oluştuğunun ele alınması hedeflenmektedir.

Buradan hareketle öncesinde aralarındaki yakınlaşmanın ve kopuşun hangi tarihsel süreçlerde hangi saiklerle gerçekleştiği de aktarılarak, ayrışmanın mülkiyet konusuna nasıl yansıdığı irdelenmeye çalışılmaktadır.

## 2. 1846 Mektuplaşması ve Öncesi

Marx, uzun süredir acımasızca eleştirdiği Prusya'da uygulanan baskıcı ve yasakçı rejim karşısında 1843 Ekim'inde eşiyile birlikte Fransa'ya göç edip, Şubat 1845'e kadar Paris'e yerleşmiştir. Bu tarihlerde Prusya devletinin baskısından kaçan birçok Alman devrimci Paris'e sığınmış ve büyük çoğunluğu Proudhon'la ilişkilendirilmiştir. Marx da benzer şekilde Proudhon'la bağ kurarak, özellikle 1844'ün ortasından sonuna kadar uzun konuşmalar gerçekleştirmiştir. Proudhon'u Fransız felsefesiyle Alman felsefesi arasında köprü olarak gören Marx, bu konuşmalarda Hegelci diyalektik konusuna yoğunlaşmış ve Feuerbach'ı ayrıntılı şekilde analiz etmiştir. Proudhon'un o yıllarda "Fransız Feuerbach" şeklinde anılıyor olması da Marx için ayrı bir önem teşkil etmiştir. Nihayetinde 1843-44'lü yıllar Marx'ın Feuerbach'ı güçlü bir şekilde benimsediği yıllardır. Marx, bu dönemde Proudhon, Feuerbach ve Fourier arasında yakınlıklar kurarak, genç Alman devrimcilerinin Hegelciliğine karşı cephe oluşturmuştur. Engels'le birlikte bir süredir Bruno Bauer ve yandaşları genç Hegelci devrimcilerin *Allgemeine Litteraturzeitung*'ta ("Genel Edebiyat Gazetesi") "Eleştirel Eleştiri" adıyla sürdürdükleri felsefi akımı hedef tahtasına koymuş ve bu çaba, 1844 Kasım'ında kaleme aldıkları, basımı bir yıl sonra gerçekleşen *Kutsal Aile ya da Eleştirel Eleştirinin Eleştirisi* kitabıyla somutlaşmıştır. Kitabın önemli bir bölümü, "Eleştirel Eleştiri" cilerden Bay Edgar'ın Proudhon çözümlemesine karşı Proudhon savunusuna ayrılmıştır. Bu savununun kayda değer kısmı Feuerbach'tan hareketle inşa edilirken, özel mülkiyet konusuna ayrılan bir başka kısmı da doğrudan Proudhon'un özel mülkiyet kuramı üzerinden yükselmiştir.<sup>2</sup>

Proudhon, ekonomi-politiğin temeli olan *özel mülkiyeti* eleştirel bir incelemeden, ilk olarak, kesin, acımasız aynı zamanda bilimsel bir incelemeden geçirir. İşte onun gerçekleştirdiği büyük bilimsel ilerleme budur; ekonomi-politikte bir devrim yaratan ve ilk kez gerçek bir ekonomi-politik bilimini olanaklı kılan bir ilerleme. Sieyès'in kitabı *Qu'est-ce que le tiers état?* ("Üçüncü Sınıf Nedir?") modern siyaset için ne kadar önemliyse Proudhon'un kitabı: *Qu'est-ce que la propriété?* ("Mülkiyet Nedir?") de modern ekonomi için o kadar önemlidir (Marx & Engels, 1976a: 55).

[Proudhon] iktisadi ilişkilerin insani görünüşünü dikkatle incelemiş ve bu görünüşü, ödün vermez bir kararlılıkla, iktisadi ilişkilerin insandışı gerçekliğiyle yüzleştirmiştir. Bu ilişkileri, kendileriyle ilgili zihinlerinde barındırdıkları tasarım (Vorstellung) ne ise, gerçekte de o görünüşte olmaya zorlamış daha doğrusu, söz konusu tasarımdan vazgeçip bu ilişkilerin insanlık dışı gerçeğini kabul etmeye zorlamıştır. Nitekim düşünür, sürdürdüğü mantık doğrultusunda -iktisatçıların yaptığı gibi- şu ya da bu özel mülkiyet

<sup>2</sup>Fakat Marx, burada Proudhon'u kayıtsız şartsız bir şekilde övmez. Düşmanca tavır sergilemese de Proudhon'un ekonomik sınırlılıklarına mesafeye yaklaşır. Örneğin, 1843'te Arnold Ruge'e yazdığı ve "Deutsche-französische Jahrbücher"de de yayınlanan bir mektubunda Proudhon'a yönelik olarak özel mülkiyetin kaldırılması ile komünizmin aynı anlama gelmediğini aktarır (Marx & Engels, 1975).



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

biçiminin değil, evrenselliği içinde özel mülkiyetin kendisinin iktisadi ilişkileri yozlaştırdığını (Verfälscher) göstermiştir (Marx & Engels, 1976a: 57).

Bu alıntılarını toparlayacak olursak Marx'ın *Mülkiyet Nedir*'i "evrenselliği içinde özel mülkiyete karşı açılmış açık bir cephe" ve "bilimsel bir ilerleme" olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Proudhon sınıf çatışmasını neredeyse salt olarak mülkiyetin ne'liği sorununa yaslasa da Marx, onda bulunduğu gücü inkâr etmemektedir. Ancak bu durum yalnızca *Kutsal Aile* döneminde gözlemlenir. Sonrasında Marx, bu döneminin "idealist" bir zemine dayandığını fark etmeye başladığı başka bir süreç içerisine girer. Özellikle *Alman İdeolojisi* boyunca Engels'le birlikte ilerledikleri kuramsal boyut Proudhon'a dair sorgulamaların da kapısını açmıştır.<sup>3</sup> Marx, artık Proudhon'un mülkiyetten genel olarak söz ediyor gibi görünse de sadece modern burjuva mülkiyetine odaklandığını, devrimci bir teori ortaya koymaktansa sistemin çarpıklıklarını yumuşatmaktan öteye geçemediğini savunmuştur. Proudhon'u "ekonomi-politiğin sınırları içerisinde ekonomi-politik" eleştirisi yapmakla suçlamıştır. Ayrıca Marx'tan sonra gelen birçok Marksist'in de Proudhon'a yönelik eleştirilerinin başına özel mülkiyetin sadece bir biçiminin ele alınmasını koyduğunun da altını çizmek gerekir.

Görülmektedir ki, Marx'ın Proudhon'u çözümlenme biçimi tersine dönmektedir. Bunun için 1846 Mayıs'ında ikili arasında gerçekleşen mektuplaşmaya bakmak şarttır. Mesele, öncesinde de değindiğimiz üzere 5 Mayıs 1846'da Marx'ın gönderdiği davet mektubuna Proudhon'un koyduğu mesafedir.<sup>4</sup> Marx, "İngiltere ile bağlantılarımız kurulmuş durumda; Fransa'ya gelince, orada da bu konuda sizden daha iyisini bulamayacağımızı düşünüyoruz: Bildiğiniz gibi İngiliz ve Almanlar sizin değerlerinizi Fransızların kendilerinden daha çok bilmişlerdir" (Hauptmann 1982, aktaran Ege, 2019: 107) derken, Engels mektuba, "Sayın Proudhon, ben de sizin bu daveti kabul edeceğinizi ümit ediyor, bizimle işbirliğini reddetmeyeceğinize içtenlikle inanıyorum. Yazılarınız bende size karşı büyük bir saygı uyandırmıştır; bunu özellikle belirtmek isterim" (Hauptmann 1982, aktaran Ege, 2019: 108) notunu düşmektedir. Proudhon ise yazışmalara etkin bir şekilde olmasa da katılacağını beyan etse bile bu davete ihtiyatlı ve kuşkucu bir tepki gösterir: "Birincisi, örgüt ve örgütlenme konusundaki fikirlerim, hiç değilse ilkeler düzeyinde az çok belirlenmiş durumda olduğu halde, bana ve tüm sosyalistlere düşen görevin bir süre daha eleştirel ya da kuşkucu biçimi korumak olduğuna inanıyorum" (Woodcook, 2014). Daha da ileri gidererek Marx ve Engels'in devrim yaklaşımlarını eleştirir.

Belki siz hala, hiçbir reformun, yardımsız, eskilerin dedikleri gibi 'devrimsiz', kısaca bir sarsıntı olmadan gerçekleşemeyeceğini düşünenlerdensiniz. Bu kanıyı anlıyorum, paylaşanları kınamıyorum, üzerinde tartışmaya her an hazırım; kaldı ki bu kanıyı ben de uzun süre paylaştım; ancak itiraf etmem gerekir ki son çalışmalarım bu kanıdan ciddi biçimde şüphe etmem gerektiğini öğretti bana. Başarmak için bu kanıya gereksinimiz olmadığını düşünüyorum; dolayısıyla *devrimci* eylemi toplumsal reformun aracı olarak

<sup>3</sup>Marx, Proudhon hakkında *Neue Rheinische Zeitung* gazetesinde 1849'da çıkan olumsuz bir makale kaleme alırken, *Fransa'da Sınıf Savaşları*'nda da Proudhon'un "halk bankası" tasarısını eleştirmiştir. 1851'de Proudhon'un ilk kez bu yıl içinde basılmış olan *19. yüzyılda Genel Devrim Düşüncesi (Idee generale de la revolution au XIX siecle)* kitabına saldırmayı planladığı bir kitapçık için de yayıncı arayışına girmiştir (Thomas, 2000: 221).

<sup>4</sup>Thomas'a göre (2000: 234-235) bu mesafenin öne çıkan bir sebebi, Marx'ın mektuba Proudhon'un dostu Karl Grün'ü şiddetle yeren bir not eklemesiyle, bir diğeri Marx'ın ulusal sınırlardan bahsetmesiydi; bunlara ek olarak da Marx'ın "eylem anı"na işaret ederek devrimci eyleme gönderme yapması Proudhon'u rahatsız etmişti.



görmeyi bırakmamız gerekiyor, çünkü bu sözde araç şiddete, keyfi tutumlara davetten başka bir şey değil: tam bir çelişki. Benim gözümde toplumsal sorun şu şekilde özetlenebilir: *bir iktisadî bileşim sonucu toplumun dışına çıkmış zenginlikleri, başka bir iktisadî bileşimle toplumun içine yeniden sokmak* (Hauptmann 1982, aktaran Ege, 2019: 108).

Proudhon, komünizmi de üstü kapalı biçimde eleştirdiği bu sözlerin hemen devamında mülkiyet konusundaki farklılığı da açıkça belirtmektedir.

Başka bir deyimle, ekonomi politik içinde mülkiyet kuramını mülkiyete karşı döndürmek, siz Almanların “cemaat” (*communauté*) dediğiniz, benim şimdilik özgürlük, eşitlik diye adlandırdığım şeye hayat vermek. Bu sorunun kısa sürede nasıl çözüleceğini bildiğimi sanıyorum. Dolayısıyla mülk sahiplerine bir Saint-Barthélemy uygulayarak mülkiyete yeni bir güç vermektense onu hafif ateşte yakmayı yeğliyorum (Hauptmann 1982, aktaran Ege, 2019: 108).

Marx ile Proudhon’un iletişimi, Marx’ın bu mektuba yanıt vermemesiyle son bulurken, derdimiz iki düşünürün kuramsal bağındaki dönüşümleri asla mektuplaşmaya indirgemek değildir. Proudhon, Marx’ın davetine olumlu yanıt verseydi, Marx ve Engels’in mücadelesine saygınlık kazandırsaydı Marx’ın onu okuma biçiminin farklılaşacağını veya *Felsefenin Sefaleti*’nin doğmayabileceğini söylemek kesinlikle değildir. Kuşkusuz böylesi bir analiz teorik tartışmayı hasır altı edeceği gibi, konuyu kişiselleştirecek ve kuramsal analizleri polemik konusu haline getirecektir. O yüzden buradaki amacımız, mektuplaşma ve sonrasına yansıyan çözümlere özel mülkiyet merkezli ayrışmayla odaklanmaktır.

### 3. Proudhon’da “Mülkiyet Hırsızlıktır” Söylemi ve Marx’ın Eleştirel Hattı

Proudhon’un yoksulluğun ve yolsuzluğun kaynağı olarak gördüğü mülkiyetin olanaksızlığı üzerinden *Mülkiyet Nedir*’de (2010) ele aldığı analizlerde amacının hem ekonomi-politikçilerin hem de sosyalistlerin ortaya koyamadığı şekilde mülkiyet sorununu irdelemek olduğu anlaşılmaktadır. Eserin içeriğine dair en önemli sonuç, mülkiyetin -işçilerin kolektif emeğinin sonucunda, değeri bireysel çabaların toplamından daha büyük olan aşırı mülk edinme anlamındaki- hırsızlık olarak görülmesidir. Fakat burada Proudhon’un birbirinden bağımsız olmayan iki eksen belirlediğini tespit etmek gerekir. Birincisi, mülkiyetin sahibinin kullanıcısını sömürmesine her türlü meşruiyeti sağladığı için hırsızlık olmasıdır. İkincisiyse kendi mülkiyet alanı içinde “egemen efendi” olarak mülk sahibi lehine otoriter ilişkiler ürettiği için mülkiyetin despotizm olmasıdır. Proudhon’a göre mülkiyet, kullanma, daha doğrusu kötüye kullanma hakkı olması nedeniyle despotizmdir. Buradaki kötüye kullanmayla, mal sahibinin mallarının kullanımında yanılma hakkına sahip olduğu, kötü kullanımdan dolayı hiçbir zaman soruşturmaya tabi tutulmadığı, hatasından dolayı kimseye karşı sorumlu olmadığı kastedilmiştir. Mal sahibinin her zaman kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesi beklenir ve bu çıkar peşinde koşarken ona daha fazla özgürlük tanımak için toplum ona tekeli kullanma, kötüye kullanma hakkını vermiştir. Mülkiyet, Proudhon açısından mahrum etme ve artırma haklarıyla eşitliği, despotizmle özgürlüğü ortadan kaldırmaktadır (Proudhon, 2010: 297). İster despotizm ister hırsızlık çerçevesinden bakalım Proudhon’un temeldeki itirazı mülkiyetin onu elinde tutana verdiği “hak” üzerindedir, yani başkalarından zorla bir şeyler

alma hakkı. Bu hak ve ona yönelik itirazlarıysa ahlaki-gayri ahlaki ikilikle örülü bir şekilde mülkiyeti hukukun kodlanmış tanımlarından kavramasıyla karakterize olur. Nitekim Proudhon'un saldırısının başlangıç noktası, mülkiyeti "doğal hak" olarak gören analizlerdir. Gerçi ileride irdeleneceğimiz üzere mülkiyeti savunduğu analizlerinde onu hukukun kodlarından çıkarmaya çalışacaktır. Proudhon, mülkiyetin etkin nedenleri olarak ihraz ve medeni hukuka ve onun onayı olarak Yasaya saldırırken, diğer yandan da mülkiyeti emeğe dayandıran sistemin servet eşitliğini ima etmesini ekonomi-politiğin odağında ileri sürer. Bunu yaparken de modern hukuk ile iktisatçıların sistemlerinin örtüştüğü varsayımının çelişkilerine odaklanır. Proudhon, Marx'tan hareketle yukarıda vurguladığımız gibi ekonomi-politiği ekonomi-politik açıdan, hukuku da yasal açıdan eleştiriye tabi tutar. Fakat ekonomi-politiğin eleştirisindeki mülkiyet eleştirisi, hala onun hukuki bir tasavvur olarak kabullenilmesiyle devam etmektedir.

Proudhon, *Sefaletin Felsefesi*'nde (2012) ekonomi-politiği çok eski bir mülkiyet yasasından başka bir şey olmayan tutarsız teoriler toplamı şeklinde algıladığından bilim olarak görmediğini vurgular. Ona göre (2012: 39), "bu teoriler bize ekonomi biliminin ancak taslağını ya da ilk kesitini sunar; bu nedenle tıpkı mülkiyet gibi, bu teoriler de kendi aralarında çelişiktir ve çoğu zaman da uygulanamaz." Ekonomi-politik onun ifadesiyle, "servetin üretim ve dağılım olguları üzerine, yani emeğin ve mübadelenin en genel, en kendiliğinden, sonuç olarak en sahici biçimleri üzerine bugüne kadar yapılmış gözlemler derlemesidir" (2012: 40). Tabii Proudhon'un amacı, ekonomi-politiğin yanında sosyalizmi de hedef tahtasına koymaktır. Ekonomi-politiğin hırsızlık ve sefaletin örgütlenmesinden başka bir şey olmadığını savunan sosyalizm de ekonomi-politiğe benzer şekilde insanlar arasında özgürlük, düzen ve refah hedefler ve bu hedefe ulaşmak için yenilmesi gereken güçlükler ekonomi-politiğin koyduğu güçlüklerle aynıdır (Proudhon, 2012: 45). Uygarlığın her krizinde yeniden canlanan sosyalizm ona göre uygarlığın sahte, çelişik ve uygunsuz olduğunu ve bu sebeple toplumların baskıyla, yoksullukla ve suçla karşılaştığını kanıtlar ve kurumların yeniden oluşturulması için çabalar (Proudhon, 2012: 40). Marx, Proudhon'un madalyonun iki tarafına yansıyan bu eleştirilerine sert bir biçimde yanıt verir:

Her ekonomik ilişkinin bir iyi ve bir de kötü yanı vardır; Bay Proudhon'un kendi kendisine tokat atmadığı tek nokta budur. İyi yanını iktisatçılar tarafından vurgulamaktadır, kötü yanı sosyalistler tarafından mahkûm edilmektedir. Proudhon iktisatçılardan ezeli-ebedi ilişkilerin zorunluluğunu, sosyalistlerden sefalette sadece sefaletin (onda eski toplumu deviren devrimci, yıkıcı yanı görmek yerine) görülebileceği yanılısamasını üstlenir. Proudhon, her ikisiyle de anlayış birliğine sahiptir, fakat bunu yaparken bilimin otoritesine dayanmaya çalışmaktadır. Bilim onun açısından küçücük bir bilimsel formül çerçevesine indirgenmiştir; o, formül avına çıkmış adamdır. Bay Proudhon buna uygun olarak hem politik ekonomiyi hem de komünizmi eleştirmiş olmakla gururlanmaktadır; (fakat o-DG) her ikisinin seviyesinin de çok altında kalmaktadır (Marx, 1966: 139).

Marx'ın Proudhon'a yönelik eleştirilerinin önemli eksenlerinden biri, özellikle mülkiyet analizleri dikkate alındığında, üçüncü kez belirtiyor olsak da onun ekonomi-politik eleştirisinin sınırlarını zorlayamamasıdır. Bu durumla onun mülkiyet tanımının kusurlu yanlarını ortaya çıkardığı *Kutsal Aile*'de grift bir şekilde karşılaşıyoruz. Ekonomi-politik, özel mülkiyetin yarattığı birikimden yola çıkarak bir özel mülkiyet savunusu gerçekleştirirken, Marx'a göre Proudhon

ters istikamette özel mülkiyetin deviniminin yarattığı yoksulluktan yola çıkarak kendi mülahazasına ulaşmayı başarır. Yoksulluk ile mülkiyet arasında içsel bir bağ yakalayarak, sermayenin hareketinin nasıl bir sefalet yarattığını ortaya koyar. Öncesinde de değindiğimiz üzere Marx'a göre Proudhon *Mülkiyet Nedir?*'de ekonomi-politiğin temeli olan özel mülkiyete evrenselliği içinde kayda değer bir savaş gerçekleştirmiştir. Onun ifadesiyle, "Proudhon'un anlayışında belirlediği biçimdeki ekonomi-politik dahil, ekonomi-politiğin eleştirisi aracıyla bilimsel olarak aşılmış bulunmaktadır. Ama bu çalışma ancak Proudhon'un kendisi sayesinde olanaklı duruma gelmiştir" (Marx & Engels, 1976a: 54). Fakat bir yandan da Marx açısından Proudhon, "mülkiyeti kişinin kendi varlık güçlerinin gerçekleştirilmesi olarak değil, başkalarının hak iddialarını dışlayan bir şey olarak görür" (Marx & Engels, 1976a: 70). Buradaki "başkalarının hak iddialarını dışlayan" tabiri oldukça önemlidir. Çünkü Marx, Proudhon'un bu kavram yoluyla mülkiyet problemine getirdiği çözümün küçük, az çok eşit ve sömürücü olmayan bir mülkiyet sahipliğini öngören fırsat eşitliği olduğunu ve bunun yabancı bir çerçeve içine hapsolmuş bir çözüm olduğunu fark eder (Thomas, 2000: 227). Her ne kadar Eleştirel Eleştiri'nin "Proudhon'un sahip olma ile sahip olmama arasına koyduğu mutlak ayırım" savına karşı, Proudhon'daki esas ayırımın "sahip olma ile eski özel mülkiyet sahipliği" arasında olduğunu savunsa da... Marx, "ekonomi-politiğin öncülleriyle sınırlı bir ekonomi-politik eleştirisi" vurgusuyla bu tabloyu açıklar. Her ne kadar bunun izahını, "her bilimin ilk eleştirisi, savaştığı bilimin bazı ön varsayımlarının zorunlu tutsağıdır. Böylece, Proudhon'un yapıtı: *Mülkiyet Nedir?* ekonomi politiğin ekonomi-politik açısından eleştirisidir" (Marx & Engels 1976a: 54) sözleriyle yapsa da...

Proudhon'un sahip olmamayı ve eski sahip olma biçimini kaldırma arzusu; insanın kendi nesnel özülle pratikte yabancılaşmış ilişkisini, insanın kendine yabancılaşmasının ekonomik-politik dışavurumunu ortadan kaldırma arzusuyla özdeşir tam da. Fakat onun ekonomi-politik eleştirisi hali ekonomi-politiğin öncülleriyle sınırlı olduğundan, nesnel dünyanın yeniden sahiplenilmesini hala ekonomi-politik eldecilik biçiminde kavıyor. Aslında Proudhon, Eleştirel Eleştirinin [Edgar Bauer] ona yaptırmaya çalıştığının aksine, sahip olmayla sahip olmamayı karşı karşıya getirmez, [bunun yerine] eldecilikle eski özel mülkiyet sahipliği biçimini karşı karşıya getirir. Eldeciliğin bir "toplumsal işlev" olduğunu iddia eder... [Ne var ki] Proudhon bu düşüncesine uygun bir gelişme çizgisi kazandıramamıştır. Eşit eldecilik fikri ekonomik-politik bir fikirdir ve dolayısıyla şu ilke açısından bizatihi yabancılaşmış [Entfremdete] bir ifadedir: insan için varlık olarak; yani insanın nesnelleşmiş varlığı olarak nesne, aynı zamanda insanın başka insanlar için varlığıdır, insanın başka insanlarla beşerî ilişkisidir, insanın insanla toplumsal ilişkisidir. Proudhon, ekonomik-politik yabancılaşmayı yine ekonomik-politik yabancılaşma içerisinde ortadan kaldırır (Marx & Engels, 1976a: 70-71).

Marx'ın bu sözleri fazlasıyla önemlidir. Çünkü Proudhon, öncesinde aktardığımız gibi daha geniş kapsamda ücretler, alım-satım, değer, para gibi özel mülkiyet biçimlerini özel mülkiyet biçimleri olarak algılamaz ki, bu da ekonomi-politiğin öncüllerine hapsolarak özel mülkiyet ilişkilerinin aynı anda her yerde mevcut olmasının ortaya çıkardığı açmazların anlaşılamayacağına göstergesidir. Marx, bu bağlamdaki analizlerini ileride değineceğimiz üzere *Felsefenin Sefaleti*'nde yerli yerine oturtur. Proudhon'un problemi, özel mülkiyeti kökten yadsımadığından ekonomi-politiğin eleştirisini sonuna kadar götürememesidir, yani

özel mülkiyetin sefaletin kaybolması adına mutlak olarak kaldırılmasındaki zorunluluğun (ki, tüm yabancılaşma biçimlerinin ortadan kaldırılması demektir) nerede olduğunu ortaya koyamamasıdır. Nihayetinde Marksizm açısından bu görev proletaryaya aittir ve çelişki proletarya ile burjuvazi arasındadır. Proudhon içinse bunlar birbirini bütünlemektedir (“yapılı bütünlük”). Proudhon, *Sefaletin Felsefesi*’nde ekonomik kategoriler sistemini diyalektik olarak sunar, kategorileri hareket ettirici kuvvet olarak aktarır ve kategorilerle pratik hayatı ayrı sahalara yerleştirip kategorileri değiştirmek için pratik hayatı değiştirmek zorunluluğunu devre dışı bırakır. Ebetteki Proudhon, Kantçı çatışmaların yerine Hegelci çelişkiyi yerleştirir. Fakat “bütünlük”, ona sızan çelişkileri ortaya koymadıkça Marx’a göre anlamsız kalır ki, nihayetinde Proudhon’un amacı çelişkileri bağdaştırmaktır. Mülkiyetsizlik ile mülkiyet arasındaki karşıtlığın emek-sermaye karşıtlığı olarak anlaşılmadıkça (ki, mülkiyet, üretim araçlarının mülkiyeti olarak sermaye karakteriyle asla öne çıkmaz Proudhon’da) çelişki olarak kavranmamış önemsiz bir karşıtlık haline geldiğini düşünen Marx hem bunu hem de proletaryanın mülkiyet ilişkilerini sonlandıran gücünü şu sözleriyle ortaya koyar:

Proletarya ve zenginlik, karşıt şeylerdir. Karşıt şeyler olarak bir bütünlük oluştururlar. Her ikisi de özel mülkiyet dünyasının oluşumlarıdır. Sorun, onlardan her birinin bu çelişki içinde hangi belirli yeri tuttuğunu bilmektir. Bunlar bir bütünün iki yüzüdür demek, yetmez. Özel mülkiyet olarak, zenginlik olarak özel mülkiyet, *kendi öz varoluşunu* sürdürmek zorundadır ve bundan ötürü, kendi karşıtının, proletaryanın varoluşunu da sürdürmek zorundadır. Kendi doyumunu kendinde bulan özel mülkiyet, çelişkinin *olumlu* yanıdır. Tersine, proletarya, proletarya olarak, kendi kendini kaldırmak ve böylece bağımlı bulunduğu, onu proletarya durumuna getiren karşıtını, yani özel mülkiyeti de kaldırmak zorundadır. Proletarya çelişkinin *olumsuz* yönü, çelişkinin yüreğindeki tasa, yokolan ve kendi kendini yokeden özel mülkiyettir (Marx & Engels, 1976a: 60-61).

Marx’ın amacı, Proudhon’da yama duran diyalektik anlayış ile eleştirel gücünden mahrum kalmış ekonomi-politiğin ele ele gittiğini göstermektir. Proudhon’un soyut kavramları birbiriyle tezat gerçeklikler olarak ele alması, diyalektiği çarpıtılarak kavramları iyi ve kötü yanlarıyla ele alması manasına gelir ki, bu da onun kavramlar arasında denge oluşturma arzusunun sonucudur.<sup>5</sup> Kritik nokta ise fikirlerle şeyleri karıştıran Proudhon’un ekonomik kategorilerin geçici/tarihsel olduğunu anlayamamasıdır. Marx, Proudhon’a burjuva ekonomik öğretilerinin, formların, meta, para ve sermaye gibi özel mülkiyet biçimlerinin ebedi olmayan/tarihi/geçici şeyler olduklarını göstermeye çalışmaktadır. Özel mülkiyet biçimlerini, tarihsel biçimler ışığında çözümlenmektedir. Mülkiyet, tarihin hareketi olan toplumsal üretim ilişkileri dizisi altında geliştiği için, burjuva mülkiyetini incelerken Marx’a göre Proudhon, burjuva üretiminin bütün toplumsal ilişkilerini ortaya koymak durumdadır. Her çağın mülkiyet biçimi o çağın toplumsal üretim ilişkileri içerisinde ele alınmalıdır ki, ekonomik kategoriler, üretici güçlere sıkı

<sup>5</sup>Bu arzunun ortaya konulması adına Marx’ın şu sözleri dikkat çekicidir: “Tekel iyi bir şeydir, çünkü bir ekonomik kategoridir. Ve bu sebeple Tanrıdan gelir. Rekabet iyi bir şeydir, çünkü o da bir ekonomik kategoridir. Fakat, iyi olmayan, tekelin gerçeği ve rekabetin gerçeğidir. Daha da kötüsü, rekabetle tekelin birbirini yiyip yuttuğu gerçeğidir. Ne yapmalı? Tanrının bu iki ölümsüz ve sonsuz fikri birbirine zıt olduğuna göre M. Proudhon’a şu durum aşikâr geliyor: Tanrının sinesinde de bu ikisinin öyle bir sentezi vardır ki, tekelin kötülüklerini rekabet, rekabetin kötülüklerini tekel dengeleştirir ve giderir. İki fikir arasındaki mücadelenin sonucu olarak bunların sadece iyi yanları meydana çıkar. Bu gizli düşünce, Tanrıdan koparıp alınmalı ve uygulanmalıdır; böylece her şey en iyi yolu bulacaktır” (Marx, 1966: 207-208).

sıkıya bağlı olan bu ilişkilerin soyutlanmasıdır. Tüm soyutlamalar bütün dönemlere ait olsalar bile “tarihsel koşulların ürünü olduklarını ve ancak bu koşullar için ve onların çerçevesi içinde tam anlamıyla geçerli bulduklarını” (Marx, 2013: 40) dikkate almak gerekir. Yoksa insanların maddi faaliyetlerinden ayrı bir şekilde ekonomik kategorileri ebedi bir şey olarak görmek, kendiliğinden doğmuş düşünceler gibi algılayarak aklın hareketine dayandırmak metafiziğin veya hukukun alanına hapsolmek demektir. Proudhon’un ekonomik evrimleri iş bölümü, makineleşme ve mülkiyet olarak kurduğuna dikkat çeken Marx, onun mülkiyeti bağımsız bir ilişki halinde kavrayarak bir metot hatasından çok daha fazlasına imza attığını, burjuva üretiminin bütün şekillerini bir arada tutan bağı kavrayamadığını, toplumsal kurumlara tarihi ürünler olarak bakmadığını ve böylece yalnızca dogmatik eleştiri düzeyinde kaldığını vurgular (Marx, 1966: 206).

Proudhon, ekonomik kategorilerin [gerçek] ilişkilerin soyut ifadelerinden ibaret olduğunu ve ancak bu ilişkiler varoldukça geçerli kalacaklarını kavrayamamıştır. Bundan dolayı o, bu ekonomik kategorileri yalnızca belli bir tarihsel gelişmenin, üretici güçlerdeki belirli bir gelişmenin tarihsel yasaları olarak değil ölümsüz yasalar olarak gören burjuva ekonomistlerinin düştükleri yanılgıya düşüyor. Dolayısıyla ekonomi-politik kategorileri gerçek, geçici ve tarihsel ilişkilerin soyut ifadeleri olarak göreceğine Bay Proudhon, mistik bir tersyüz edişle gerçek ilişkilerde yalnızca bu soyutlamaların şekillenmelerini görüyor. Bu soyutlamalar, dünya kuruldu kurulalı Tanrı Babanın bağrında pinekleyen formüllerdir (Marx, 1966: 206-207).

Soyutlamalar, kategoriler ilk nedenlerdir. Ona göre, tarihi insanlar değil bunlar yapar. Bu haliyle, yani insanlardan ve insanların maddi faaliyetlerinden ayrı olarak ele alındığı vakit, soyutlama, kategori elbette ölümsüz, değiştirilemez ve devinimsizdir; soyutlama ya da kategori salt usun varlığının yalnızca bir biçimidir, bu da şunu söylemeye varır: bu haliyle soyutlama soyuttur. Ne hayranlık verici bir totoloji! (Marx, 1966: 209-210).

Marx, kavramları maddileştirme yolunu izlediği için onun ekonomi-politikçilerle benzer yolda yürüdüğünü düşünüyor. Marx için ekonomik kategoriler yalnızca kuramsal ifadelerdir; ancak Proudhon, fiili ilişkilerde bu ilkelerin maddileşmesinden başka bir şey görmemekte ve Hegel’in din, hukuk vb. için yaptığını ekonomi-politik için yapmaya çalışmaktadır (Marx, 1966: 119). Proudhon’un Hegel’in diyalektiğini çarpıtarak ekonomi-politiğe uygulamasında, öncesinde de değindiğimiz gibi ekonomik kategorilerin çelişkisi olarak iyi (iktisatçılara ait) ve kötü (sosyalistlere ait) yanlarına ayrılması ve kötü yanların tasfiyesi üzerinden iyi yanlarının alıkonulmasıyla karşılaşırız. Kötü yanının tasfiyesi bile Marx için başlı başına diyalektik hareketin kesilmesi anlamına gelmektedir. Proudhon tez ve antitezin üzerine çıkamamakta, bunun sonucunda ekonomik kategoriler birbiri peşinden ele alınmakta ve bunlardan biri ötekinin panzehiri haline gelmektedir, yani çelişkiler bir panzehirler alaşımına sokulmakta, antitez panzehire dönüştürülmektedir (Marx, 1966: 126). Tabi burada Proudhon’un amacı, üstün hipotez olarak Tanrı’dan gelen, mistik eğilim eşitlik ilkesine yönelmektir. Proudhon, Marx’a göre mülkiyet dahil olmak üzere bütün ekonomik ilişkilerin yalnızca eşitlik yararına icat edildiğini, sonrasında eşitliğe karşı döndüklerini, bir ekonomik ilişkinin iyi yanının eşitliği doğrulayan, kötü yanınınsa bunu inkâr eden ve eşitsizliği doğrulayan yan olduğunu ortaya koymaktadır (Marx, 1966: 132).

Son kertede Marx'ın söylemek istediği açıktır. Nihayetinde Proudhon ekonomik ilişkileri biri ötekini yaratan, antitezin tezden çıkması gibi biri ötekinin sonucu olarak meydana gelen birçok toplumsal aşamalar olarak düşünüyor ve bunu iş bölümü-makine-mülkiyet aşamalarında net bir şekilde ortaya koyuyor;<sup>6</sup> makineler iş bölümünün antitezi, mülkiyetse iş bölümü, makine ve diğer tüm ekonomik kategorilerin vücut bulduğu toplumsal ilişkiler haline geliyor. Ancak bu, Marx açısından bir yanda Proudhon'un bu aşamaların birini incelediğinde toplumdaki bütün öteki ilişkilere baş vurmadan onu açıklayamadığı (örneğin, mülkiyet söz konusu olduğunda iş bölümü olmadan yapamıyor), diğer yandan da akıl yoluyla öteki evreleri doğurmaya çalıştığında da onlara yeni doğmuş bebekler muamelesi yaptığı gerçeğini ortaya koyuyor (Marx, 1966: 123). Şunu da belirtmekte yarar var. Proudhon, ekonomik kategorilerin akıl yoluyla mantıki dizilişinden bahsettiğinde, tarihi kronolojik olarak aktarmayı her şey akıldan diyalektik yolla doğduğu, tarih aklın diyalektik hareketinden yansıdığı için tercih etmez; ancak Marx için bu diyalektiği pratik sahaya çıkarmak gerektiğinde de Proudhon'a akıl yeterli gelmemektedir (Marx, 1966: 127-128). Proudhon tam da bu açmazı aşmak için, insanlığın akılı olarak yeni bir akıl icat etme yoluna gitmektedir. Marx'ın tabiriyle "toplumsal deha" veya "genel akıl"... "Proudhon, tarihte bir dizi toplumsal gelişme görüyor; ilerlemeyi, tarihin içinde gerçekleşmiş buluyor; nihayet insanların bireyler olarak ne yapmakta olduklarını bilmediklerini ve kendi hareketleri konusunda yanlış olduklarını, yani onların toplumsal gelişiminin ilk bakışta bireysel gelişimlerinden ayrı ve bağımsız görüldüğünü buluyor" (Marx, 1966: 200).

Son olarak Marx'ın, Proudhon eleştirisinde özel mülkiyete dair ayrıntılı değerlendirmelerde bulunduğu *1844 El Yazmaları*'na bakmak gerekecektir.<sup>7</sup> Marx'ın buradaki derdi, yabancılaşma teorisini merkeze alıp, ekonomi-politiğin eleştirisini insanal gelişmenin zorunlu bir aşaması olarak emeğin yabancılaşması üzerinden ortaya koymaktır. Özel mülkiyet ise emeğin yabancılaşmasının karşılıklı etki durumuna dönüşmesi bağlamında hem nedeni hem de sonucudur. Bir yandan özel mülkiyet, yabancılaşmış emeğin somut ve özetlenmiş bir dışavurumu, zorunlu vargısiyken (ki, bu nedenle tarihseldir/geçicidir), diğer yandan da yabancılaşmış emek, özel mülkiyetin hareketinin sonucudur. Marx'a göre özel mülkiyet, insanın tüm yabancılaşmasını kendinde içerdiğinden onu "olumlu" olarak ortadan kaldırmak gerekir. Tersten ifadeyle tüm yabancılaşma biçimlerine ancak özel mülkiyetin kaldırılmasıyla son verilir. Bu da "gerçek komünizm"de, komünist eylemde gizlidir. Gerçek komünizm, Marx'ta aynı zamanda insanın tarih-öncesine son vermek anlamına gelir. Özel mülkiyetin "olumlu" aşılması, tarih-öncesinin kapılarını kapatarak, insanal toplumun kapılarının açılmasıdır. Bu anlamda emeğin yabancılaşması, geçici bir dönem olarak insanın tarih-öncesidir, onun doğal tarihinin bir bölümüdür. Son kertede Marx, tarihin iki büyük döneme bölünmesi sonucunu çıkarır.

Marx, hem özel mülkiyetin yıkılmasını değil, eşit paylaşımı ile genelleştirilmesini öneren kaba ve eşitlikçi komünistleri hem de devletin ortadan kaldırılmasını hedefleyip insanın yabancılaşmasını sürdüren komünizm biçimini eleştirerek, özel mülkiyetin "olumlu" kaldırılışını

<sup>6</sup>Proudhon'un ekonomik kategorileri tarihsel bir sıra ile ele alması olanaksız durmaktadır. Marx'ın *Grundrisse*'de meşhur, "insanın anatomisi maymunun anatomisi için bir anahtardır" söyleminden hareketle netleştirdiği üzere onların ele alınışını belirleyen şey modern burjuva toplumunda gerçekleşen aralarındaki ilişkilere (Marx, 2013: 43).

<sup>7</sup>Bu eserde Marx Proudhon'u "ücretleri yükseltme ve böylece işçi sınıfının durumunu iyileştirme" arzusu ve "ücret eşitliğini toplumsal devrimin hedefi" sayması nedeniyle reform yanlıları tarafına yerleştirir (Marx & Engels, 1976b: 96).



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

salık verir. Onun ifadesiyle, “özel mülkiyetin olumlu kaldırılması, insanal yaşamın sahiplenilmesi, demek ki tüm yabancılaşmanın olumlu kaldırılması, sonuç olarak din, aile, devlet vb. dışı insanın, kendi insanal, yani toplumsal varlığına dönüşü anlamına gelir” (Marx & Engels 1976b: 172). Marx’a göre çeşitli tarihsel süreçlerden geçen özel mülkiyet, kapitalist üretim ilişkileri altında diyalektik bir gelişmenin olduğu yerdir, yani özel mülkiyet kendisini, onun tüm çelişkilerini olgunlaştıran kapitalist mülkiyete ulaştırarak diyalektik bir gelişme geçirmiştir ve bu noktadan sonra kaldırılması zorunlu, yazgılı hale gelmiştir. Özel mülkiyet ilişkisi, emek olarak özel mülkiyet ilişkisi ile sermaye olarak özel mülkiyet ilişkisini ve bunların karşılıklı ilişkisini kapsamaktadır ki, bunlar arasındaki karşıtlık sonuna kadar götürüldüğünde zorunlu olarak tüm özel mülkiyet ilişkisinin son dışavurumuyla karşılaşılır (Marx & Engels, 1976b: 156-157). Özel mülkiyetin ortadan kaldırılması, emeğin yabancılaşmasının ortadan kalkmasıyla gerçekleşecek insanal kurtuluş açısından hedeflenmektedir. Nitekim “özel mülkiyetin kaldırılması, demek ki bütün insanal duyguların ve bütün insanal niteliklerin bütünsel *kurtuluşudur*” (Marx & Engels, 1976b: 176). Özel mülkiyetin, insanal yabancılaşmanın olumlu kaldırılışı, “insanın kendi varlığının insan tarafından ve insan için gerçek sahiplenilmesi olarak komünizm, insanın toplumsal varlık olarak kendi kendine bütünsel dönüşünü, tarih boyunca yaratmış bulunduğu tüm zenginliklerin bilinçli sahiplenmesi aracılığıyla gerçekleşen dönüşü oluşturur” (Marx & Engels, 1976b: 171).

Marx, öncesinde de vurguladığımız gibi *1844 Elyazmaları*’nda da ekonomi-politiğin özel mülkiyetten yola çıktığını, onu zorunlu bir biçim olarak çözümlediğini vurgular. Emeğin yabancılaşmasını gizleyen ekonomi-politiğin hiçbir zaman onu açıklama yoluna gitmediğine, onun özünden nasıl ortaya çıktığıyla ilgilenmediğine sıklıkla yer açar. Bu, Proudhon’a dair analizlerinde de görülür. Çünkü Proudhon da bu noktadan hareket eder. Ancak o, bu çelişki doğrultusunda ekonomi-politikçilerin aksine emekten yana bir sonuca varır (Marx & Engels, 1976b: 72). Fakat Marx’ın ortaya koymak istediği şey, bu çelişkinin yabancılaşmış emeğin kendi kendisiyle çelişkisi olduğunu göstermektir. Tekrarlamak gerekirse özel mülkiyet hem yabancılaşmış emeğin kaçınılmaz bir sonucu hem de emeğin kendi kendine yabancılaşmasının kaynağıdır. Proudhon ise özel mülkiyet ile yabancılaşmış emek arasındaki ilişkileri kavrayamadığı için ekonomi-politik eleştirisini sınırına taşıyamamıştır. Proudhon, emek ile sermayenin ayrılmasının, sermaye ile toprak mülkiyetinin ayrılmasının özel mülkiyet varolduğundan beri ortaya çıktığını görememektedir. Bu noktada tekrardan “Proudhon Hakkında”ya dönmek gerekir. Burada Marx, eskiçağ mülkiyet ilişkilerinin feodal mülkiyet ilişkilerinde, feodal mülkiyet ilişkilerinin burjuva mülkiyet ilişkilerinde kapsanarak çöktüğü için tarihin kendisinin geçmiş mülkiyet ilişkilerine yönelik kendi eleştirisini yaptığını ortaya koyar (Marx, 1966: 240). Proudhon içinse asıl söz konusu olan şey mevcut modern burjuva mülkiyetidir ve bunun ne olduğu sorusunu Proudhon tüm mülkiyet ilişkilerini üretim ilişkileri olarak kapsayan ekonomi-politiğin eleştirel çözümlemesi yoluyla değil, onun hukuki ifadesi olan istenç ilişkileri olarak ele alır (Marx, 1966: 240). Böylelikle de öncesinde de belirttiğimiz gibi ekonomik ilişkilerin tamamını genel hukuki tasavvur olan mülkiyete indirgemiş olur ki, bu da Proudhon’un Brissot’un 1789’dan önce ortaya koyduğu “la propriété c’est le vol” şiarından öteye geçemediğini gösterir (Marx, 1966: 240-241).



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

#### 4. Proudhon'un Mülkiyet Savunusu Üzerine

Politik felsefe tarihinde Proudhon denildiğinde akla ilk gelen şeyin yukarıda da tartıştığımız üzere “mülkiyet nedir?” sorusuna “mülkiyet hırsızlıktır” şeklinde verdiği yanıt olduğuna şüphe yoktur. 31 yaşında ortaya koyduğu bu önermenin yanı sıra, 1862’de kaleme aldığı, ancak 1865’te öldüğü yıl ölümünden sonra yayınlanan *Mülkiyet Kuramı*’nda (1997) ise Devletin ortaya koyduğu risklere karşı belirli ölçülerde mülkiyeti savunduğu tezler de görmezden gelinemezdir. Bunun sebebine ilişkin farklı görüşler olsa da böylesi bir yön değişikliğinin epistemolojik çerçeveyi değiştirmek anlamına geldiği söylenebilir. Zira Proudhon, *Sefaletin Felsefesi*’nde çözümlendiği Hegel diyalektiğine gönderme yapmayı bırakmış, bunu hatalı bulmaya başlamış ve böylece mülkiyeti ele alışına birtakım süreksizlikler dahil etmiştir. *Mülkiyet Kuramı*’nda Hegelci “sentez” kavrayışından indirgenemez gerilimler arası “denge” düşüncesine geçiş söz konusudur. Ona göre tezle antitez ancak bir dengeye varabilir (tez-antitez-denge) ve bir denge, başka dengelerle karşılaşarak yeni dengelere yol açabilir.

O zamanda kadar Hegel’le birlikte antinominin iki terimi *tez* ile *antitezin* daha üstün bir terimde, *sentezde* çözülmesi gerektiğine inanmıştım. O zaman bu zamandır antinomik terimlerin, nasıl bir elektrik pilinin kutuplarının birbirini yok etmiyorsa, işte öyle çözülmeliklerini; yok edilemez olmakla kalmayıp hareketin, hayatın, ilerlemenin üretici nedeni olduklarını, sorunun bunların kaynaşmasını -ki, ölüm olurdu- değil, daima istikrarsız ve toplumların gelişmesine göre değişen dengesini bulmak olduğunu fark ettim (Proudhon, 1997: 32).

Proudhon hemen devamında, “ama bir denge, Hegel’in anladığı ve benim ondan sonra varsaydığım gibi bir sentez değildir: saf aklın yararına yapılan bu çekince, çelişkilerimde söylediğim her şeyi koruyorum” (Proudhon, 1997: 33) demektedir. Fakat denge meselesine sıçrayış, ne sadece mülkiyet üzerine bir yaklaşımdır ne de mülkiyet temasını dışarıda bırakabileceğimiz bir husustur.<sup>8</sup> Corcuff’un (2002: 53) aktardığı gibi, “bütünü kavrama iddiasında olan bir başka Hegelci Marksist kategori olan ‘toplam-bütün’ü, dünya meseleleri üzerine bir dünya görüşü ve çelişkiler ile çatışmalara ilişkin düşünceyi terk etmeksizin devre dışı bırakmaya yardım edebilir.” Dolayısıyla Proudhon’un, *Mülkiyet Nedir*’deki mülkiyeti alaşağı eden yaklaşımlarını burada reddetmediği düşünülür. Fakat mülkiyetin ileride de değineceğimiz üzere hala adaletsizliğin ve eşitsizliğin kökeni olarak durup durmadığı oldukça şüphelidir. Onun amacı, “bu çözümlenemeleri olumsuz olanın sonsuz çelişkiler oyunu içinde olumlu işleve kavuştuğu daha geniş bir çerçeveye sokmaktır” (Corcuff, 2002: 53). Bu olumlu işleve sokma gayreti, esasında mülkiyeti “hırsızlık” olarak gören bir düşünür için keskin bir dönüştür. Bu dönüşün sebebi, Proudhon’un mülkiyeti Devlet gücü karşısında fren mekanizması haline getirmesidir. Başka bir ifadeyle denge koşuluyla mülkiyet, Devleti

<sup>8</sup>Örneğin denge, kuvvetler ayrılığı noktasında da önemlidir. Adalet, kuvvetler ayrılığını gözeterek bunlar arasındaki denge olarak düşünülür (Proudhon, 1997: 109). Böylelikle sorunsal Proudhon’un adalet yaklaşımına da kaymaktadır. Ona göre adalet, ekonomik veya politik gücün belirlenimiyle oluşmadığına göre Montesquieu’daki gibi artık kuvvetler ayrılığının nesnesi olmaktadır. Kuvvetler ayrılığı da bu ayrım olmadan hükümet ve toplum hiyerarşisi döneceği için temelde mülkiyetle bağlantılıdır. Crowder açısından (1999) Proudhon’da adalet sayesinde, evrenin ve insanın yarasını birleşmiş halde buluruz; evrendeki denge kuralları gibi, toplumdaki ekonomik güçlerin ve bireysel hırsıla ilgili bileşenlerin en doğru durumu adaleti de kapsayacak şekilde dendedir.



sınırlandırabilir: “Kamusal gücü dengelemek, Devleti dengelemek, bu yolla bireysel özgürlüğe güvence olmak: öyleyse siyasal sistemde mülkiyetin başlıca işlevi bu olacaktır” (Proudhon, 1997: 76). Proudhon en rasyonel, en adil, en özgürlükçü amaçlarla somutlaşmış olsa bile Devleti her şeyi ezebilecek muazzam bir güç olarak görmektedir. Buna ilişkin de “Devletin bu müthiş gücünü dengeleyebilecek bir güç nerede bulunur? Mülkiyetten başka bir şey yoktur” (Proudhon, 1997: 76) şeklinde benzer bir tekrar yapmaktadır. Düşünür, bunu örneklemek adına Louis XIV’nin mutlak mülkiyeti reddetmesinden, egemenliğini yalnızca kral tarafından temsil edilen Devlette kabul etmesinden yararlanır. Diğer taraftan da mülkiyetin Napolyon’u terk ederek İmparatorluk sisteminin yıkılmasına karar verdiğini, 1830’da Charles X’i, 1848’de Louis-Philippe’i devirdiğini örnekler (Proudhon, 1997: 74-75). Devamında ise “yurttaşın Devlette bir şey olması için, kişiliğinden özgür olması yeterli değildir; onun kişiliği, tıpkı Devletinki gibi, tıpkı Devletin kamu alanı üzerinde egemenliği olduğu gibi, tam egemenlik içinde sahip olduğu maddenin bir kısmına dayanmalıdır. Bu koşul mülkiyet tarafından yerine getirilir” (Proudhon, 1997: 76) demektedir. Metninden ziyetliği de muğlak bir terim olarak görmeye başladığı anlaşılan Proudhon, bununla da yetinmeyerek mülkiyeti, “varolan ve iktidara karşı koyabilecek en büyük devrimci güç” olarak konumlandırır (Proudhon, 1997: 76). Her ne kadar Proudhon’un kastettiği mülkiyetin biçiminin ne olduğunun sınırları net olarak çizilmesinde de metinde kapitalist yoğunlaşmadan uzak duran küçük mülkiyeti kastettiği düşünülse de mülkiyetin Devleti dengeleyen bir şey olup olmadığının elbette ki bazı sorgulanması gereken yanları vardır. Ancak bunu Proudhon’un federatif sistem için sunduğu dikkate alındığında işin şekli değişir. Düşünür bu sistem dahilinde özgürlükçü, merkezsizleştirici, cumhuriyetçi ve eşitlikçi bir mülkiyet anlayışından bahseder. Kesinliği, adaleti ve ahlak tarafından desteklenen kararları ve kuralları ima eden özerk ve eşitlikçi yönetim tarzıyla artık mülkiyetin gerekçelendirilmesi politik bir düzleme oturur. Bu da yukarıda bahsettiğimiz “dengeleyici veya düzenleyici adalet” ilkesi aracılığıyla gerçekleşir. Böylelikle Proudhon hem kapitalizmin hem de aşkın bir varlık olarak Devlet’in sorgulanmasını sağlar. Amaç, her ikisinin de mutlaklığını ortadan kaldırmaktır. Bu sistemde mülkiyet ise *Mülkiyet Nedir?*’de gördüğümüzün aksine doğal hak veya hukuki kökenleri üzerinden değil (a priori olarak ortaya çıkmaz), işlevleriyle kavranır. Daha doğrusu her yurttaşın sahip olduğu ve ürettiği bir işlev olduğu ölçüde hak haline gelir. Her ne kadar doğası gereği ifade edilen kötüye kullanma hakkında aranmaması gereken bu işlev açıktır ki, “Devlet otoritesine karşı özgürlüğün güvencesi” olmaktır. Fakat bu işlev, asla mülkiyetin tek başına politik bir işlevi olduğu, ekonomik ve toplumsal bir kurum olarak var olduğu anlamına gelmez. Mülkiyet, benzer kurumlara çevrilmiş örgütlenmiş bir ortamda hayat bulur. Proudhon’un derdi devlet kurumlarını ortadan kaldırmak için bireysel mülkiyetin güçlendirilmesiyken, esasında bunu *Mülkiyet Nedir*’in mantığında da izlerini bulabildiğimiz gibi mülkiyetin sarsılmaz garantiler aracılığıyla eşit dağıtılması olarak görebiliriz. Çünkü mesele mülkiyetin güç dengesi yoluyla yeniden dağıtımıdır. Böylelikle kolektif mülkiyet hakkı yeniden ele geçirilerek kapitalist üretim ilişkilerinden çıkılacağına inanılır.<sup>9</sup>

<sup>9</sup>Proudhon, 1863’te yayınlanan *Federasyon İlkesi*’nde anarşinin bireysel mülkiyetin esasları doğrultusunda kurulması gerektiğini, “ne var ki, nasıl toplumculuk hala pek çok sosyalistin rüyası olmayı sürdürüyorsa, anarşi de toplumu bireysel mülkiyet ve özgür emek esasları üzerine inşa etmek isteyen ve tüm devlet kurumlarını kaldırmaya yönelik ekonomi ekolünün idealidir” (Proudhon, 2014: 42) sözleriyle netleştirir.



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

En zengin, en üretken, azmanlaşmaya ve aşırı yoksulluğa karşı en korunaklı toplum, emeğin en iyi şekilde bölüştürüldüğü, rekabetin en kusursuz, değiş tokuşun en güvenilir, dolaşımın en düzenli, ücretlerin en adil, mülkiyetlerin en eşit olduğu, sektörlerin birbirlerine karşı en etkili şekilde güvence altına alındığı toplumdur (Proudhon, 2014: 107).

Proudhon, hakim mülkiyet biçimlerine göre Devletleri, ulusları ve hükümetleri sınıflandırmayı önerir. Niyetin mülkiyetin tersine çevrilmesi değil, düzenlenme biçimi, yani anayasası olduğunu söylemiştik. Onun açısından bahsettiği tarzda bir mülkiyet kavrayışı doğası gereği federalizme dayalı ekonomi biçimlerinde yer edinir; sadece federalist bir güç dağılımı çerçevesinde tasarlanan, ortaklık ve mülkiyet fikirlerinin sentezini ifade eden “karşılıklılık” kurumları, adaletin ve eşitliğin tesisi olarak mülkiyeti kendisine ve Devlete karşı garanti eder (Proudhon, 1997: 78). Çünkü üstün ahlak ilkesine dayanan bu tarz bir mülkiyet hukuku despotluğun, üniterliğin, tekçiliğin karşıtıdır ve özünde otokratik görünümü olan mülkiyet hemen cumhuriyetçi hale gelir (Proudhon, 1997: 73). Bu noktada karşılıklılığın (*mutualité*) Proudhon’un önemli kavramlarında biri olduğunun altını çizmek gerekir. *Mutuellisme et Fédéralisme*’de (1953) ayrıntılandırılan kavram, yükümlülüklerin karşılıklılığına işaret etmektedir. Karşılıklılık tıpkı mümin ile rahip, savcı ile yargıç vb. arasındaki denklem gibidir; yükümlülüklerin karşılıklılığı neticesinde vatandaşlar ve komünler artık mallarını yönetmek, limanlarını, köprülerini, rıhtımlarını inşa etmek, uzmanlaşmadan yararlanmak için Devletin müdahalesine ihtiyaç duymazlar (Proudhon, 1953: 6). Karşılıklılık, Proudhon’da ahlaki bir zemine oturur. Tüm ekonomik güçler arasında en büyüğü ve en kutsalı olarak tarif edilen karşılıklılıkta bireyler arasındaki yükümlülük ekonomik bir ortaklık gibi kuruluyor görülse de bu durum, bireylerin ahlaki bir sorumluluğuna dayanır, yani ekonomik ilişkilerle iç içe geçen ahlaki bir sorumluluk söz konusudur. Proudhon’un tabiriyle “yüksek ahlak” ve “ekonomik verimlilik”... Proudhon, karşılıklılığı “vicdanların gerekçelendirmelerini birleştiren şey” olarak betimlemesiyle bunu net olarak gösterir (Proudhon, 1953: 11). Karşılıklılık, işçi sınıfını kendi arasında bir araya getiren şeydir. Sözleşmenin kesinliğine, maddi taahhütlere ve yasaya dayanan karşılıklılıkta her üreticinin ve işçinin birbirlerine karşı belirli taahhütleri vardır ve bunlar eksiksiz bir şekilde korunarak yasanın güvencesinde yerine getirilir ve asla sonlamayacak şekilde inşa edilen bu sistem, evrensel anlamda “işçi demokrasisi” adını alır (Proudhon, 1953: 17). Demek ki, Proudhon’da Marksizm’deki “proletarya diktatörlüğü”nün çok uzağında bir tarifile işçi sınıfının kurtuluşu federalizme dayanan karşılıklılıkta yatmaktadır. Federalizm, karşılıklılığın politik biçiminin ifadesidir. Emek-sermaye çelişkisi ve bu bağlamda vergi, kredi, rant, ücret biçimi, mülkiyet gibi işçi sınıfına bela olan sorunlar federasyon altında son bulur. Fakat Proudhon’un emek ile sermaye arasına çelişki veya karşıtlık yerleştirdiğini bile söylemek artık zordur. Çünkü federatif sistem hem burjuvazinin muhafazakâr duygularını hem de demokrasinin özlemini giderecek bir tatmin aracıdır. Dolayısıyla ikisinin uzlaşısını hedeflemektedir. Proudhon’a göre bu, federalizmin en yüksek ifadesi olarak “politik ve ekonomik garantibilik” yoluyla. “Ortalama bir mülkiyetçilik, namuslu bir sıradanlık, servetlerin birbirine en çok yaklaştığı noktada bir eşitlik” (Proudhon, 2014: 316) bu şekilde kurulur. Öncesinde de dediğimiz gibi, Proudhon için mesele mülkiyetin ortadan kaldırılmasından ziyade işçi sınıfı ile burjuvazinin uzlaşısı odağında onun eşit dağıtımıdır. Mülkiyetin düşmanı üniter iktidardır. Çünkü üniter iktidar, tüm mülkiyet biçimlerini halkın politik ve ekonomik öz-örgütlenmesini ortadan kaldırarak kendinde toplamayı hedefler. Politik



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

federasyona tamamlayıcı rolüyle ekonomik federasyon ise ekonomik karşılıklık, iş bölümü ve dayanışma ilkeleri doğrultusunda mülkiyetin dağılımını öngörür.

## 5. Sonuç

Marx ile Proudhon arasındaki ayrışmalar, politik felsefe tarihinde farklı yönlerden ele alınabilir. Filozoflardan çok daha uzun ömürlü olan komünizm-anarşizm hattındaki gerilimleri ortaya koyan bu ayrışmalar; diyalektik materyalizmden, emeğin kendisini kavramlaştırma biçimlerinden ve işçi sınıfının örgütlenme araçlarından devrim teorisine kadar uzanan geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Buralardaki derin farklılaşmalar, aralarında büyük bir uçurum olduğunu göstermektedir. Mülkiyet konusu da şüphesiz bu uçurumun önemli sahalarından biridir. Proudhon'un geniş çapta yankı uyandıran "mülkiyet hırsızlıktır" şiarına Marx ve Marxistlerin duyarsız kalamayacağı gerçeği bunu tetikleyen unsurların başında gelmektedir. Marx'ın buna dair ilk başta geliştirdiği ürkek de olsa takdire şayan tutum, yerini Proudhon'u "küçük burjuva sosyalisti" olarak gören mahkûm edici bir pozisyona bırakmıştır. Marx'ın küçük burjuva konumlanışındaki çelişiklerin temsil edilmesi anlamındaki bu nitelendirmesi; politik uzlaşmacılık, emek ile sermaye arasındaki savrulma, bilim otoritesine yaslanma gibi nedenlerle anlaşılabilir. Bunun, ekonomi-politiğin eleştirisini ekonomi-politiğin sınırlarıyla yapma meselesi üzerinden temellendiğini söylemek daha doğru olacaktır. Marx'ın, *Sefaletin Felsefesi*'nde ekonomi-politiği mahkûm etme iddiasına soyunan Proudhon'un mülkiyet analizlerine yönelik eleştirisi de tam da bu bağlama, yani ekonomi-politiğin sınırlarında kalma problemine dayanmaktadır. Marx'a göre mülkiyet ilişkilerinin eleştirisi, yalnızca onu üretim ilişkileri olarak kapsayan ekonomi-politiğin eleştirisiyle mümkündür. Proudhon'un "sahip olma ile eski özel mülkiyet sahipliği" arasındaki ayrım odağında kurduğu "eşit sahiplik" fikri, ekonomi-politiğin sınırlarına hapsolmesinin temel nedenlerinden biri olarak öne çıkarken, Proudhon, Marx'ın hakkında hiçbir söz söylemediği, mülkiyeti federasyon üzerinden dengeleyici bir unsur olarak savunduğu eseri *Mülkiyet Kuramı*'nda da aynı yaklaşımla mülkiyetin eşit dağıtılması gerektiğine inandığı için bu sınırlardan çıkamamaktaydı. Bunların sonucunda bu çalışma, Marx ile Proudhon arasındaki mülkiyet tartışmalarının temel zemininin, ekonomi-politiğin gerçek bir eleştirisinin nasıl olması gerektiğinin serimlenmesine dayandığını, bilhassa Marx'ın ekonomik kategorilerin kavranışı üzerinden kurduğu eleştirel düzlem yoluyla göstermiştir.

## Kaynakça

- Corcuff, P. (2002). *Bireycilik Sorunu*. A. U. Kılıç (Çev.). İstanbul: Versus Yayıncılık.
- Crowder, G. (1999). *Klasik Anarşizm*. S. Altıparmak (Çev.). İstanbul: Öteki Yayınevi.
- Ege, R. (2019). Proudhon ile Marx: Bir Siyasal Hayal-Kırıklığının Öyküsü. *Yıldız Social Science Review*, 5(2), 103-115.
- Haubtmann, P. (1982). *Pierre- Joseph Proudhon: Sa vie et sa pensée (1809-1849)*. Beauchense Editeur.
- Marx, K. (1966). *Felsefenin Sefaleti*. E. Başar (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

- Marx, K. & Engels, F. (1975). *Collected Works: Volume II*. New York and Londra: International Publishers.
- Marx, K. & Engels, F. (1976a). *Kutsal Aile* K. Somer (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. & Engels, F. (1976b). *1844 El Yazmaları*. K. Somer (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. & Engels, F. (1989). *Collected Works: Volume XXIV*. New York and Londra: International Publishers.
- Marx, K. (2013). *Grundrisse I*. A. Gelen (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.
- Mcnally, D. (2013). Felsefenin Sefaleti. *Marxist Klasikleri Okuma Kılavuzu (77-93)*. İstanbul: Yordam Yayıncılık.
- Proudhon, J. (1953). *Mutuellisme et Fédéralisme*. Paris: Librairie Dalloz.
- Proudhon, J. (1997). *Théorie de la Propriété*. Montréal and Paris: Editions L'Harmanttan.
- Proudhon, J. (2010). *Mülkiyet Nedir?*. D. Çetinkasap (Çev.). İstanbul: İş Bankası Yayınları.
- Proudhon, J. (2012). *İktisadi Çelişkiler Sistemi ya da Sefaletin Felsefesi*. I. Ergüden (Çev.). İstanbul: Kaos Yayıncılık.
- Proudhon, J. (2014). *Federasyon İlkesi*. M. Özaslan (Çev.). İstanbul: Öteki Yayınevi.
- Thomas, P. (2000). *Marx ve Anarşistler*. D. Evcı (Çev.). Ankara: Ütopya Yayıncılık.
- Woodcock, G. (2014). *Anarşizm: Bir Düşünce ve Hareketin Tarihi*. A. Türker (Çev.). İstanbul: Kaos Yayıncılık.

**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.



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

## Discussions About Property Between Marx and Proudhon

Emre Özcan

### Extended Abstract

This article evaluates the historical debates between Pierre-Joseph Proudhon and Karl Marx, which intensified between 1846 and 1848, in the context of property. These debates, which have continued until today, also reveal the differences in the property approach between Marxism and anarchism.

Marx, who immigrated to France in October 1843 in the face of the oppressive and prohibitive regime implemented in Prussia, which he had criticized for a long time, had the opportunity to meet Proudhon here. He had intense discussions with Proudhon, whom he had followed from a distance for a while and admired, albeit from a distance. The relationship between the two ended when Marx invited Proudhon to be the representative in France of the revolutionary network he started to organize. Proudhon did not approve of this idea but clearly stated that his ideas differed from the theoretical ideas of Marx and Engels. After all, Proudhon, one of the founding thinkers of anarchism, is a theorist who is distant from socialists as well as economists. For Proudhon, Marx and Engels' theory of revolution appears to be "the instrument of social reform." Communism is "to move out of another economic instrument and settle in another economic instrument." Proudhon wrote these down in a letter in reply to Marx. After this correspondence, their relationship ended.

After this process, Marx took a rather harsh position on Proudhon. After the defense of Proudhon, which was included in his work *The Holy Family*, which was published in 1845, where the supporters of "Critical Criticism" put the philosophical movement on the target board, no traces remained. For Marx, Proudhon is a thinker who can no longer go one step further than petty-bourgeois socialism. Proudhon's theory of property also got its share from Marx's critical and violent approach. Previously, because Proudhon saw property as theft, he represented for Marx "an open front against private property in its universality." However, he is a character who can no longer go beyond Brissot's slogan, "la propriété c'est le vol," which he put forward before 1789.

Proudhon's main mistake is to analyze property as a "legal will," according to Marx. Thus, Proudhon reduces the whole of economic relations to property as a general legal conception and carries out his economic-political critique again within the limits of political economy. However, according to Marx, property can only be evaluated within the framework of the social relations of production of the relevant period. Since property develops under the set of social relations of production, which is the movement of history, according to Marx, Proudhon is in a position to reveal all the social relations of bourgeois production when examining the bourgeois property.

The aim of Marx is to show that the dialectical approach, which stands on its feet in a distorted way, and the political economy are intertwined. Proudhon's treatment of abstract concepts as contradictory realities means that he distorts the dialectic and treats concepts with their "good" and "bad" sides. The critical point for Marx is that Proudhon, who mixes things up with ideas, fails to understand that economic categories are temporal/historical. According to



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

Marx, Proudhon fails to perceive that bourgeois economic teachings, and forms of private property such as commodities, money and capital are things that are not eternal/historical/temporary. Such an approach is a big fundamental mistake. Private property in Marxism is a concrete and condensed expression of alienated labor. Therefore, it is historical. Alienated labor as a result of the movement of private property will be a prehistoric stage of man as a temporary period. What makes it prehistoric is hidden in "communist action" in "true communism." True communism is to put an end to man's prehistory. For Marx, since private property contains in itself all the alienation of man, it is true communism that will "positively" abolish it. Proudhon, on the other hand, does not ascribe such an emancipatory role to the working class. For him, the working class and capital are reconcilable. Such a scenario is only possible in the federative system. With his analysis of federalism, Proudhon now begins to become a defender of property. Because property in the federative system is a "balance" mechanism against the state, it is a revolutionary element that will balance the state and public power. For Proudhon, the issue is not the abolition of property, but its equal distribution, centered on the reconciliation of the working class and the bourgeoisie. The enemy of property is unitary power because unitary power aims to collect all forms of property within itself by eliminating the political and economic self-organization of the people.

Although there are different opinions on the reason for this, it can be said that such a change of direction means changing the epistemological framework. Because Proudhon stopped referring to the Hegelian dialectic, which he analyzed in *The Philosophy of Poverty* and started to find it faulty, he included some discontinuities in his treatment of property. In *Property Theory*, there is a transition from the Hegelian concept of "synthesis" to the idea of "balance" between irreducible tensions. According to him, thesis and antithesis can only reach a balance (thesis-antithesis-balance), and a balance can lead to new balances by encountering other balances. In this sense, it is highly doubtful whether property still stands as the root of injustice and inequality. Although the boundaries of the form of property that Proudhon refers to are not clearly delineated, it is perceived in the text that he refers to a small property, which is far from capitalist concentration. In essence, Proudhon focused on the equitable distribution of property, as we mentioned. This approach is present in *The Philosophy of Poverty*, although it is not very clear. Marx realized this. Ultimately, Proudhon sees property as something that excludes the claims of others. The phrase "excludes the claims of others" here is critical. Because Marx realizes that the solution that Proudhon brings to the problem of property through this concept is equality of opportunity, which presupposes small, more or less equal and non-exploitative property ownership, and that this is a solution trapped in an alien framework. This attitude may place Proudhon on the side of the vulgar communists who try to distribute property equally. Marx, criticizing both the vulgar and egalitarian communists who propose not the abolition of private property but its generalization through its equal sharing, and the form of communism that perpetuates human alienation by aiming at the abolition of the state, recommends the "positive" abolition of private property, as we mentioned earlier.

In line with all this, many issues, especially the property issue between Marx and Proudhon, provide important notes on the relationship between Marxism and Anarchism. These notes



Özcan, E. (2023). Marx ve Proudhon Arasında Mülkiyet Üzerine Tartışmalar.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 1990-2009. Doi: 10.25295/fsecon.1286343

---

are historically very valuable. Afterwards, many thinkers and many theoretical and practical currents who followed both Marx's theory of revolution and Proudhon's philosophy of anarchism took this divergence as a reference. Therefore, it will be useful to consider different aspects of this disintegration in future studies. We can list many elements such as communist horizon, revolutionary practice, federalism, reformism, and historicism in this context. In particular, the limitation of Proudhon to the discourse of "what is property" may cause many of these topics to be overlooked. Proudhon and Marx are two important theorists that should be considered holistically. Especially when the theses that Proudhon defends property are taken into consideration, not paying attention to this change may cause many historical and political problems. These problems will lead to many faulty analyzes and evaluations.



---

**Research Article/Araştırma Makalesi**

## **The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye**

*Göçün Yerli İntiharlar Üzerindeki Etkisi: Türkiye'den Ampirik Bir Kanıt*

**Zeynep ELİTAŞ<sup>1</sup>**

---

**Abstract**

This study aims to present empirical evidence on the effect of immigration on native suicides from Türkiye, which has welcomed a massive influx from Syria since 2011. This study focuses on the period between 2009 and 2016 using a quasi-experimental design, which accounts for the self-selection of immigrants to provinces in Türkiye and eliminates a possible bias. An IV-2SLS estimation is conducted to find the causal effect of the Syrian influx on native suicides. The findings show that while the Syrian influx to Türkiye has not increased overall and male suicides, it has increased the crude female suicide rates. The increase is 1.31 percentage points in crude suicide rates when there is a one-percentage-point increase in the provincial refugee share. The results are consistent with the literature, which show evidence that the Syrian influx worsened women's labor market conditions and promoted male polygamy in Türkiye. This study fulfills a gap in the literature lacking the effect of immigration on suicide by presenting evidence from a case in which the host country received more than 3.5 million Syrian refugees in a period of less than ten years. The study calls for stronger policy measures for Türkiye against female unemployment and polygamy in refugee-intensive provinces of the country. More generally, the study shows that host countries' immigration policies should account for all characteristics of the areas in their refugee settlement process.

**Jel Codes:** J61, J68, J12, C26

**Keywords:** Suicide, Immigration, Employment Displacement, Female Suicide, Polygamy

---

<sup>1</sup> Assistant Prof. Dr., Labor Economics and Industrial Relations Department, FEAS, Anadolu University, zeynepelitas@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0715-8447





Elitaş, Z. (2023). The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2010-2024. Doi: 10.25295/fsecon.1313427

## Öz

Bu çalışma, 2011'den bu yana Suriye'den büyük bir akını karşılayan Türkiye'de, göçün yerli intiharlar üzerindeki etkisine ilişkin ampirik kanıtlar sunmayı amaçlamaktadır. Çalışma, 2009 ve 2016 yılları arasındaki dönem için, göçmenlerin kendi kendine seçimini açıklayacak ve olası bir sapmayı ortadan kaldıracak olan yarı-deneysel tasarım yöntemini kullanmıştır. Suriyeli akının yerli intiharlar üzerindeki nedensel etkisini bulmak için IV-2SLS tahmini yapılmıştır. Bulgular, Türkiye'ye Suriyeli akının genel ve erkek intiharlarını artırmazken, kaba kadın intihar oranlarını artırdığını göstermektedir. İl mülteci payında yüzde bir puanlık artış olduğunda, kaba intihar oranlarında artış 1,31 puan olmaktadır. Sonuçlar, Suriyeli akının Türkiye'de kadınların işgücü piyasası koşullarını kötüleştirdiğini ve erkeklerin çok eşliliğini teşvik ettiğini gösteren yazındaki sonuçlarla tutarlıdır. Bu çalışma, on yıldan kısa bir süre içinde 3,5 milyondan fazla Suriyeli mülteci alan bir ülke vakasından elde edilen kanıtları sunarak, göçün intihar üzerindeki etkisinin araştırıldığı yazındaki bir boşluğu doldurmaktadır. Çalışma, ülkenin mülteci yoğun illerinde kadın işsizliğine ve çok eşliliğe karşı Türkiye için daha güçlü politika önlemleri çağrısında bulunmaktadır. Daha genel olarak, çalışma, ev sahibi ülkelerin göç politikalarının, mülteci yerleşim süreçlerinde bölgelerin tüm özelliklerini hesaba katması gerektiğini göstermektedir.

**Jel Kodları:** J61, J68, J12, C26

**Anahtar Kelimeler:** *İntihar, Göç, İstihdam Göçü, Kadın İntiharı, Çok Eşlilik*

## 1. Introduction

Suicide is a challenging problem of the contemporary era and is very sensitive to the transformations of societies. Immigration is one of the main elements that force communities to change. The gaps in development levels and population increase rates between the regions and the wars in unstable geographies are the main drivers of immigration. Immigration supports the development of the host countries by strengthening their labor force. It contributes to the world's peace by bringing cultures closer. It saves innocent people from politically unstable countries from possible persecution. On the other hand, immigration may lead to several adverse consequences in the host countries, such as unemployment and wage reduction for natives, increased crime rates, and internal migration. Adaptations to host countries can be challenging, especially when massive waves of people immigrate in a very short period. Türkiye is such a country, which has become a host to millions of Syrian refugees just within a few years after the start of the civil war in Syria in 2011.

An analysis of the consequences of immigration is essential for the migration planning policies, especially in regions that are the possible target of massive migration waves. Adaptation of immigrants into host countries is dynamic, and unexpected outcomes may occur during this process. Thus, policymakers should consider all possible outcomes in designing immigration planning and policies. In the neighborhood of a geopolitically important and disputed area, Türkiye has witnessed several waves of immigration since its foundation. From the 1990s to the present, immigration waves from Bulgaria, Iraq, Syria, and Afghanistan have changed the country in many aspects. Among these waves, the Syrian influx to the country, which started after the civil war in Syria beginning in 2011, is unprecedented in the country's history and the region's recent history once the number of refugees is concerned. According to current official data, the number of Syrian refugees in Türkiye is above 3.5 million. Türkiye's role in absorbing the Syrian influx is also essential for the Europe region as shown by the EU-Türkiye agreement signed in March 2016 to keep the Syrian immigrants in Türkiye in exchange for funding support and free movement rights for Turkish citizens in Europe.

The Syrian influx provokes lots of studies, but, as far as we know, none of these studies examines the effect of the Syrian immigration on the suicides of natives in the country. Instead, the literature focuses on labor market outcomes. It comes up with the finding that the influx hit disadvantaged groups more since the immigrants in Türkiye are generally compete for low-wage jobs with the natives in the country.

This study analyzes the effects of immigration on suicides in the case of Türkiye, using a quasi-experimental design, which accounts for the self-selection of immigrants to provinces in Türkiye. This study estimates the effect of the provincial shares of Syrian refugees on the provincial suicide numbers and crude suicide rates. The findings suggest that the refugee share does not increase overall and male suicides at the province-level. However, increasing in the refugee share in a province increases the province-level female suicides. The findings are consistent with the studies suggesting that the Syrian refugee influx to Türkiye hit Turkish women more than men in terms of worsened labor market conditions and marriage dynamics for Turkish women.

## 2. Theory and Literature

Since Durkheim, suicide is attributed to social changes in which some groups become more prone to the transformation process (Wray et al., 2011). As an engine of social change, immigration's effect on suicides has attracted much attention from the literature. However, studies mainly focus on the suicides of immigrants, arguing that social exclusion and integration problems lead to higher suicide rates among immigrants (Wadsworth & Kubrin, 2007; Mirsky et al., 2011). That immigration can also increase the suicide of natives as well as immigrants for the same reasons is overlooked. For example, exclusion from the workforce is one of the most typical ones faced by natives in intensive immigration waves. Unemployment is a strongly predicts of suicides (Blakely et al., 2003; Barr et al., 2012; Milner et al., 2013; Denney et al., 2009; Kubrin & Wadsworth, 2009; Recker & Moore, 2016). Besides, immigration may induce significant changes in the host country's marriage dynamics, inducing a shift in the female/male sex ratio, especially when the majority of immigrants are male or female. A change in the female/male sex ratio may trigger suicides of worsened gender (Kuroki, 2014). The new marriage dynamics may start conflicts between spouses by altering outside options of husbands or wives. And there is a high association between marriage conflicts and suicide rates (Anderson & Genicot, 2015; Stevenson & Wolfers, 2006). These conflicts may result in family disruption, divorce, or separation, which are other risk factors for suicides (Denney et al., 2009; Kubrin & Wadsworth, 2009; Recker & Moore, 2016). Denney (2010) shows that disruption of family formation is also associated with higher suicide risk.

Borjas et al. (1996) show that immigration-related labor supply shocks are associated with lower native wages and that native migration as a response to immigration into a specific area leads to an underestimation of this effect on the wages. According to Edo (2015), in France, immigration does not decrease the wages of natives who are subject to inflexible employment contracts but harms their employment. On the other hand, natives with flexible wage contracts also experience wage reductions due to competition with immigrants. Borjas (2006) demonstrates that the employment displacement and wage effects of immigration are relieved by native outflows from refugee-intensive regions to the other regions. Borjas (2003) reveals that a 1 percent increase in wages is associated with a 0.3 percent reduction in the wage of natives.

The possible displacement effects of immigration are also seen in the case of the Syrian influx to Türkiye. Del Carpio & Wagner (2015) shows that the Syrian influx led to the displacement of some disadvantaged groups, such as agricultural, informal, lower educated, and female labor from employment in Türkiye. In parallel, Ceritoglu et al. (2017) suggests that the more vulnerable parts of the country, including women, are hit most by this influx. The displacement of natives with immigrants working for lower wages is so high that it reduces consumer prices in the country (Balkan & Tumen, 2016). Furthermore, Erdoğan (2014) represents a comprehensive discussion on social acceptance and integration of those refugees.

The Syrian influx changed the marriage dynamics in Türkiye against women in Türkiye by promoting a polygamous lifestyle only for men, especially in refugee intensive Turkish residences. In most Turkish-Syrian marriages, the groom is Turkish, and the bride is Syrian. A marriage of a Turkish woman to a Syrian man is exceptional (Doğaner, 2021). Çelik & Vural



Elitaş, Z. (2023). The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2010-2024. Doi: 10.25295/fsecon.1313427

---

(2018) suggests that the Syrian influx increased the second marriages of Turkish men who officially married a native woman in Kilis province in Türkiye. Çelik & Vural (2018) show how this process is depressive for senior native wives in the region. Aksu (2018) shows that the Syrian influx increased the number of illegal marriages between married Turkish men and Syrian women. Besides, a significant number of these brides are too young. Aksu (2018) demonstrates that it is depressing for Turkish women to be forced by men to accept the patriarchal polygamy in the refugee-intensive regions.

### 3. Data and Empirical Approach

#### 3.1. Data

This study uses the data from 81 provinces of Türkiye from 2009 to 2016. The provincial shares of Syrian refugees are taken from the reports Ministry of Interior<sup>2</sup>. Turkish Statistical Office (TurkStat) provides the local number of male, female, and total suicides as publicly open data. We exclude the year 2012 from the estimations since the number of refugees is deficient but non-negligible. Therefore, the period from 2009 and 2016 excluding 2012, is focused on in the analyses.

Table 1 shows the average province-level crude suicide rates. Türkiye's yearly average of crude suicide rate from 2009 to 2016 is 4.3. According to the table, 28 percent of average suicides are committed by females, on average. Tunceli is the province with the highest average suicide rate in the period. Ardahan and Aydin follow Tunceli. Tunceli and Ardahan is from the eastern part of the country, while Aydin is from the western part and has a highly industrialized economy. Among the three most developed provinces, İstanbul, Ankara, and İzmir, İzmir is the leading province in the overall suicide rates.

---

<sup>2</sup> See <https://www.goc.gov.tr/faaliyet-raporlari> and <https://www.afad.gov.tr/suriye-raporlari> for the province-level Syrian refugee shares in Türkiye.

**Table 1: The Province-Level Crude Suicide Rates in Türkiye**

Province Name	Total	Male	Female	Province Name	Total	Male	Female
Adana	4.65	3.26	1.39	İzmir	4.86	3.81	1.06
Adıyaman	3.58	2.41	1.17	K. Maraş	3.35	2.14	1.20
Afyon	4.77	3.33	1.44	Karabük	3.67	2.72	0.95
Ağrı	4.36	2.22	2.15	Karaman	5.85	4.63	1.22
Aksaray	3.24	2.32	0.92	Kars	5.63	3.76	1.88
Amasya	3.35	2.70	0.65	Kastamonu	4.99	3.73	1.26
Ankara	3.89	2.97	0.92	Kayseri	4.70	3.30	1.40
Antalya	4.84	3.52	1.32	Kilis	3.63	2.46	1.17
Ardahan	7.85	5.11	2.74	Kırıkkale	3.68	3.00	0.68
Artvin	3.20	2.23	0.97	Kırklareli	4.69	3.65	1.04
Aydın	7.06	5.34	1.72	Kırşehir	4.59	3.47	1.12
Balıkesir	4.91	3.75	1.16	Kocaeli	3.12	2.47	0.65
Bartın	4.29	2.77	1.52	Konya	3.76	2.61	1.15
Batman	3.69	2.17	1.51	Kütahya	4.21	3.12	1.09
Bayburt	2.27	1.45	0.82	Malatya	3.89	2.93	0.97
Bilecik	5.68	4.57	1.11	Manisa	4.01	2.99	1.02
Bingöl	5.93	3.84	2.08	Mardin	2.96	1.86	1.10
Bitlis	3.20	1.37	1.83	Muğla	5.74	4.41	1.33
Bolu	3.93	3.22	0.71	Muş	5.76	2.99	2.77
Burdur	6.29	4.34	1.95	Nevşehir	4.16	3.20	0.96
Bursa	4.23	3.42	0.81	Niğde	4.84	3.71	1.13
Çanakkale	5.29	4.03	1.26	Ordu	3.45	2.45	1.00
Çankırı	2.58	2.10	0.48	Osmaniye	3.95	2.74	1.21
Corum	4.70	3.53	1.17	Rize	2.43	2.04	0.38
Denizli	5.94	4.57	1.36	Sakarya	2.78	2.21	0.57
Diyarbakır	4.48	2.74	1.74	Samsun	3.53	2.68	0.86
Düzce	3.03	2.20	0.83	Şanlıurfa	2.98	1.67	1.30
Edirne	6.18	5.14	1.04	Siirt	4.11	2.43	1.69
Elazığ	5.32	3.38	1.93	Sinop	4.79	3.56	1.23
Erzincan	3.91	2.84	1.07	Şırnak	3.54	2.26	1.28
Erzurum	3.53	2.29	1.23	Sivas	3.65	2.64	1.02
Eskişehir	5.72	4.32	1.40	Tekirdağ	4.29	3.39	0.91
Gaziantep	3.78	2.64	1.14	Tokat	3.70	2.72	0.99
Giresun	2.97	2.23	0.73	Trabzon	3.64	2.35	1.29
Gümüşhane	1.95	1.42	0.53	Tunceli	9.51	7.40	2.11
Hakkâri	3.40	2.25	1.15	Uşak	5.51	4.05	1.46
Hatay	2.75	2.16	0.59	Van	4.23	2.20	2.03

İçel	4.92	3.40	1.52	Yalova	3.34	2.47	0.87
İğdır	4.64	3.51	1.13	Yozgat	2.67	1.93	0.74
İsparta	4.83	3.47	1.37	Zonguldak	4.98	3.50	1.48
İstanbul	3.22	2.47	0.75	<b>Türkiye</b>	4.29	3.07	1.22

**Notes:** The number of suicides for 81 provinces in Türkiye is derived from TurkStat for t period between 2009 and 2016. The total numbers of suicides in these 8 years are presented.

### 3.2. Empirical Approach

This study uses the IV estimation methodology to estimate the effect of the provincial refugee share on the provincial suicides. After the initial days of immigration, when refugees stayed at camps in the Turkish provinces near the Syrian border, they started to select where to live in Türkiye. Hence, the refugee province becomes endogenous with the provinces' socio-economic structures, which are highly associated with suicides in provinces. The provincial refugee shares are instrumented with a variable constructed by following Del Carpio & Wagner (2015) and Tumen (2019) to account for the self-selection of the refugees to the Turkish areas; otherwise, which can lead to biased estimates. The year 2012 is excluded from the estimations since, in this year, the number of refugees was relatively small, and exact locations were not yet announced. Thus, the analysis covers the years from 2009 to 2016, excluding 2012.

$$S_{p,t} = \alpha_0 + \alpha_1 X_{p,t} + \alpha_2 I_{p,t} + f_p + f_t + (f_p x f_t) + \varepsilon_{p,t} \quad (1)$$

$$Y_{p,t} = \beta_0 + \beta_1 X_{p,t} + \beta_2 S_{p,t} + f_p + f_t + (f_p x f_t) + \epsilon_{p,t} \quad (2)$$

Equations (1) and (2) demonstrate the econometric specification used in the study. Equation (1) is the first stage estimation of the standard IV-2SLS procedure. In this equation, S denotes the province-level share of the Syrian refugees, X represents control variables including GDP, Population, and the share of citizens whose mother language is Arabic in the province in 1965. Arabic-speaking population share from 1965 is used as a control variable since the refugees with a higher Arabic population can attract more refugees. I represents the instrument used in the first stage of estimation.

For the instrument and choice of control variables, we follow Tumen (2019), which uses the strategy of Del Carpio & Wagner (2015), which constructs a distance-population based instrument for 26 NUTS-2 regions for Türkiye. Tumen exploits the same approach but expands it for 81 NUTS3 level provinces for Türkiye. This instrument is calculated by multiplying the number of refugees in Türkiye by a summation of the series. The series is a function of the distances of the Turkish provinces to the 14 Syrian governorates and their population shares in Syria. The equation below shows the derivation of the instrument. I denotes the instrument. Subscripts p and t specify the corresponding Turkish province and the year, orderly.  $P_t$  shows the number of refugees in Türkiye in the given year.  $S_i$  shows the share of Syrians in the governorate i, the maximum value of which is equal to 14.  $D_{p,i}$  shows the shortest distance of the Turkish province to the given governorate among 14 Syrian governorates.

$$I_{p,t} = P_t \sum_{i=1}^{14} s_i (d_{p,i})^{-1} \quad (3)$$

Equation (2) represents the second stage estimation of the effect of the provincial refugee share on suicides. The subscripts  $p$ , and  $t$  denote the province and year, orderly. Türkiye uses the NUTS classification system for its regions and provinces. Türkiye has 81 provinces, and these provinces are used to create provincial fixed effects. NUTS-2 level aggregates these 81 provinces into 26 regions by combining neighboring provinces exploiting similar characteristics. This level is used to construct region-year interaction to account for region-specific changes that occurred in time, shown by  $(f_p x f_t)$ .  $Y$  denotes the corresponding suicide variable, two forms of which are used in this study. These forms are the log number of province-level suicides and crude suicide rates by provinces. In the estimations, two specifications are used. The first is the basic estimation without any controls, and the second estimation is extended to include all controls. When the dependent variable is crude suicide rate, the population level of the province is not included since the dependent variable itself is a ratio of suicides to the province's population. In all specifications, standard errors are clustered at the province level. Diversification of dependent variables and model specifications prevent us from depending on any estimation, which can be sensitive to the choice of the dependent variable.

#### 4. Estimation Results

Table 2 shows the OLS estimation results of the effect of the province-level refugee share on the overall, male, and female crude suicide rates. A one-percentage-point increase in the refugee share increases the overall crude suicide rate in the province by 2.2 percentage points, female crude suicide rate by 1.23 percentage points, and male crude suicide rate by almost 1 percentage point according to the basic estimation. Extended estimation enriched by the additional controls slightly increases the coefficient on female suicides to 1.38 and decreases the coefficient on male suicides to 0.85. Table 3 shows that the results on crude suicide rates are supported by the estimations on the logarithm of the number of suicides. The only exception is that the coefficient on male suicides becomes insignificant when the log number of suicides is used as a dependent variable.

**Table 2: OLS Estimation of Immigration on the Crude Suicide Rates**

	<u>Specification1</u>			<u>Specification2</u>		
	Total	Females	Males	Total	Females	Males
Refugee Share	2.231 (0.542)***	1.235 (0.455)***	0.996 (0.400)**	2.231 (0.442)	1.380 (0.524)**	0.851 (0.372)**
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Province fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
YearXRegion interactions	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
GDP	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Population	No	No	No	No	No	No
Arabic Population	No	No	No	Yes	Yes	Yes
# of observations	567	567	567	567	567	567
# of clusters	81	81	81	81	81	81

**Notes:** The dependent variables are the crude suicide rates of total, male, and female populations. The covered years in the estimation are 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2015, and 2016. We cluster the standard errors in the NUTS-3 province level. The stars show the significance levels as follows: \*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.1$ .

However, it should be noted that one must be very careful in evaluating an OLS estimate in this case since it can pose a bias, which can stem from the location choice of the refugees among the Turkish provinces. If their location choices are endogenous with the dependent variable, the estimated coefficient will be biased. An IV estimation is conducted to account for this bias and to get reliable estimates. Yet, OLS estimates are still important to interpret the direction of self-selection of the Syrian immigrants, which can be derived by comparing the OLS and IV estimates.



**Table 3: OLS Estimation of Immigration on the Log Number of Suicides**

	<u>Specification I</u>			<u>Specification II</u>		
	Total	Females	Males	Total	Females	Males
Refugee Share	0.546 (0.173)***	0.958 (0.302)***	0.142 (0.250)	0.547 (0.143)***	1.173 (0.249)***	0.080 (0.283)
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Province fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
YearXRegion interactions	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
GDP	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Population	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Arabic Population	No	No	No	Yes	Yes	Yes
# of observations	567	567	567	567	567	567
# of clusters	81	81	81	81	81	81

**Notes:** The dependent variables are the logs of the province-level numbers of total, male, and female suicides. The covered years in the estimation are 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2015, and 2016. We cluster the standard errors in the NUTS-3 province level. The stars show the significance levels as follows: \*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.1$ .

The IV estimations show that the provincial refugee share does not significantly affect the total and male suicides. This result is not sensitive to the dependent variable choice or the model specification. On the other hand, refugee flows significantly increase female suicides. The effect size shows slight changes from basic specifications to extended specifications. Table 4 shows that a one-percentage-point increase in the refugee share increases the female suicide rate by 1.35 percentage points, according to the basic specification. In the extended specification, the effect decreases to 1.31 percentage points.

**Table 4: IV Estimation of Immigration on the Crude Suicide Rates**

	<u>Specification I</u>			<u>Specification II</u>		
	Total	Females	Males	Total	Females	Males
Refugee Share	1.179 (1.314)	1.357 (0.404)***	-0.178 (1.071)	0.785 (1.421)	1.310 (0.403)***	-0.524 (1.158)
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Province fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
YearXRegion interactions	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
GDP	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Population	No	No	No	No	No	No
Arabic Population	No	No	No	Yes	Yes	Yes
# of observations	567	567	567	567	567	567
# of clusters	81	81	81	81	81	81
<i>Ftest</i>	6.41	6.41	6.41	8.1	8.1	8.1

**Notes:** The results from second stage estimation of IV-2SLS procedure, with the F-statistic from the first stage. The dependent variables are the crude suicide rates of total, male, and female population. The estimated years are 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2015, and 2016. We cluster the standard errors in the NUTS-3 province level. The stars show the significance levels as follows: \*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.1$ .

Table 5 shows the estimation results of the model with the log number of suicides as the dependent variable. A one percentage point increase in the provincial refugee share is associated with a 0.956 log point increase in the female suicides, according to the essential estimation. The effect increases to 1.119 log points in the extended analysis, in which a new set of controls, GDP, population, and the share of the Arabic population in the province, are included. Since the dependent variable is in logarithmic form, interpretation of the parameter requires an inverse logarithmic transformation. According to the basic model, if the refugee share increases by 10 percentage points, the number of suicides increases by 9.6 percent.

On the other hand, a 1% increase in the refugee share increases the female suicides by 1.1 percent, according to the comprehensive estimation. Thus, the increases in refugee share and female suicides are close to one-to-one, supporting the estimations of the crude suicide rates. The new set of controls improves the F statistic of the IV estimation from 6.41 to 8.40 and the statistical significance level of the parameter of interest.

**Table 5: IV Estimation of Immigration on the Log Number of Suicides**

	<u>Specification1</u>			<u>Specification2</u>		
	Total	Females	Males	Total	Females	Males
Refugee Share	2.231 (0.542)***	1.235 (0.455)***	0.996 (0.400)**	2.231 (0.442)	1.380 (0.524)**	0.851 (0.372)**
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Province fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
YearXRegion interactions	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
GDP	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Population	No	No	No	No	No	No
Arabic Population	No	No	No	Yes	Yes	Yes
# of observations	567	567	567	567	567	567
# of clusters	81	81	81	81	81	81

**Notes:** The results from second stage estimation of IV-2SLS procedure, with the F-statistic from the first stage. The dependent variables are the logs of the province-level numbers of total, male, and female suicides. The covered years in the estimation are 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2015, and 2016. We cluster the standard errors at the NUTS-3 province level. The stars show the significance levels as follows: \*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.1$ .

A comparison between the IV and OLS estimates shows that the OLS's significant coefficient on total suicides becomes insignificant in the IV estimation. This change indicates that immigrants self-select themselves into the provinces where the suicides are already higher. It is not puzzling once the increased association of socio-economic development with suicide rates and immigrants' choice to live in these are considered. The upward bias in effect on total suicides is corrected in the IV estimation. On the other hand, OLS estimation gives a significant coefficient for female suicides, which remains significant in the IV estimation, but with slightly lower coefficients in the IV estimates.

The results are consistent with the studies in the literature, which show that the refugee influx to the country excluded Turkish women from employment and changed marriage dynamics against them. The results call for a detailed investigation of how much the labor market and marriage market are responsible for the results.

## 5. Conclusion

This study shows that the Syrian influx to Türkiye has not increased overall and male suicides. On the other hand, the findings show that the Syrian refugee influx to Türkiye increased suicide among Turkish women, which constitutes a group influenced more by this immigration in terms of the consequences of the labor market and marriage market. These problems existed before the immigration waves in the form of low participation and employment rates. Plural marriages of Turkish men were common in eastern parts of the country even before migration waves. However, some ever-existing problems of women in Türkiye have been



Elitaş, Z. (2023). The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2010-2024. Doi: 10.25295/fsecon.1313427

---

aggravated since the Syrian refugee flow. Unfortunately, the raised problems seem to have increased suicides, according to the findings of the study. Therefore, the measures against female unemployment and illegal plural marriages should be discussed by governmental and non-governmental institutions urgently. Female empowerment policies targeting the labor market may be effective in the medium or long term. Institutional measures against illegal marriages in the region may protect Turkish and Syrian women from male polygamy, even in the short run. There are also lessons to be drawn for prospective host countries from the experience of Türkiye in terms of regional settlement policies. Specifically, regional characteristics need to be investigated in detail in the planning of the refugee settlements, not only for immigrants but also for natives, to ensure a healthy adaptation process. Studies from different country experiences show that when migrants and natives share similar outside options and cultural norms, and more generally similar behaviors, immigration no longer has detrimental effects. Therefore, economic policies should target to design those outside options in favor of both the natives and the immigrants. Such policies encouraging the cultural integration of these two groups are expected to decrease the negative effect of immigration on native outcomes.<sup>3</sup> Future research might focus on addressing the specific policy recommendations and modelling them. It is important to estimate the effectiveness of those policies quantitatively in order to develop a deeper understanding of quantitative priors for the likelihood of success of suggested policies. For this sake, future studies might conduct subjective well-being analyses following different country examples.

## References

- Aksu, K. (2018). War Hits the Women: Marriage as Syrian Women's Coping Mechanism and Its Impact on Turkish Women. *Electronic Turkish Studies*, 13.
- Anderson, S. & Genicot, G. (2015). Suicide and Property Rights in India. *Journal of Development Economics*, 114, 64-78.
- Balkan, B. & Tumen, S. (2016). Immigration and Prices: Quasi-Experimental Evidence from Syrian Refugees in Turkey. *Journal of Population Economics*, 29, 657-686.
- Barr, B., Taylor-Robinson, D., Scott-Samuel, A., McKee, M. & Stuckler, D. (2012). Suicides Associated with the 2008-10 Economic Recession in England: Time Trend Analysis. *BMJ*, 345, e5142.
- Blakely, T. A., Collings C. S. & Atkinson J. (2003). Unemployment and Suicide: Evidence for a Causal Association?. *Journal of Epidemiology & Community Health*, 57, 594-600.
- Borjas, G. J. (2003). The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market. *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 1335-1374.
- Borjas, G. J. (2006). Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration. *Journal of Human Resources*, 41, 221-258.

---

<sup>3</sup> See for example Edo (2015) and Shaw, Dorling & Smith (2006).



Elitaş, Z. (2023). The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2010-2024. Doi: 10.25295/fsecon.1313427

- Borjas, G. J., Freeman R. B. & Katz L. F. (1996). Searching for the Effect of Immigration on the Labor Market. *The American Economic Review*, 86, 246-251.
- Çelik, I. A. & Vural, F. (2018). Suriyeli Mülteci Kadınların Kuma Dramı: Kilis İli Örneği. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8, 341-382.
- Ceritoglu, E., Gurcihan Yunculer H. B., Torun, H. & Tumen, S. (2017). The Impact of Syrian Refugees on Natives' Labor Market Outcomes in Turkey: Evidence from a Quasi-Experimental Design. *IZA Journal of Labor Policy*, 6, 1-28.
- Del Carpio, X. & Wagner, M. (2015). *The Impact of Syrian Refugees on the Turkish Labor Market*. Unpublished Manuscript, World Bank. Report No: WPS7402, 1.
- Denney, J. T. (2010). Family and Household Formations and Suicide in the United States. *Journal of Marriage and Family*, 72, 202-213.
- Denney, J. T., Rogers R. G., Krueger P. M. & Wadsworth, T. (2009). Adult Suicide Mortality in the United States: Marital Status, Family Size, Socioeconomic Status, and Differences by Sex. *Social Science Quarterly*, 90, 1167-1185.
- Doğaner, A. (2021). Kültürel Bir Olgu Olarak Osmaniye'de Suriye'den Göç Edenlerle Evlilikler. *Motif Akademi Halkbilimi Dergisi*, 14, 24-38.
- Erdoğan, M. M. (2014). Syrians in Turkey: Social Acceptance and Integration. *HUGO Executive Summary and Report*, November 2014.
- Kubrin, C. E. & Wadsworth, T. (2009). Explaining Suicide Among Blacks and Whites: How Socioeconomic Factors and Gun Availability Affect Race-specific Suicide Rates. *Social Science Quarterly*, 90, 1203-1227.
- Kuroki, M. (2014). The Effect of Sex Ratios on Suicide. *Health Economics*, 23, 1502-1510.
- Milner, A., Page A. & LaMontagne, A. D. (2013). Long-term Unemployment and Suicide: A Systematic Review and Meta-Analysis. *PloS One*, 8, e51333.
- Mirsky, J., Kohn R., Dolberg P. & Levav, I. (2011). Suicidal Behavior Among Immigrants. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 46, 1133-1141.
- Recker, N. L. & Moore, M. D. (2016). Durkheim, Social Capital, and Suicide Rates Across US Counties. *Health Sociology Review*, 25, 78-91.
- Shaw, M., Dorling, D. & Smith, G. D. (2006). Poverty, Social Exclusion, and Minorities. M. Marmot & R. G. Wilkinson (Ed.), *Social Determinants of Health*. Oxford University Pres, Oxford.
- Stevenson, B. & Wolfers, J. (2006). Bargaining in the Shadow of the Law: Divorce Laws and Family Distress. *The Quarterly Journal of Economics*, 121, 267-288.
- Tumen, S. (2019). Refugees and 'Native Flight' from Public to Private Schools. *Economics Letters*, 181, 154-159.
- Wadsworth, T. & Kubrin, C. E. (2007). Hispanic Suicide in US Metropolitan Areas: Examining the Effects of Immigration, Assimilation, Affluence, and Disadvantage. *American Journal of Sociology*, 112, 1848-1885.



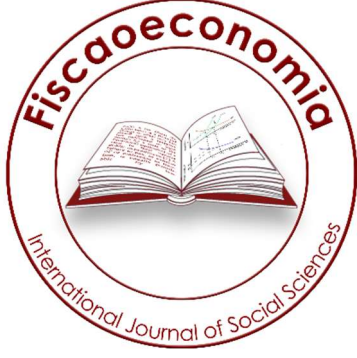
Elitaş, Z. (2023). The Impact of Immigration on Native Suicides: An Empirical Evidence from Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2010-2024. Doi: 10.25295/fsecon.1313427

---

Wray, M., Colen, C. & Pescosolido, B. (2011). The Sociology of Suicide. *Annual Review of Sociology*, 37, 505-528.

---

**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

### Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma

#### A Comparative Study of Public Offerings on Borsa Istanbul with CRITIC and EDAS Methods

Abdullah KILIÇARSLAN<sup>1</sup>, Hüseyin ERGUN<sup>2</sup>

#### Öz

Bu araştırmanın amacı, Borsa İstanbul'da 2022 yılında gerçekleştirilen ilk halka arzlar üzerine çok kriterli karar verme yöntemleri olan CRITIC ve EDAS'ı kullanarak bir karşılaştırmalı analiz yapmaktır. Araştırma, halka arzı gerçekleştirilen 40 şirketin finansal performansını incelemekte ve finansal performans, satış/fiyat oranı ve borsa performansı arasındaki ilişkileri analiz etmektedir. Ayrıca, halka arz olan şirketlerin "Katılım Finans İlkeleri" açısından değerlendirilmeleri yapılmaktadır. Araştırmada kullanılan finansal performans kriterleri likidite, mali yapı, faaliyet ve kârlılık olarak belirlenmiştir. Bu kriterler, şirketlerin finansal sağlamlığını, faaliyetlerinin etkinliğini ve kârlılığını ölçmek amacıyla kullanılmıştır. Çalışmanın yöntemi, CRITIC ve EDAS yöntemleridir. Bu yöntemler, çok kriterli karar verme problemlerinde kullanılan etkili ve güvenilir yöntemlerdir. CRITIC yöntemi, kriterler arasındaki ağırlıkları belirlemek için kullanılırken, EDAS yöntemi ise alternatiflerin sıralanmasında kullanılmaktadır. Araştırmanın bulguları, halka arz olan şirketlerin finansal performansı, satış/fiyat oranı ve borsa performansı arasında önemli ilişkiler olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca, katılım finans ilkelerine uygunluğun da şirket değerlendirmelerinde önemli bir faktör olduğu belirlenmiştir. Bu çalışma, Borsa İstanbul'daki halka arzlar üzerine yapılan araştırmalara katkı sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir. CRITIC ve EDAS yöntemlerinin kullanılması, finansal performans değerlendirmelerinde daha objektif ve kararlı sonuçlar elde edilmesine olanak sağlamaktadır.

**Jel Kodları:** G11, G17, Z23

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Performans Değerlendirmesi, Çok Kriterli Karar Verme, İlk Halka Arzlar

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Eski Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, [abdullah.kilicarslan@aksaray.edu.tr](mailto:abdullah.kilicarslan@aksaray.edu.tr), ORCID: 0000-0002-7251-9990

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, KTO Karatay Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümü, [huseyin.ergun@karatay.edu.tr](mailto:huseyin.ergun@karatay.edu.tr), ORCID: 0000-0002-2271-0041



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscaoconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

#### **Abstract**

This research aims to conduct a comparative analysis using the multiple criteria decision-making methods of CRITIC and EDAS on the initial public offerings (IPOs) in Borsa İstanbul. The study examines the financial performance of 40 companies that underwent IPOs in 2022 and analyzes the relationships between financial performance, sales/price ratio, and stock market performance. Furthermore, the evaluation of the IPO companies is conducted based on the "Participation Finance Principles". The financial performance criteria used in the study encompass liquidity, financial structure, activity, and profitability. These criteria serve to measure the financial soundness, operational efficiency, and profitability of the companies. The methodology employed in this research consists of the CRITIC and EDAS methods, which are effective and reliable techniques in addressing multiple criteria decision-making problems. While the CRITIC method is used to determine the weights among the criteria, the EDAS method is utilized for ranking the alternatives. The findings of the study reveal significant relationships between the financial performance of IPO companies, sales/price ratio, and stock market performance. Moreover, adherence to the principles of participation finance is identified as a crucial factor in the evaluation of the companies. This study contributes to the existing research on IPOs in Borsa İstanbul. The utilization of CRITIC and EDAS methods enables more objective and consistent results in financial performance evaluations.

**Jel Codes:** G11, G17, Z23

**Keywords:** Financial Performance Evaluation, MCDM, Initial Public Offerings





Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

## 1. Giriş

Türkiye'de sermaye piyasaları bağlamında borsa geleneğinin temel taşları, Osmanlı Devleti'nin Kırım Savaşı'nın maliyetlerini finanse etmek için Avrupa devletlerinden tahvil olarak borçlanması ve bu tahvillerin İstanbul'da tezgah üstü piyasalarda alınıp satılmasıdır. Bu ticaretin kontrol altına alınması ve denetlenebilmesi amacıyla 1873 yılında Dersaadet Tahvilat Borsası kurulmuş, bu yapı daha sonra tezgah üstü piyasalardan gelişerek Galata Borsası olarak adlandırılmıştır (Fertekligil, 2000). Büyüyen ve gelişen Dersaadet Tahvilat Borsası, Avrupa'da yeni geliştirilen finansman yöntemlerini ülkeye getirerek Osmanlı'nın finansal ve ekonomik gelişimine katkıda bulunmuştur (Beşirli, 2009).

Dersaadet Tahvilat borsası, 1906 yılında çıkartılan bir nizamname ile Esham ve Tahvilat Borsası'na dönüştürülmüş olup, Menkul Kıymetler Borsaları Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname kapsamında, 26 Aralık 1985 tarihinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) kurulmuştur (Pamuk, 2004). İMKB, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası (VOBAS) ve İstanbul Altın Borsası ile Borsa İstanbul A.Ş. (BİAŞ) markası altında 2013 yılında birleşmiştir (Borsa İstanbul, 2023).

İMKB'nin ilk dönemlerinde yatırımcıların sığ bakış açısı, düşük piyasa farkındalığı, portföy yatırım vadelerinin kısa olması, işlem hacminin düşüklüğü ve sağlanan teşviklere rağmen Borsa derinliğinin sağlanamaması, yapısal reform uygulamalarının arzu edilen sonuçları ortaya koymasını engellemiştir. Bu bağlamda Borsa İstanbul (BİST) Türk Finans sisteminin aktif bir bileşeni olarak sermaye piyasası, mevcut fon kaynaklarını verimli alanlara yönlendirme fonksiyonu etkinliğini gösterememiş ve sermayenin tabana yayılması sınırlı bir çerçevede gerçekleşmiştir (Balaban & Kunter, 1997).

Türkiye'de yatırımcıların sermaye piyasalarına duydukları güven ve genel olarak finansal sistemde alternatif getiri sağlayacak enstrümanlara yönelik beklenti ve istekler, hisse senetlerine yönelik ilgiyi canlı tutmakta ve Borsa İstanbul'da halka arz olan şirketlere yönelik ilgi bazı dönemlerde artmaktadır. Halka arzlar, başta halka arz fiyatlamalarının rasyonelliği olmak üzere düzenleyici kuruluşların faaliyetlerinin etkinliğine, halka arz dönemlerine, yatırımcıların talebine, halka arz sürecinde önemli rol oynayan aracı kurum ve diğer aktörlerin yaklaşımlarına bağlı olarak gelişimini sürdürmektedir.

İdeal bir İslami finans ekosistemi içerisinde (İkbal & Mirakhor, 2013), hisse senetlerinde birikimlerini değerlendirme arzusu taşıyan yatırımcıların beklentilerini karşılamak ve bu alanda gerek bireylere gerekse şirketlere ilgili alanda farkındalık oluşturmak amacıyla Türkiye'de 2011 yılında katılım endeksi oluşturulmuştur (TKBB, 2011).

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Danışma Kurulu tarafından oluşturulan "Pay Senedi İhracı ve Alım-Satımı Standardı" ile "Katılım Finans İlkelerine Uygun Faaliyet Gösteren Şirketlerin Belirlenmesinde Esas Alınacak Rehber" kapsamına uygun şirketlerin bağımsız denetime tabi verileri (6 aylık) referans alınarak Borsa İstanbul tarafından Katılım endeksleri (Katılım-100, Katılım-30, Katılım-50, Katılım-Temettü ve Katılım-Sürdürülebilirlik) hesaplanmaya başlanmıştır. Borsada işlem gören şirketlerin yatırımcı ilişkileri bölümleri tarafından BİST'e gönderilen formlar üzerinden ilgili katılım endeksleri ve bu endekslerde yer alacak şirketler belirlenmektedir. 2022 yılından itibaren KAP BIY sistemi üzerinden "BİST



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Endeks Hesaplama Hizmetleri Birimi" koordinatörlüğünde ve kontrolünde şirketlerin yatırımcı ilişkileri birimleri tarafından doldurulmakta olan ilgili formlar üzerinden, minimum veri hatasıyla, ilgili endeksler kapsamındaki şirketler güncellenmektedir.

BİST'te işlem gören şirketlerin finansal performansları, konvansiyonel yatırımcılar açısından alternatif kazanç ve sürdürülebilir yatırım bağlamında önem taşıdığı gibi İslami yatırım hassasiyeti taşıyan yatırımcılar açısından da önem taşımaktadır. Şirketlerin borsada işlem görmesiyle birlikte ilk halka arzları kapsamında halka arz fiyatlama uygunluğu ve bu bağlamda şirketlerin finansal performansları, yatırım kararlarının rasyonelliği ve doğru yatırım açısından dikkate alınması gereken önemli faktörlerdendir.

BİST'te işlem gören şirketlerin şirket bazında, endeks grupları bazında veya sektörel bazda finansal performans analizinin birbirinden farklı tekniklerle gerçekleştirildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Cam vd., 2015; Saygılı vd., 2021; Baydaş, 2022; Bulut & Şimşek, 2022; Naeem vd., 2022).

Literatürde, şirketlerin veya bireylerin finansal başarı düzeylerini doğru bir şekilde ölçmek için finansal oranlar kullanılmaktadır. Şirketlerin finansal başarıları çok sayıda faktör kullanılarak değerlendirilebilir ve bu da aynı anda birkaç kriterle dayalı karar vermeyi zorlaştırabilir. Hisse senedi yatırımında karar verme sürecinde göz önünde bulundurulması gereken bilgilerin çeşitliliği ve çelişen kriterler nedeniyle karar alma giderek daha karmaşık hale gelmektedir. N faktörlü değişkenin karar mekanizmalarına etkisinin söz konusu olduğu günümüz sermaye piyasalarında şirketlerin finansal performansı, şirketler açısından optimal maliyetle kâr ve değer maksimizasyonu ve dolayısıyla alternatif yatırım aracı olarak paydaşların (hissedar ve yatırımcı) servetini artırmada öngörülebilir bir aracı haline gelmiştir. Bu bağlamda, finansal performansın çoklu değişkenlerin bir arada değerlendirilerek ölçülebilmesinde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri (ÇKKV) yöntemleri kullanılmaktadır.

Bu çalışmada, ÇKKV yöntemlerinden CRITIC ve EDAS yöntemleri kullanılarak 2022 yılında Borsa İstanbul'da ilk halka arzı gerçekleştiren 40 şirketin finansal performansları incelenmiş, finansal performans, satışlar/fiyat oranı ve borsa performans oranları arasındaki ilişkiler analiz edilmiş ve halka arzı gerçekleştiren şirketlerin "Katılım Finans İlkeleri" açısından değerlendirmeleri yapılmıştır. Literatürde yer alan çalışmalarda, hisse senedi getirilerini ortaya koyan güçlü bir istatistiksel gösterge olarak geleneksel değerlendirme oranlarına kıyasla daha anlamlı veriler üreten Satışlar/Fiyat oranından bahsedilmektedir (Çelik & Karabulut, 2007; Vruwink vd., 2007). Finansal performans sıralamaları ile Satışlar/Fiyat oranı arasındaki ilişkinin ortaya konulması, karar alıcılara farklı bir perspektiften performans analizi imkânı sunacaktır. Çalışmanın, şirketlerin halka arz fiyat gerçekleşme performanslarının analizi, halka arz edilen şirketlerin İslami yatırım uyum değerlerinin tespit edilmesi ve en nihayetinde finansal performans açısından sermaye piyasası ekosistemi paydaşlarına (yatırımcı, ihraççı ve düzenleyici) faydalı olacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca çalışmanın, ÇKKV yöntemleriyle elde edilen performans sıralamaları ile şirketlerin Satışlar/Fiyat oranı mukayesesinin yapılmış olması bakımından literatüre katkı yapabileceği düşünülmektedir. Çalışmada, "Katılım Finans İlkeleri" uyum değerleri açısından BİST tarafından otokontrol sisteminin uygulanmaya başlanması ve halka arz yoğunluğunun yaşanması nedeniyle 2022 yılı baz alınmıştır.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

## 2. Literatüre Bakış

Çalışmanın amacı doğrultusunda literatürdeki çalışmalar, BİST'in halka arz performansı ve bu kapsamda ilk halka arz getirileri ve ÇKKV ile finansal performansın ölçülmesi olmak üzere iki başlığa ayrılmıştır.

### 2.1. BİST'in Halka Arz Performansı

Halka arz kapsamında yer alan şirketlerin halka arz fiyatlarının şirket verileri ve sektör gerçekleriyle örtüşecek düzeyde rasyonel olarak hesaplanması, halka arzların başarısı açısından önemlidir.

Borsa kotasyonuna girme bağlamında şirketlerin ilk halka arzları, finansal stratejileri üzerinde etkili olduğu ve başta hissedarları olmak üzere tüm paydaşları açısından şirketin gelişimini ortaya koyduğu için çeşitli yöntemler üzerinden performansları değerlendirmeye tabi tutulmaktadır (Yalçın & Ünlü, 2018).

İlk halka arzı gerçekleştiren şirketlerde şirket yaşının ve şirket büyüklüğünün finansal performans üzerinde etkili olduğunu ortaya koyan çalışmaların yanında (Mikkelson vd., 1997) ilişki bulunmadığını ortaya koyan çalışmalar da (Kenneth vd., 2004) mevcuttur.

Halka açıldıktan sonra firmaların performansını ölçmek için çok sayıda akademik makale yayınlanmıştır. Bu çalışmalardan bir kısmında halka arzın firmaların finansal performansı üzerinde olumlu etkisi ortaya konulurken bazı çalışmalarda (Pagano vd., 1998; Khurshed vd., 2005; Alanazi vd., 2011) olumsuz etkisine dikkat çekilmiştir.

İlk halka arzlar kapsamında yer alan çalışmalardan bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

Reese (1998) yatırımcı ilgisinin halka arz üzerindeki etkisini incelediği çalışmasında, yatırımcı talebinin ilk halka arz fiyatı üzerinde etkili olduğunu, halka arz fiyat teklifinin yatırımcı beklenti ve ilgi düzeyine göre farklılaşabildiğini, bu bağlamda da halka arz fiyatlaması ile yatırımcı ilgisi arasında güçlü bir korelasyonun bulunduğunu değerlendirmiştir.

Kıymaz (2000), 1990-1996 yılları arasında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 163 şirket verisi üzerinden ilk halka arz getiri ve performans analizini gerçekleştirdiği çalışmasında, Türkiye'de halka arzların ilk işlem gününde şirketlerin ortalama %13,1 daha düşük fiyatlandırıldığını tespit etmiştir. İlk halka arz aşamasında düşük fiyatlamasının, sanayi firmaları için %11,7, finans firmaları için %15 ve diğerleri için %17,6 olduğu ve genel olarak bankacılık grubu haricinde, tüm alt sektörlerde istatistiksel olarak anlamlı yönde düşük fiyatlama yapılmış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yüksel & Yüksel (2006), Borsa İstanbul'da işlem gören 181 şirketin 1990-2002 dönem verileri üzerinden ilk halka arz getirisi, hisse elde tutma ve işlem hacmi arasındaki ilişkileri analiz ettikleri çalışmalarında hisseyi elde tutmayla ilk halka arz düşük fiyatlandırma arasında, düşük fiyatlı halka arzlar ile ilk getiri büyüklüğü ve işlem hacmi arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığını değerlendirmişlerdir. Çalışmada yatırımcıların primli halka arzlara olumsuz reaksiyon verdiği ve düşük fiyatlama ile işlem hacmi arasında uzun vadede bir ilişki bulunmadığı belirtilmiştir.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Düşük halka arz fiyatlamasının salt şirkete özgü verilerle izah edilemeyeceğini ifade eden Chambers & Dimson (2009), halka arz yöntemleri başta olmak üzere, sermaye piyasaları ekosisteminde paydaşlar içerisinde yer alan yatırımcılar, ihraççı şirketler ve sponsorlar arasındaki güven düzeyinin de esas olarak düşük fiyatlandırmaya yol açabileceğini veya düşük fiyatlandırmayı azaltabileceğini ileri sürmüş ve bu temellendirmelerinin gerekçelerini de İngiltere’de 1917-1986 yılları arası gerçekleşen halka arz fiyatlandırma rasyolarına dayandırmışlardır. İngiltere özelinde ilk halka arzlarda 1917-1945 arası dönem için düşük fiyatlandırma oranı %3,8 iken 1946-1986 döneminde bu oranın %9,15 olarak gerçekleştiği belirtilmiştir.

Alanazi vd. (2011), Suudi Arabistan'da halka arzı gerçekleştiren 16 şirketin 2003-2009 verilerini kullanarak finansal performans analizi gerçekleştirdikleri çalışmalarında, şirketlerin halka arz sonrası finansal performanslarının düştüğü, finansal performans düşüşünün halka arzla doğrudan ilişkili olduğu ve piyasa dalgalanmalarından kaynaklandığı, finansal performanstaki düşüşün asıl sahipler ile yeni ortaklar arasındaki çatışmadan kaynaklanmadığı ve ilgili şirketlerin istikrarlı büyüme gerçekleştirdikleri tespiti yapılmıştır.

Kyani & Amjad (2011) çalışmalarında, Karacî Menkul Kıymet Borsasında (KMB) Ocak 2000-Temmuz 2010 döneminde halka arzı gerçekleştiren 59 şirket verisi üzerinden halka arz öncesi ve sonrası yatırımcı ilgisiyle düşük fiyatlama arasındaki ilişkinin analizini gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada KMB'de halka arzlarda düşük fiyatlama oranının %39 olduğu tespiti yapılmıştır. İlk halka arz getirisi ile yatırımcının halka arz öncesi ilgisi arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki bulunduğu belirtilmiştir. Yatırımcı ilgisinin yoğun olduğu ilk halka arzlarda anormal getiriler elde edildiği tespit edilmiştir. İlk bir ay için düşük fiyatlı (iskontolu) olarak halka arzı gerçekleştiren şirketlerin işlem hacimlerinin yüksek fiyatlı (primli) halka arz edilen şirketlere göre yüksek olduğu tespiti yapılmıştır. İlk halka arzlarda halka arz fiyatlarının iskontolu olarak belirlenmesinde şirketin aktif büyüklüğünün, halka açıklık oranının, yatırımcı ilgi düzeyinin ve piyasa belirsizliğinin etkili olduğu değerlendirilmiştir.

Lestari (2013), 2009-2011 dönemi aralığında Endonezya Menkul Kıymetler Borsasına kote olan 36 şirketin net kâr marjı, özkaynak ve aktif getirilerinin halka arz fiyatı üzerindeki etkisini ölçümlendiği finansal performans analizi çalışmasında, yüksek net kâr marjına, aktif getirisine ve öz sermayeye sahip şirketlerin finansal performansının yüksek olduğu tespitini yapmış olup, bu üç değişkenin halka arz fiyatlandırması üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu değerlendirmiştir.

Çakır & Akkoç (2015), Ocak 2008-Temmuz 2013 dönem aralığında BİST'te kote olan 121 şirket verisi üzerinden ilk halka arz getirilerini inceledikleri çalışmalarında, ilk gün getiri oranının %1,16 olduğunu, 21 günlük bazda ise bu oranın %5,89 olarak gerçekleştiğini tespit etmişlerdir. Çalışmada, ilk halka arz getirilerinin düşük fiyatlandırıldığı, fakat son yıllarda düşük fiyatlandırma uygulamalarında düşüş yaşandığı, yani fiyatlamaların rasyonel bir şekilde yapıldığı belirtilmiştir.

Espenlaub vd. (2016) 2000-2008 dönem aralığında 32 ülkede gerçekleşen 7.627 halka arz verisini kullanarak, yürürlükteki düzenleyici sistemin halka arza edilen şirketlerin kotasyonda kalmaları üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada, yatırımcıyı koruyan düzenleyici



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

sistemlerde şirketlerin kotasyonda kalma sürelerinin uzun ve sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Mhagma & Topak (2019), faaliyet kâr marjı, özsermaye ve aktif kârlılık oranları üzerinden halka arz ve finansal performans ilişkisini panel veri analiziyle analiz ettikleri çalışmalarında, 2003-2011 döneminde ilk halka arzı gerçekleştiren şirketlerin verilerini kullanmışlardır. Çalışmada finansal performansın şirketlerin halka açık statü öncesine göre halka arz dönemi veya sonrasında düştüğü değerlendirilmiştir.

Mazumder & Saha (2021) çalışmalarında, 2020 yılı özelinde Covid-19 ile ilgili korku ile kısa vadeli halka arz performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. 2020 yılındaki halka arzların ortalama piyasaya uyarlanmış ilk getirisinin son kırk yılın getirisinden yüksek olduğu, bununla birlikte getirinin pandemi korkusu arttıkça azaldığı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda halka arz getirilerinin Covid-19 pandemisine duyarlı olduğu belirtilmiştir.

Özyeşil (2022), 2021 yılında BİST'te kote olan şirketlerden ilk halka arzı gerçekleştiren 32 şirketin halka arz performansını değerlendirdiği çalışmada, ilk halka arz getirilerinde fiyat anomalisi bulunmadığını tespit etmiş ve kısa vadede halka arzlarda hisse senedi olarak anormal bir getiri elde edilemeyeceğini değerlendirmiştir.

Kumaran (2022) çalışmada ÇKKV yöntemlerinden VIKOR ve CRITIC yöntemlerini kullanarak Suudi Arabistan Tadawul Borsası'nda işlem gören şirketlerin halka arz öncesi ve sonrası performanslarını analiz etmiştir. Çalışmada Saudi Airlines Catering Co., Saudi Co. for Hardware ve Saudi Ground Services şirketlerinin ilk halka arz öncesi ve sonrasında en iyi performansa sahip olan şirketler olduğu tespiti yapılmıştır.

Tanyeri vd. (2022) çalışmalarında, gelişmekte olan piyasalarda düzenleyici ve ekonomik çevrenin ilk halka arz finansman maliyetleri üzerindeki etkilerini, 1990-2022 yıllarını aralığını kapsayacak şekilde, Borsa İstanbul'da işlem gören 456 şirketin verileri üzerinden incelemişlerdir. Çalışmada, Borsa İstanbul'daki ilk halka arzlarda düşük fiyatlandırma oranının %15'ler düzeyinde olduğu, son 10 yıllık süreçte bu oranın %5'ler düzeyine gerilediği tespiti yapılmıştır. Türkiye'nin ekonomik koşulları ve düzenleyici ekosistemiyle şirketlerin mikro verilerinin ilk halka arzlar ve halka arz anlaşmaları üzerinde etkili olduğu değerlendirilmiş olup, küçük şirket halka arzlarında büyük şirketlere nazaran düşük fiyatlandırma oranının daha yüksek olduğu belirtilmiştir.

Alvarez-Otero (2023) çalışmada, 1995-2013 döneminde Avrupa Birliği üyesi 18 ülkede halka arzı gerçekleştiren şirketlerin kısa, orta ve uzun vadeli performansı üzerinde kurumsal ve makroekonomik faktörlerin etkisini incelemiştir. Jeoekonomik faktörlerin halka arz kârlılığını etkileyip etkilemediği, mevzuat açısından ilgili ülkeler arasında anlamlı farklılık bulunup bulunmadığı ve kurumsal değişkenlerin şirket performansı üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmaya konu ülkelerin Avrupalı olmasına rağmen ekonomik gelişim düzeyleri, yatırımcıyı koruma dereceleri, yolsuzluğun kontrolü, finansal eğitim ve mevzuatlarının ülkeye özgü olarak geliştirildiği veya başka bir ülkeden miras alındığı belirtilmiştir. Çalışmada, düzenleme türünün halka arzların hem ilk getirileri hem de halka arzdan sonraki 1, 3 ve 5 yıllık periyotlarda, uzun vadeli performansları üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğu tespiti yapılmıştır. Halka arz ilk getirisi ve uzun vadeli performansın ortak hukuk sistemine



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

sahip ülkelerde İskandinav Medeni Hukuk sistemine sahip ülkelere göre daha düşük olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yolsuzluğun daha yüksek olduğu ülkelerde şirketlerin halka arz getirilerinin daha düşük olduğu, daha kötü performans veya uzun vadeli getirilere sahip olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, algılanan yönetim etkinliği daha yüksek olan ülkelerin ilk halka arzlarında daha düşük bir ilk fiyat indirimine sahip olduğu ve uzun vadede daha iyi performans sergiledikleri belirlenmiştir.

Dhanda & Singh (2023), Hindistan'da Nisan 2010-Aralık 2021 dönemleri arasında halka arz edilen 785 şirketin halka arz piyasa zamanlamasının finansal olan ve olmayan şirketler açısından hisse performans ve getirisi üzerindeki etkisini analiz ettikleri çalışmalarında, halka arzda zamanlamanın finansal olmayan şirketler için düşük kazanç performansı açısından önemli olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmada ihraççı şirketler açısından kazançlarla senkronize olmayan bir piyasa performansının sürdürülebilir olamayacağı değerlendirilmiştir.

Elma (2023), 2020/1-2022/2 dönem aralığını kapsayan 10 çeyrek dönemde ilk halka arzı gerçekleştiren 49 şirketin finansal performansını TOPSIS, ARAS, COPRAS, ELECTRE III ve MOORA yöntemlerini kullanarak incelemiştir. İlgili yöntemler kapsamında elde edilen finansal performans sıralamalarının farklılaşabildiğinin değerlendirildiği çalışmada, hisse senedi getirileri ile güçlü ve anlamlı ilişki ürettiği değerlendirilen MOORA yöntemi sonuçları yatırımcılara önerilmiştir.

Ferri vd. (2023) Avrupa bölgesinde bulunan 100 şirketin 2027-2021 verileri üzerinden sürdürülebilirlik açıklamaları ile halka arzlar arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında sosyal, çevresel ve yönetim faktörlerini referans alarak sürdürülebilirlik raporlarını yayınlayan şirketlerin yatırımcılar tarafından daha az riskli olarak algılandığı tespitini yapmışlardır. Çalışmada ayrıca sürdürülebilirlik raporlarının halka arz öncesi yayımlanmasının %8 düzeyinde düşük fiyatlamayı azaltabileceği değerlendirilmiştir.

İlbasmış (2023), BİST'te gerçekleşen halka arzlarda, 2020 ve 2021 yıllarını kapsayan dönem olan Covid-19 döneminde önemli ölçüde düşük fiyatlamaya olduğunu ve düşük fiyatlamaya ile Covid-19 arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Covid-19 pandemisi sırasında halka arz şirketlerinin kısa vadeli piyasaya göre ayarlanmış anormal getirilerinin, pandemi öncesine göre çok daha büyük olduğu ampirik çalışmayla ortaya konulmuştur. Çalışmada ayrıca Covid-19 döneminde halka arzın düşük fiyatlandırılması ve düşük fiyatlandırılmayla ilgili faktörlerin, Covid-19 öncesi dönemden önemli ölçüde farklı olduğu ve Covid-19 döneminde halka açılan şirketlerin, Covid-19'dan önce halka açılan şirketlere göre daha fazla belirsizlikle karşı karşıya bulunduğunu belirtilmiştir.

## 2.2. ÇKKV Yöntemleriyle Finansal Performansın Ölçülmesine Yönelik Çalışmalar

Literatürde, ÇKKV yöntemleriyle şirketlerin finansal performans analizinin gerçekleştirildiği geniş yelpazede çeşitli çalışmalar bulunmaktadır (Lin vd., 2011; Alimohammadlou & Bonyani, 2017; Hoe vd., 2020; Tepeli & Özkoç, 2020).

Çalışmada kullanılan CRITIC ve EDAS yöntemleri referans alınarak gerçekleştirilen çalışmalar ile İslami finans kapsamında Katılım Endeksi çerçevesinde yapılan çalışmalardan bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Yalçın & Ünlü (2018), VIKOR VE CRITIC yöntemleri üzerinden Türkiye'de 2011 yılında gerçekleşen 16 şirketin verilerini kullanarak finansal performans analizi yapmışlardır. Çalışmada yatırımcıların yatırım kararlarına CRITIC tabanlı VIKOR yöntemiyle elde edilen sonuçların rehberlik edebileceği değerlendirilmiş olup, ERİCOM ve LOKMAN şirketlerinin en iyi performansı ürettiği belirtilmiştir.

Akbulut (2019), CRITIC ve EDAS yöntemlerini kullanarak 2009-2018 dönem verileri üzerinden İş Bankası'nın finansal performans analizini gerçekleştirmiştir. Çalışmada en önemli kriterin mevduatın krediye dönüş oranı olarak tespit edildiği ve bankanın en iyi performans değerini 2009 yılında yakaladığı, en düşük performans değerini ise 2018 yılında gerçekleştirdiği değerlendirilmiştir.

Kıracı & Bakır (2019), CRITIC ve EDAS yöntemlerini kullanarak 2005-2012 dönem verileri üzerinden 13 havayolu şirketinin finansal performansını inceledikleri çalışmalarında, havayolu şirketlerinin 2008 finansal krizinden etkilendiğini ve etkinin en yoğun hissedildiği yılın 2010 yılı olduğunu tespit etmişlerdir.

Orhan & Işiker (2019), Borsa İstanbul'da işlem gören ve İslam hukuku açısından cevaz verilen şirketlerin ne derecede İslami hükümlere uygunluk taşıdığını ortaya koyabilmek amacıyla, 20 şirketin 2017-2019 dönem verilerini kullandıkları çalışmalarında, Ziraat Katılım Endeks kriterlerini referans alarak bir sıralama metodolojisi geliştirmişlerdir. Çalışmanın motivasyonunun İslami duyarlık ile etik kaygısı taşıyan yatırımcıların yatırım kararlarının basitleştirilmesine katkı sağlamak olarak belirtildiği çalışmada, BIMAS ve PETUN gibi şirketlerin ilgili kriter uyumu açısından başarılı olarak tespit edildiği değerlendirilmiştir.

Yalçın & Karakaş (2019), bir enerji şirketinin 2010-2018 dönem verileri üzerinden CRITIC ve EDAS yöntemleri aracılığıyla kurumsal sürdürülebilirlik performans analizi gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada, CRITIC tabanlı EDAS yönteminin performans değerlemesinde kullanılabilecek uygun bir hibrit yöntem olduğu değerlendirilmiştir.

Yıldız (2020), BİST endekslerinden BIST-100, BIST-30, Endüstri, Finans, Hizmet ve Bankacılık endeksleriyle Katılım-30 ve Katılım-50 endekslerinin performansını, ilgili endekslere ait 2015-2017 dönemlerine ait veriler üzerinden TOPSIS yöntemiyle sıralamıştır. Çalışmada elde edilen ampirik sonuçların katılım endeksleri için risk faktörünün geleneksel emsallerine göre daha düşük olduğunu teyit ettiği belirtilmiştir. Güçlü'nün (2019) çalışmasında da benzer şekilde sistematik risk düşük seviyede tespit edilmiştir. Çalışmada, hem inanç hassasiyetiyle yatırım yapmayı düşünen yatırımcılar açısından hem de düşük risk toleransına sahip yatırımcılar açısından Katılım endekslerinin cezbedici olabileceği değerlendirilmiş olup, getiri açısından endeksler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilemediği değerlendirilmiştir. Çalışmada ayrıca Katılım endeksleri bağlamında tespit edilen üç önemli probleme işaret edilmiştir. Bu problemlerden ilki, Katılım endekslerine yönelik tanıtım faaliyetlerinin yetersizliğinin ilgili endeksler hususunda yatırımcılarda farkındalık oluşturmadığı ve bu yüzden de yatırımcı ilgisinin ilgili ürünlere çekilemediğidir. Katılım endeks metodolojisi kapsamında yer alan temel kriterlerden uygun olmayan varlıklar oranı (<%30), uygun olmayan borçların oranı (<%30) ve toplam gelirler içerisinde uygun olmayan gelir oranının (<%5) İslami duyarlık taşıyan yatırımcılar açısından şüpheli olarak değerlendirilmesi problemi, ikinci problemdir.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Üçüncü problem ise endeks kapsamına alınma veya çıkarılma kriterlerine ilişkin standart eksikliğidir. Araştırmacının dikkat çektiği bu eksikliklerden özellikle üçüncü problem, Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ve BİST Endeks Geliştirme Direktörlüğü iş birliğiyle standardize edilmiştir. Türkiye’de yatırımcıların finansal ürün ve hizmetlere yönelik finansal bilgi düzeyi %30’lar seviyesinde bulunmaktadır (FODER, 2021). Dolayısıyla okuryazarlık bilinç düzeyinin geliştirilmesine yönelik eğitim ve tanıtımlar halen arzu edilen seviyeleri yakalayabilmiş değildir. Mevcut finansal ekosistem içerisinde bütünüyle faizden arındırılmış bir sermaye piyasası mevcudiyeti söz konusu olmadığından toplam gelirler içerisinde uygun olmayan gelir oranının peyderpey %5’ten %0 seviyelerine doğru gerilemesi ve uygun olmayan varlık borç oranının da zamanla %0’lar düzeyine gerileyebileceği (Raghibi & Lahsen, 2020) düşünülmektedir. Ayrıca % olarak belirlenen bu sınırların İslam’ın ana kaynaklarında doğrudan bir dayanağının olmadığına da literatürde yer alan çalışmalarda değinilmektedir (Ergene & Ülev, 2022).

Bayram (2021), CIRITC ve EDAS yöntemlerini kullanarak Türkiye'deki katılım bankalarının finansal performansını 2010-2019 dönem verileri üzerinden değerlendirmiştir. Çalışmada, kamu tarafından fonlanan katılım bankalarının sisteme girmesinin özel sektör kökenli katılım bankalarını etkilediği değerlendirilmiş olup, en iyi performansı üreten özel sektör katılım bankasının Al Baraka Türk olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Moitra vd. (2021), CRITIC ve EDAS yöntemlerini kullanarak alan, enerji ve malzeme yoğunluğu gibi kriterler üzerinden Batarya Enerji Depolama Sistemlerinin performans sıralamasını gerçekleştirdikleri çalışmalarında büyük veri analitiği tabanlı hibrit karar destek sistemini önermişlerdir.

Yazgan (2022), CRITIC tabanlı EDAS yöntemiyle büyükşehirlerin 2021 yılı ihracat performansını karşılaştırdığı çalışmasında, ihracat performansı en yüksek illeri sırasıyla İstanbul, Kocaeli ve İzmir olarak tespit ederken, en düşük performansın Ordu, Van ve Erzurum tarafından gerçekleştirildiği sonucunu elde etmiştir.

Encenzo vd. (2023) çalışmalarında Filipinler’de bulunan 244 yükseköğretim kurumunun performansını CRITIC tabanlı EDAS yöntemiyle analiz etmişlerdir. Çalışmada ulaşılan sonuçlar ile en iyi 300 Filipin yükseköğretim kurumu sonuçları arasında güçlü korelasyon ilişkisi bulunduğu tespiti yapılmıştır.

Menekse vd. (2023), otomotiv endüstrisinde katmanlı imalat alternatiflerini değerlendirmek üzere CRITIC tabanlı EDAS yöntemini kullanmışlardır. Çalışmada Pisagor bulanık kümelerine dayalı bir hibrit model önerilmiştir. Önerilen modelde, çalışma ile elde edilen sonuçların rasyonel olduğu belirtilmiştir.

Yurttadur & Taşçı (2023), 2021 yılı itibarıyla Türkiye'de uygulamaya konu edilen Kur Korumalı Mevduat sisteminin katılım bankaları üzerindeki etkilerini CRITIC-WASPAS yöntemiyle analiz ettikleri çalışmalarında, Mayıs 2021 Katılım Bankaları için en düşük performansın üretildiği dönem iken, Eylül 2022 en iyi performansın elde edildiği dönem olarak tespit edilmiştir.



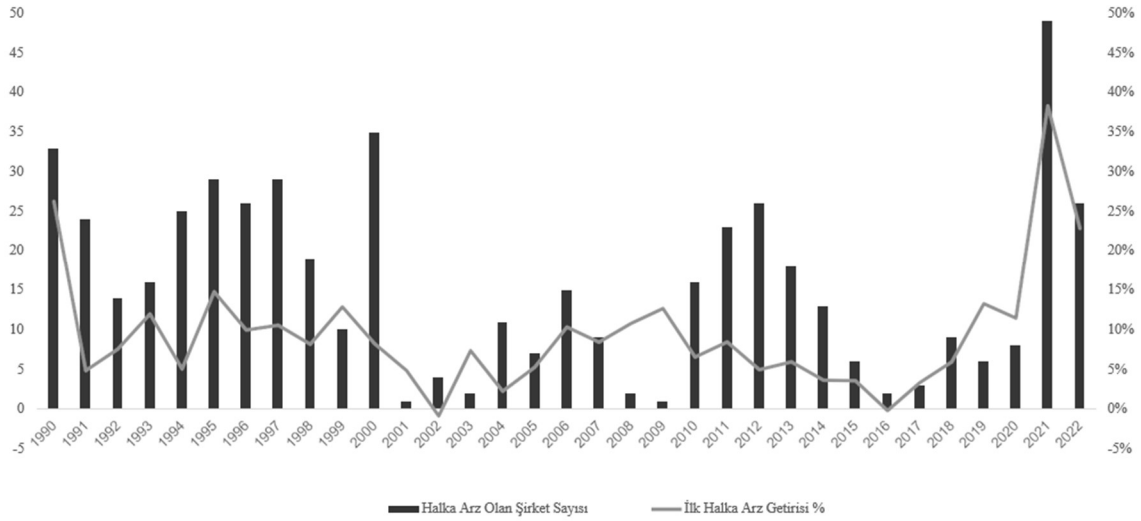
### 3. BİST Halka Arz Göstergeleri

Yıllar bazında ilk halka arzı gerçekleştiren şirket sayısı açısından borsada, 1990 yılında 35 adet, 2000 yılında 36 adet, 2012 yılında 47 adet, 2021 yılında 52 adet ve 2022 yılında ise 40 adet şirket halka açık statüde işlem görmeye başlamıştır (Foreks, 2022). 2000 yılında halka açık şirketlerin piyasa değeri 69,5 milyar dolar, ortalama halka açıklık oranı %23,9 seviyelerinde ve işlem gören toplam şirket sayısı 315'tir. 2000 yılından 2022 yılına gelindiğinde 2022 yılında borsada işlem gören şirketlerin toplam piyasa değeri 6 trilyon 207 milyar TL (331,9 milyar dolar) olarak gerçekleşirken işlem gören şirket sayısı toplamı 483'tür. 2022 yılında ortalama halka açıklık oranı %41,8 seviyelerinde gerçekleşmiştir (TSPB, 2023).

2000 yılında borsada hisse senetleri piyasasında işlem yapan yatırımcı sayısı toplamda 1,1 milyon civarında iken 2022 sonu itibariyle bu sayı 2,6 milyon kişiye ulaşmıştır. Yatırımcı sayısı yıllar bazında dalgalı bir trend izlemiştir (TSPB, 2023).

1990-2022 yılları arasında BİST'te ilk halka arzı gerçekleştiren şirket sayısı ve ilgili yıllar bazında şirketlerin ağırlıklı ortalama ilk getirileri Şekil 1'de yer almaktadır.

**Şekil 1: 1990-2022 Dönem Aralığı Halka Arz Edilen Şirket Sayısı ve İlk Halka Arz Getiri Oranı**



**Kaynak:** Tanyeri vd., 2021.

Şekil 1'de yer alan veriler çerçevesinde 1990-2000 yılları arası halka arz edilen şirket sayısında dalgalı bir trend yaşandığı, ilk halka arz getirilerinin %5-15 aralığında gerçekleştiği söylenebilir. 2000 yılı kriziyle birlikte halka arzı gerçekleştiren şirket sayısının minimum düzeye indiği, 2002 yılında ilk halka arz getirilerinin negatif düzeyleri test ettiği görülmektedir. 2008 krizinin etkisiyle birlikte 2008 ve 2009 yıllarında halka arz edilen şirket sayısında düşüş yaşanmış olup, ilk halka arz getirileri %10'lu seviyelerde gerçekleşmiştir. 2010-2016 yılları arasında halka açılan şirket sayısı dalgalı bir trend izlemiş, ilk halka arz getirileri %10 seviyesinin altında gerçekleşmiştir. 2002 yılından sonra ilk halka arz getirilerinde minimum getiri 2016 yılında görülmüştür. 2016 yılı sonrası ilk halka arz getirileri %10'lu seviyelerin üzerine çıkmış olup, Covid19 pandemisinin etkisini hissettirmeye başladığı 2019 ve 2020 yıllarında bir miktar azalış

kaydetmiş, akabinde 2021 yılında %35'li seviyeleri test etmiş ve 2022 yılında %23'ler düzeyine gerilemiştir.

Türkiye'de sermaye piyasaları bağlamında Borsa İstanbul'un ilk halka arz ortalama getirilerinin dünyanın farklı ülke borsaları karşısındaki durumu aşağıda Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1: Mukayeseli İlk Halka Arz Getirileri\***

Ülke	Şirket Sayısı	Analiz Periyodu	Ortalama İlk Halka Arz Getiri Oranı	Ülke	Şirket Sayısı	Analiz Periyodu	Ortalama İlk Halka Arz Getiri Oranı
Katar	17	2003-2021	257,2%	Güney Kıbrıs	73	1997-2012	20,3%
BAE	35	2003-2021	186,4%	ABD	13.757	1960-2022	17,5%
Saudi Arabistan	126	2003-2021	179,2%	Filipinler	173	1987-2018	17,3%
Çin	4.893	1990-2022	162,2%	Güney Afrika	342	1980-2018	17,2%
Ürdün	53	1999-2008	149,0%	İngiltere	5.309	1959-2020	15,7%
Hindistan	3.202	1990-2020	84,0%	Yeni Zelanda	277	1979-2022	15,5%
Endonezya	697	1990-2020	56,0%	Mauritius	40	1989-2005	15,2%
Güney Kore	2.312	1980-2022	52,0%	Finlandiya	244	1971-2021	14,5%
Yunanistan	373	1976-2013	50,8%	İsrail	348	1990-2006	13,8%
Malezya	571	1980-2019	50,3%	İtalya	413	1985-2018	13,1%
Japonya	4.065	1970-2022	49,0%	<b>Türkiye</b>	<b>529</b>	<b>1990-2022</b>	<b>13,0%</b>
Hong Kong	2.301	1980-2021	40,5%	Nijerya	125	1989-2017	12,8%
Tayland	785	1987-2021	39,8%	Polonya	359	1991-2022	12,4%
Tayvan	1.974	1980-2021	37,6%	Hollanda	245	1983-2021	12,0%
Bulgaristan	9	2004-2007	36,5%	Portekiz	33	1992-2017	11,5%
Moroko	33	2000-2011	33,3%	Belçika	154	1984-2017	11,0%
Vietnam	167	2005-2017	33,3%	Norveç	368	1984-2021	10,3%
Brezilya	310	1979-2019	29,6%	Meksika	149	1987-2017	9,9%
Sri Lanka	134	1987-2018	28,9%	İspanya	204	1986-2021	9,5%
İsveç	442	1980-2021	28,2%	Fransa	904	1983-2021	9,4%
Singapur	722	1973-2021	24,7%	Mısır	74	1990-2017	9,4%
İsviçre	173	1983-2021	24,6%	Danimarka	190	1984-2021	7,6%
İran	279	1991-2004	22,4%	Kanada	811	1971-2021	6,8%
Pakistan	80	2000-2013	22,1%	Şili	88	1982-2019	6,8%
Almanya	840	1978-2020	21,8%	Avusturya	106	1971-2018	6,2%
Tunus	38	2001-2014	21,7%	Arjantin	30	1991-2018	5,7%
İrlanda	38	1991-2013	21,6%	Rusya	64	1999-2013	3,3%
Avustralya	2.377	1976-2021	20,5%				

\* 1999 yılında, farklı ülke çalışmalarından elde edilen ve enflasyona göre düzeltilmiş halka arz ortalama getiri verileri olup, 2023 yılında güncellenmiştir. İlk halka arz ortalama getirileri, halka arz sonrası ilk iş günü olabildiği gibi gecikmeli veri elde edilen ülkeler açısından birkaç haftalık periyottaki getiriler de söz konusudur.

**Kaynak:** (Loughran vd., 1999/2023)



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

Tablo 1'de yer alan verilerde görüleceği üzere, Türkiye'de 1990-2022 dönem verileri kapsamında 529 şirketin ortalama halka arz getiri oranı %13 olarak yer almaktadır. Katar ve BAE gibi ülkelerde getirilerin yüksek olmasının temelinde ise ilk halka arzlarla ilişkin günlük marjların (tavan/tabana) yüksek olması ve getiri aralıklarının birkaç haftalık periyodu kapsamıdır. 2022 yılında BİST'e kote olarak işlem gören çalışma kapsamındaki şirketlerin halka arz verileri, Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr) verilerinden elde edilerek derlenmiş ve Tablo 2'de sunulmuştur.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).  
Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

**Tablo 2: Şirketlerin Halka Arz Verileri**

Şirket	Halka Arz Şekli	İskonto Oranı	Halka Arz Büyüklüğü	Talebi Karşılamanın Yatırımcı	Halka Arz Fiyatı	İlk Gün Getirisi
EYGYO	*	10,00%	24.750.000	883.639	14,23	9,97%
TERA	**	20,00%	16.500.000	353.837	10	10,00%
AHGAZ	**	15,43%	52.750.000	395.108	66	10,00%
BRKVY	**	24,50%	12.000.000	538.277	14,2	10,00%
PLTUR	*	15,30%	49.500.000	630.866	9,1	10,00%
OZSUB	*	20,00%	20.000.000	399.300	7,69	9,88%
SNICA	**	20,00%	40.000.000	166.700	20,03	10,00%
ALFAS	**	20,00%	6.000.000	348.146	58,5	10,00%
HKTM	**	20,00%	12.000.000	303.681	11	10,00%
AZTEK	**	20,00%	25.000.000	200.092	10,9	10,00%
BARMA	*	21,00%	10.500.000	277.158	36	10,00%
OBASE	*	20,80%	14.000.000	305.665	10,5	10,00%
KRPLS	**	25,00%	66.800.000	104.157	4,68	9,82%
KLRHO	**	12,50%	97.500.000	44.487	7,1	10,00%
RUBNS	**	20,00%	24.500.000	157.488	12,5	10,00%
KCAER	**	21,00%	56.100.000	45.576	27,5	-1,76%
MAKIM	**	22,61%	18.000.000	170.496	8,8	10,00%
PRDGS	*	22,00%	55.000.000	125.497	2,29	9,61%
EUREN	*	18,60%	33.780.000	73.755	16,25	9,97%
SEGYO	*	15,00%	203.388.821	151.717	1,1	10,00%
SUNTK	**	20,00%	28.080.000	33.178	26	-3,50%
YYLGD	**	20,00%	71.000.000	64.862	12,5	4,24%
IMASM	**	18,44%	14.000.000	124.993	15	10,00%
KMPUR	**	20,80%	33.000.000	36.988	29	-2,55%
BMSTL	*	29,20%	10.875.000	209.262	17,5	10,00%
SUWEN	**	20,00%	23.000.000	68.025	18,5	2,86%
CONSE	*	20,00%	115.500.000	173.974	4,5	-2,44%
LIDER	*	20,00%	20.400.000	294.466	18,65	9,99%
SMRTG	**	20,00%	31.840.000	97.428	14	10,00%
ENSRI	*	20,50%	8.500.000	258.045	14	10,00%
GRSEL	*	21,90%	22.000.000	256.544	8,25	9,94%
GZNMİ	**	21,40%	10.000.000	5.391	14	10,00%
KLSYN	**	42,00%	107.854.952	34.037	1,45	9,65%
HTTBT	***	34,98%	35.192.308	48.268	12,25	9,96%
INVES	*	20,97%	37.500.000	122.203	24	1,92%
DAPGM	*	27,20%	30.020.000	45.436	18,5	4,00%
HUNER	*	20,00%	130.000.000	243.100	1,82	9,90%
PNLSN	**	20,00%	21.000.000	42.122	10,2	10,00%
ONCSM	**	19,00%	5.950.000	36.044	17,5	10,00%
SDTTR	**	22,00%	12.250.000	838.560	32	9,09%
Ortalama		21,05%	40.150.777	217.714		8,01%

\*Borsa'da Satış- Sabit Fiyat ile Talep Toplama, \*\*Borsa Dışında Satış- Sabit Fiyat ile Talep Toplama, \*\*\*Borsa'da Satış- Fiyat aralığı ile Talep toplama



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Tablo 2'de yer alan halka arz verilerine göre 40 şirket bazında ortalama iskonto oranı %21,05, halka arz talebi karşılanan ortalama yatırımcı sayısı 217.714 ve ortalama ilk gün getirisi %8,01 olarak gerçekleşmiştir. SUNTK, KMPUR, CONSE ve KCAER şirketleri ilk gün negatif getiri ortaya koyan şirketlerdir. 31 şirketin ilk gün getirisi %9,00-%10,00 arasında iken 4 şirketin getirisi ise %5'in altında gerçekleşmiştir. Kullanılan değerlendirme yöntemlerine göre hisse değeri üzerinden en yüksek oranda halka arz iskontosu %42 ile KLSYN şirketi tarafından yapılırken en düşük iskonto yapan şirket %10 oranıyla EYGYO şirkettir. 24 şirketin (%60) halka arzı borsa dışında gerçekleşirken, borsada ilk halkı gerçekleştiren şirket sayısı 16'dır (%40). Halka arz nominal büyüklüğü açısından ilk sırada yer alan şirket SEGYO iken son sırada yer alan şirket ONCSM şirkettir. EYGYO şirketi 883.639 yatırımcı sayısı ile ilk sırada yer alırken GZNMİ şirketi 5.391 yatırımcı ile son sırada yer almaktadır. Halka arz fiyatı nominal büyüklüğünde ilk sırayı 66 TL birim fiyatlı AHGAZ şirketi alırken son sırada 1,1 TL birim fiyatlı SEGYO şirketi yer almaktadır.

#### 4. Veri ve Yöntem

Bu bölümde çalışmada kullanılan veriler yer almakta olup, ÇKKV yöntemlerinden CRITIC ve EDAS yöntemleri açıklanmaktadır.

##### 4.1. Çalışma Verileri

Literatürde yer alan çalışmalardan hareketle borsa performans oranları (Ologunde vd., 2006; Jaya & Sunder 2012; Uyar & Kılıç, 2012; Gibson, 2013; Mirza & Javad, 2013; Sultan, 2014; Almumani, 2018; Pavone, 2019) ve finansal performans tespitinde yaygın olarak kullanılan oranlar analize dahil edilmiştir (Okka, 2009; Akgüç, 2010; Birgili & Düzer, 2010; Büyüksalvarcı, 2010; Demir & Tuncay, 2012; Ayrıçay & Türk, 2014; Çelik & Arslanlı, 2020; Harinurdin, 2023; Fintables, 2023).

**Tablo 3: Çalışmada Kullanılan Finansal Performans Kriter Bilgileri**

Kriter Grubu	Kriter	Açıklama	Kriter Kodu	Hedeflenen Durum
Likidite	Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	L1	Maksimum
	Likidite Oranı	(Dönen Varlıklar-Stoklar) / Kısa Vadeli Yükümlülükler	L2	Maksimum
	Nakit Oran	Nakit ve Nakit Benzerleri / Kısa Vadeli Yükümlülükler	L3	Maksimum
Mali Yapı	Finansal Borç Oranı	(K.V. Finansal Borçlar + U.V. Finansal Borçlar) / Toplam Varlıklar	M1	Minimum
	Kaldıraç Oranı	Toplam Yükümlülükler / Toplam Varlıklar	M2	Minimum
Faaliyet	Aktif Devir Hızı	Yıllıklandırılmış Satışlar / Ortalama Varlıklar	F1	Maksimum
	Stok Devir Hızı	Satışların Maliyeti/ Ortalama Stoklar	F2	Maksimum
Kârlılık	Aktif Kârlılık	Yıllıklandırılmış Net Kâr / Ortalama Varlıklar	K1	Maksimum
	Brüt Kâr Marjı	Brüt Kâr / Toplam Satışlar	K2	Maksimum
	Favök Marjı	Firma Değeri / Faiz Amortisman Vergi Öncesi Kâr	K3	Maksimum
	Net Kâr Marjı	Net Dönem Kârı / Toplam Satışlar	K4	Maksimum
	Özkaynak Kârlılığı	Yıllıklandırılmış Net Kâr / Ortalama Özsermaye	K5	Maksimum
	Roic	Vergi Sonrası Net Faaliyet Kârı / Yatırılan Sermaye	K6	Maksimum

Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP/www.kap.org.tr) veri tabanı kullanılarak 2022 yılında halka arzı gerçekleşen şirketlerin 2022 yılı bağımsız denetimden geçen finansal tablo verileri hesaplanmıştır. Hesaplanan verilerinin bulunduğu karar matrisi Tablo 4'te yer almaktadır.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

**Tablo 4: Karar Matrisi**

	L1	L2	L3	M1	M2	F1	F2	K1	K2	K3	K4	K5	K6
EVGYO	1,180	0,500	0,210	20,120	76,940	0,050	0,050	2,870	46,260	-5,130	61,000	14,920	8,630
TERA	1,350	1,350	0,490	22,640	72,070	1,920	0,000	9,320	7,750	1,220	4,850	33,250	6,950
AHGAZ	1,120	1,110	0,640	3,090	42,210	1,160	235,270	2,990	6,520	6,780	2,580	7,220	17,240
BRKVY	0,000	0,000	0,000	0,000	37,360	0,750	0,000	26,070	0,000	0,000	34,570	32,030	43,820
PLTUR	2,010	1,990	0,420	20,730	40,400	0,810	163,160	20,150	34,270	31,880	24,990	37,710	168,160
OZSUB	1,590	1,560	0,220	11,470	62,780	1,300	3,450	13,160	30,670	23,290	10,110	43,480	99,780
SNICA	1,970	1,520	0,630	28,350	51,510	0,840	2,200	3,910	32,980	27,290	4,640	8,890	61,120
ALFAS	1,670	1,200	0,840	0,860	51,450	1,910	5,950	45,020	21,030	20,460	23,620	101,870	1520,160
HKTM	1,410	0,850	0,290	18,420	54,820	0,770	2,000	3,720	32,210	8,960	4,810	8,650	20,200
AZTEK	2,090	1,510	0,380	22,940	45,870	2,740	8,420	29,870	17,650	15,010	10,880	60,320	95,560
BARMA	2,350	1,850	0,680	30,710	39,070	1,460	6,060	25,770	28,530	24,670	17,610	45,060	56,270
OBASE	2,130	2,130	1,230	8,300	37,420	0,710	538,930	15,770	20,000	10,780	22,280	27,140	112,150
KRPLS	2,270	1,630	0,030	14,930	37,930	1,320	3,960	17,770	33,800	21,100	13,480	33,910	62,650
KLRHO	2,030	1,230	0,660	3,110	31,460	0,250	0,700	31,900	40,330	32,640	127,020	70,160	32,070
RUBNS	1,780	1,190	0,000	6,120	34,740	0,670	2,730	15,280	23,470	24,650	22,810	23,820	25,350
KCAER	1,190	0,760	0,270	27,530	54,980	1,750	6,690	13,960	22,960	16,770	7,980	35,740	77,000
MAKIM	3,980	2,910	0,590	1,900	19,740	1,380	4,400	55,790	42,090	33,320	40,540	69,410	88,590
PRDGS	0,110	0,110	0,090	0,000	1,190	0,440	0,000	40,570	100,000	96,610	92,850	40,900	-5484,540
EUREN	2,480	1,870	0,720	13,460	34,060	1,230	5,780	22,170	21,880	17,540	18,060	36,110	25,430
SEGYO	2,310	2,310	2,030	18,400	18,870	0,050	145,070	56,870	81,100	49,930	1204,020	81,140	2099,130
SUNTK	1,960	1,300	0,690	17,220	41,520	1,760	6,270	27,560	21,210	14,030	15,680	60,620	120,940
YYLGD	1,650	0,780	0,520	53,390	59,010	2,500	5,050	21,190	13,570	11,240	8,490	57,520	95,420
IMASM	1,930	1,130	0,260	5,270	29,780	0,600	2,540	20,680	38,990	19,600	34,470	31,260	20,010
KMPUR	1,460	1,240	0,520	43,640	68,820	1,440	8,400	17,600	15,720	12,270	12,220	60,180	156,000
BMSTL	1,500	0,910	0,360	31,280	42,650	1,350	5,000	14,910	21,670	13,770	11,080	31,150	38,460
SUWEN	1,600	0,610	0,400	26,420	53,970	1,920	1,770	34,520	61,290	32,230	18,000	87,100	262,950
CONSE	0,700	0,400	0,100	41,760	54,660	0,350	3,500	2,960	27,270	31,140	8,390	7,150	9,500
LIDER	1,180	0,870	0,830	37,980	48,940	0,520	1,700	36,660	70,330	65,970	70,340	85,110	72,850
SMRTG	1,340	1,070	0,170	14,250	69,890	1,290	6,440	14,530	16,640	13,450	11,280	50,780	66,030
ENSRI	1,300	0,510	0,160	27,470	46,890	0,510	0,970	15,630	47,760	39,210	30,420	34,660	175,180
GRSEL	1,170	1,170	0,400	10,250	40,700	1,020	417,050	13,470	16,900	17,180	13,200	24,020	24,800
GZNMİ	2,750	2,750	1,570	0,550	35,730	1,010	0,000	73,800	15,460	9,820	73,160	130,980	14,460
KLSYN	0,840	0,440	0,160	10,600	44,130	0,460	2,210	8,860	56,310	31,640	19,120	17,490	37,370
HTTBT	4,440	4,440	3,090	4,190	14,670	0,450	0,000	8,430	54,320	42,240	18,820	10,320	35,560
INVES	38,070	38,070	35,390	0,000	5,350	0,870	0,000	82,650	100,000	99,130	94,940	86,780	873,520
DAPGM	1,120	1,060	0,060	13,910	66,920	0,880	20,650	33,700	54,420	48,040	38,470	106,190	909,220
HUNER	0,360	0,340	0,170	33,300	53,270	0,130	56,470	4,880	30,540	56,180	37,120	11,600	9,800
PNLSN	1,710	1,350	0,650	4,500	48,620	1,330	6,490	19,720	16,890	14,240	14,820	45,150	62,070
ONCSM	2,000	1,150	0,200	8,410	37,890	0,950	1,920	17,170	43,620	31,360	18,140	27,900	33,230
SDTTR	3,270	2,510	1,710	0,810	34,750	1,000	1,880	40,110	51,250	40,090	40,190	64,980	124,480

## 4.2. Çalışma Yöntemi

### 4.2.1. CRITIC Yöntemi

ÇKKV problemlerinde karar verme sürecinin temel bileşenlerinden birisi olarak kriter ağırlıklandırmanın objektif yöntemler kullanılarak gerçekleştirilmesi, tüm karar sürecinin kritik bir aşaması olarak görülmektedir. Özellikle kriterler arasındaki ilişkilerin de ağırlıklandırmada dikkate alınması birbiri ile yüksek derecede ilişki gösteren kriterlerin paradokslarını da ortaya koyması bakımından önemlidir. Neticede objektif olarak geliştirdiği düşünülen bir tekniğin kullanılmasının kriterlerde daha iyi bir uzlaşma sağlaması beklenmektedir (Diakoulaki vd., 1995).

Kriterler Arasındaki Korelasyona Göre Kriter Öneminin Belirlenmesi (CRITIC) yöntemi, literatüre ilaç firmasının performansının değerlendirilmesi bağlamında Diakoulaki vd. (1995)

tarafından kazandırılan objektif bir kriter ağırlıklandırma tekniği olup, yöntemle göre ağırlıklandırmada, kriterler arasındaki korelasyon katsayıları ve standart sapmaları dikkate alınmaktadır. CRITIC yöntemi, şirketlerin performans ölçümünde finansal göstergeleri ağırlıklandırmada sıklıkla tercih edilen bir yöntemdir (Yalçın & Ünlü, 2018; Akbulut, 2019; Bulgurcu, 2019; Kiracı & Bakır, 2019; Bayram, 2021). Yöntemin aşamaları aşağıda yer almaktadır (Bayram, 2021; Ayan & Abacıoğlu, 2022).

**Aşama 1:** Kriter (m) ve alternatifleri (n) içeren karar matrisi (X) oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} X_{i1} & \cdots & X_{ij} & \cdots & X_{in} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{m1} & \cdots & X_{mj} & \cdots & X_{mn} \end{bmatrix}_{m \times n} \quad (1)$$

**Aşama 2:** Karar matrisi, kriterlerin durumu dikkate alınarak fayda veya maliyet yönlü olarak normalleştirilir.

$$X_{ij} = \frac{r_{ij} - r_i^{\text{minimum}}}{r_i^{\text{maksimum}} - r_i^{\text{minimum}}} \text{ Fayda yönlü normalizasyon} \quad (2)$$

$$X_{ij} = \frac{r_i^{\text{maksimum}} - r_{ij}}{r_i^{\text{maksimum}} - r_i^{\text{minimum}}} \text{ Maliyet yönlü normalizasyon} \quad (3)$$

**Aşama 3:** Performans kriterleri arasındaki ilişki derecesi ( $p_{jk}$ ) hesaplanır.

$$p_{jk} = \frac{(\sum_{i=1}^m (x_{ij} - x_j^-)(x_{ik} - x_k^-))}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - x_j^-)^2 \sum_{i=1}^m (x_{ik} - x_k^-)^2}} \quad (4)$$

$$x_j^- = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n X_{ij} \quad i=1, \dots, m \quad (5)$$

**Aşama 4:** Kriter yönü kapsamında hesaplanan normalize karar matrisindeki kriterlerin standart sapmaları ( $\sigma_j$ ) hesaplanır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_j^-)^2} \quad (6)$$

**Aşama 5:** Kriterler arasındaki ilişkiyle alternatifler arasındaki yoğunluğu ortaya koyan C katsayısı hesaplanır.

$$C_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - p_{jk}) \quad (7)$$

**Aşama 6:** Her bir kriterin önem derecesini temsil eden objektif ağırlık değeri ( $w_j$ ) bulunur.

$$w_j = \frac{C_j}{\sum_{j=1}^n C_j} \quad (8)$$

#### 4.2.2. EDAS Yöntemi

Ortalama Çözümden Uzaklığa Dayalı Değerlendirme (EDAS) yöntemi, Ghorabae vd. (2017) tarafından geliştirilmiş olup, alternatif özelliklerinin paradoksal ilişki taşıdığı durumlarda pratik çözüm üreten ve her bir alternatifin optimal değere olan uzaklığını hesaplayarak en iyi alternatifin tespitini sağlayan ÇKKV yöntemidir (Alinezhad & Khalili, 2019). Havayolu hizmet kalitesinin, hava trafik problemlerinin ve nitelikli personel seçiminde başarıyla uygulanan EDAS



yöntemi (Kikomba vd., 2016; Ghorabae vd., 2017; Stanujkic vd. 2018) şirketlerin finansal performanslarının değerlendirilmesinde de sıklıkla kullanılmaya başlanmıştır (Çakalı, 2022). Yöntemin aşamaları aşağıda yer almaktadır (Alinezhad & Khalili, 2019).

**Aşama 1:** Karar Kriter (m) ve alternatifleri (n) içeren karar matrisi (X) oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} r_{i1} & \cdots & r_{ij} & \cdots & r_{in} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{m1} & \cdots & r_{mj} & \cdots & r_{mn} \end{bmatrix}_{m \times n} \quad (9)$$

**Aşama 2:** Ortalama çözüm değerleri ( $AV_j$ ) hesaplanır.

$$AV_j = \frac{\sum_{i=1}^m r_{ij}}{m} \quad (10)$$

**Aşama 3:** Kriter yönü dikkate alınarak ortalamadan Pozitif ( $PDA_{ij}$ ) ve Negatif ( $NDA_{ij}$ ) uzaklık değerleri bulunur.

$$PDA_{ij} = b \frac{\max([0, (r_{ij} - AV_j)])}{AV_j} \quad \text{Fayda yönlü} \quad (11)$$

$$PDA_{ij} = b \frac{\max([0, (AV_j - r_{ij})])}{AV_j} \quad \text{Maliyet yönlü} \quad (12)$$

$$NDA_{ij} = b \frac{\max([0, (AV_j - r_{ij})])}{AV_j} \quad \text{Fayda yönlü} \quad (13)$$

$$NDA_{ij} = b \frac{\max([0, (r_{ij} - AV_j)])}{AV_j} \quad \text{Maliyet yönlü} \quad (14)$$

**Aşama 4:** Her bir alternatif için Pozitif ( $SP_i$ ) ve Negatif ( $SN_i$ ) değerlerin toplamı hesaplanır.

$$SP_i = \sum_{j=1}^m PDA_{ij} \times w_j \quad (15)$$

$$SN_i = \sum_{j=1}^m NDA_{ij} \times w_j \quad (16)$$

**Aşama 5:** Ağırlıklı Pozitif (PDA) ve Negatif (NDA) değerler normalleştirilir.

$$NSP_i = \frac{SP_i}{\max_i (SP_i)} \quad (17)$$

$$NSN_i = \frac{SN_i}{\max_i (SN_i)} \quad (18)$$

**Aşama 6:** Her bir alternatif için değerlendirme puanı hesaplanır.

$$(AS_i = \frac{1}{2} (NSP_i + NSN_i)) \quad (19)$$

## 5. Çalışma Bulguları

İlgili döneme ait kriter ağırlıklarını hesaplamak için CRITIC yönteminin aşamaları takip edilmiş ve elde edilen kriter ağırlık derecelerine Tablo 5'te yer verilmiştir.

**Tablo 5: Kriter Ağırlık Değerleri**

	L1	L2	L3	M1	M2	F1	F2	K1	K2	K3	K4	K5	K6
$C_j$	1,141	1,150	1,171	2,632	1,951	3,147	2,621	1,702	2,057	1,878	1,585	2,220	1,523
$W_j$	0,046	0,046	0,047	0,106	0,079	0,127	0,106	0,069	0,083	0,076	0,064	0,090	0,061

Tablo 5'te yer alan kriter ağırlık değerleri incelendiği zaman 2022 yılında halka arzı gerçekleştiren şirketlerin performanslarını göreceli olarak en fazla etkileyen üç kriterin sırasıyla aktif devir hızı(F1), finansal borç oranı(M1) ve stok devir hızı(F2) olduğu tespit edilmiştir. Likidite grubu oranlarının ise en düşük kriter ağırlık değerlerine sahip olduğu görülmektedir. İlgili döneme ait veriler kullanılarak EDAS yönteminin aşamaları takip edilmiş ve elde edilen finansal performans sıralama değerlerine Tablo 6'da yer verilmiştir.

**Tablo 6: 2022 Yılında Borsa İstanbul'da Halka Arz Edilen Şirketlerin Performans Sıralaması**

Alternatif	$SP_i$	$SN_i$	$NSP_i$	$NSN_i$	$AS_i$	Sıra
EYGYO	0,028	0,615	0,007	0,902	0,455	38
TERA	0,106	0,535	0,025	0,915	0,470	34
AHGZ	0,588	0,441	0,141	0,930	0,536	9
BRKVY	0,123	0,508	0,030	0,919	0,475	32
PLTUR	0,442	0,173	0,106	0,973	0,539	7
OZSUB	0,109	0,281	0,026	0,955	0,491	19
SNICA	0,005	0,450	0,001	0,929	0,465	36
ALFAS	1,954	0,240	0,469	0,962	0,716	3
HKTM	0,000	0,523	0,000	0,917	0,459	37
AZTEK	0,292	0,314	0,070	0,950	0,510	14
BARMA	0,063	0,292	0,015	0,954	0,484	24
OBASE	1,372	0,241	0,330	0,962	0,646	4
KRPLS	0,059	0,273	0,014	0,957	0,485	22
KLRHO	0,278	0,285	0,067	0,955	0,511	13
RUBNS	0,083	0,406	0,020	0,936	0,478	30
KCAER	0,107	0,418	0,026	0,934	0,480	29
MAKIM	0,417	0,183	0,100	0,971	0,536	10
PRDGS	0,609	6,306	0,146	0,000	0,073	40
EUREN	0,059	0,288	0,014	0,954	0,484	25
SEGYO	4,114	0,139	0,988	0,978	0,983	1
SUNTK	0,198	0,268	0,048	0,957	0,502	17
YYLGD	0,240	0,568	0,058	0,910	0,484	26
IMASM	0,105	0,354	0,025	0,944	0,485	23
KMPUR	0,182	0,489	0,044	0,922	0,483	27
BMSTL	0,039	0,469	0,009	0,926	0,467	35
SUWEN	0,512	0,296	0,123	0,953	0,538	8
CONSE	0,010	0,722	0,002	0,886	0,444	39
LIDER	0,330	0,378	0,079	0,940	0,510	15
SMRTG	0,063	0,340	0,015	0,946	0,481	28
ENSRI	0,189	0,418	0,045	0,934	0,490	20
GRSEL	0,988	0,314	0,237	0,950	0,594	6
GZNMİ	0,457	0,255	0,110	0,960	0,535	11
KLSYN	0,098	0,445	0,024	0,929	0,476	31
HTTBT	0,347	0,413	0,083	0,935	0,509	16
INVES	4,163	1,187	1,000	0,812	0,906	2
DAPGM	1,182	0,192	0,284	0,970	0,627	5
HUNER	0,115	0,548	0,028	0,913	0,470	33
PNLSN	0,117	0,292	0,028	0,954	0,491	18
ONCSM	0,092	0,312	0,022	0,951	0,486	21
SDTTR	0,369	0,146	0,089	0,977	0,533	12



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscaoconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

Tablo 6, EDAS yönteminin metodolojisi kapsamında 2022 yılı için sıralamaya dayalı finansal performans sıralamalarını göstermektedir. Tablo verilerinden de görüleceği üzere en iyi performansa sahip ilk on içerisinde yer alan şirketler sırasıyla; SEGYO, INVES, ALFAS, OBASE, DAPGM, GRSEL, PLTUR, SUWEN, AHGAZ ve MAKIM'dir. En düşük performansa sahip olan ve son on sıra içerisinde yer alan şirketler ise en düşük performansı üreten şirket başta olmak üzere; PRDGS, CONSE, EYGYO, HKTM, SNICA, BMSTL, TERA, HUNER, BRKVY ve KLSYN'dir. Şirketlerin 2022 yıllık finansal verileri kullanılarak hesaplanan Satışlar/Fiyat oranı Tablo 7'de yer almaktadır.

**Tablo 7: Satışlar/Fiyat Oranı**

Alternatif	Yıllık Satışlar (TL)	Ödenmiş Sermaye (TL)	Hisse Başı Yıllık Net Satış	2022 Borsa Kapanış Fiyatı (TL)	Satışlar/Fiyat Oranı
EYGYO	75.157.762	82.500.000	0,910	17,210	5,3%
TERA	1.366.939.959	52.500.000	26,040	19,480	133,7%
AHGAZ	12.105.547.615	208.000.000	58,200	90,500	64,3%
BRKVY	432.032.000	56.000.000	7,710	35,460	21,8%
PLTUR	1.578.028.874	244.750.000	6,450	15,560	41,4%
OZSUB	834.918.134	60.000.000	13,920	17,700	78,6%
SNICA	1.325.110.542	135.000.000	9,820	30,660	32,0%
ALFAS	2.297.365.521	46.000.000	49,940	288,400	17,3%
HKTM	282.159.287	35.000.000	8,060	72,000	11,2%
AZTEK	2.552.562.044	100.000.000	25,530	29,120	87,7%
BARMA	1.469.595.897	262.500.000	5,600	23,160	24,2%
OBASE	172.083.254	45.500.000	3,780	23,900	15,8%
KRPLS	633.530.024	174.600.000	3,630	10,120	35,9%
KLRHO	2.272.399.000	650.000.000	3,500	27,240	12,8%
RUBNS	742.489.969	74.500.000	9,970	30,620	32,5%
KCAER	9.418.465.603	657.570.000	14,320	21,000	68,2%
MAKIM	291.551.864	56.000.000	5,210	24,460	21,3%
PRDGS	230.962.512	196.000.000	1,180	10,000	11,8%
EUREN	2.367.740.741	760.000.000	3,120	12,250	25,4%
SEGYO	106.873.233	813.555.283	0,130	3,030	4,3%
SUNTK	3.974.507.185	135.600.000	29,310	59,100	49,6%
YYLGD	11.703.562.712	472.600.000	24,760	38,540	64,3%
IMASM	617.166.592	37.000.000	16,680	38,400	43,4%
KMPUR	4.890.048.530	121.550.000	40,230	117,400	34,3%
BMSTL	1.112.868.185	36.525.000	30,470	37,840	80,5%
SUWEN	940.027.301	56.000.000	16,790	75,000	22,4%
CONSE	559.873.121	385.500.000	1,450	9,540	15,2%
LIDER	713.222.285	66.000.000	10,810	93,300	11,6%
SMRTG	2.199.508.538	306.000.000	7,190	87,250	8,2%
ENSRI	189.386.442	36.500.000	5,190	30,860	16,8%
GRSEL	1.704.888.168	102.000.000	16,710	17,290	96,7%
GZNMI	516.586.057	65.000.000	7,950	17,120	46,4%
KLYSN	526.605.371	431.419.816	1,220	3,830	31,9%
HTTBT	311.102.695	127.500.000	2,440	27,820	8,8%
INVES	4.607.445.985	187.500.000	24,570	86,000	28,6%
DAPGM	4.341.132.623	200.000.000	21,710	72,250	30,0%
HUNER	459.535.535	580.000.000	0,790	11,810	6,7%
PNLSN	1.176.616.894	75.000.000	15,690	40,800	38,5%
ONCSM*	140.534.556	19.900.000	7,060	19,250	36,7%
SDTTR*	502.774.735	50.000.000	10,060	35,200	28,6%

\*Şirketlerin halka arzı 29.12.2022 tarihi olup 2023 yılında borsada işlem görmeye başlamışlardır. İlgili şirketlerin ilk işlem günü kapanış fiyatları referans alınmıştır.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Tablo 7'de görüleceği üzere satış gelirlerinin hisse senedi fiyatlarına göre değerlendirilmesi için kullanılan Satışlar/Fiyat oranının %5 ve üzeri olması durumunda ilgili şirket hisselerine yatırımın rasyonel bir karar olacağı literatürde yer alan çalışmalarda yer almaktadır (Awalacki & Archanna, 2021). Bu bağlamda 40 şirketin tamamının verisinin %5 ve üzerinde olduğu görülmektedir. Satışlar/Fiyat oranı açısından en iyi performansa sahip olan şirketin finansal piyasalarda aracılık hizmeti sunan TERA şirketi olduğu görülmektedir. Hisse başı yıllık net satış performansında ilk sırada AHGAZ, son sırada SEGYO yer almaktadır. Tablo 2 ve Tablo 7 verileri kapsamında, şirketlerin yıl sonu kapanış fiyatları dikkate alındığında, ilk halka arz fiyatına göre (ONCSM ve SDDTR hariç) eksi getiri ile yılı kapatan şirketler AZTEK, CONSE, EUREN ve KCAER şirketleridir. DAPGM şirketi, yıl sonu kapanış fiyatı kapsamında halka arz fiyatının 15,06 katı değer kazanarak yılı tamamlamıştır.

Şirketlerin borsa performans oranları Tablo 8'de yer almaktadır.

**Tablo 8: Borsa Performans Oranları**

Alternatif	Beta	Fiyat/Kazanç (F/K)	Piyasa Değeri / Defter Değeri (PD/DD)	Piyasa Değeri/ Net Satış (PD/Net Satış)
EYGYO	0,610	15,900	4,210	25,360
TERA	0,720	19,780	4,270	0,960
AHGAZ	0,480	60,540	2,100	1,560
BRKVY	0,970	8,220	2,630	0,000
PLTUR	0,890	7,290	2,100	1,820
OZSUB	0,430	10,640	2,860	1,080
SNICA	0,850	54,980	3,200	2,550
ALFAS	0,690	28,550	16,190	6,740
HKTM	0,890	116,880	7,370	5,620
AZTEK	1,090	9,370	3,690	1,020
BARMA	0,840	15,320	4,760	2,700
OBASE	0,990	19,790	3,630	4,410
KRPLS	0,930	14,140	3,500	1,910
KLRHO	0,640	6,020	3,040	7,640
RUBNS	0,910	8,940	1,520	2,040
KCAER	0,910	13,850	3,180	1,100
MAKIM	0,720	10,870	5,630	4,410
PRDGS	1,000	5,810	1,790	5,400
EUREN	0,800	19,050	4,290	3,440
SEGYO	1,010	1,330	0,730	16,140
SUNTK	0,800	8,450	3,400	1,320
YYLGD	0,860	14,260	5,280	1,210
IMASM	0,130	50,350	10,930	17,360
KMPUR	1,020	18,300	7,690	2,240
BMSTL	0,650	13,820	2,830	1,530
SUWEN	0,750	21,100	10,820	3,800
CONSE	0,890	49,640	2,720	4,170
LIDER	0,250	13,590	7,660	9,560
SMRTG	1,090	88,690	28,080	10,000
ENSRI	0,940	15,740	3,800	4,790
GRSEL	0,890	7,190	1,070	0,950
GZNMI	0,750	2,460	1,710	1,800
KLSYN	0,810	13,970	1,950	2,670
HTTBT	0,850	65,380	4,410	12,300
INVES	0,320	7,630	5,480	9,260
DAPGM	0,910	5,180	3,600	1,990
HUNER	1,070	23,660	2,130	8,780
PNLSN	0,750	16,240	4,560	2,410
ONCSM	0,550	81,210	19,910	14,730
SDTTR	0,300	30,400	14,910	12,220



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Tablo 8 verilerine göre volatilitesi yüksek şirketler (Beta>1) sırasıyla AZTEK, SMRTG, HUNER, KMPUR, SEGYO ve PRDGS'dir. AHGAZ, OZSUB, INVES, SDTTR, LIDER ve IMASM şirketlerinin volatilitesi düşüktür (Beta<0,5). Düşük F/K oranıyla işlem gören şirketlerin fiyatının ucuz olduğu varsayılmakla birlikte F/K oranı diğer değerlendirme oranlarıyla birlikte değerlendirildiğinde anlamlı bir gösterge niteliği taşıyabilir (Aksoy & Tanrıöven, 2014). Örneğin, en düşük F/K oranına sahip olan SEGYO şirketinin yıllık değer kazancı halka arz fiyatının 1,75 katıdır. En yüksek F/K oranına sahip olan HKTM şirketinin ise yıllık değer kazancı halka arz fiyatının 5,55 katıdır. Yüksek PD/DD oranıyla işlem gören şirketler pahalı olarak değerlendirilirken, düşük PD/DD değerine sahip şirketlere yatırım yapan yatırımcıların yüksek getiri elde edebileceği literatürde bulunan çalışmalarda yer almaktadır (Karan, 1996; Aydoğan & Güney, 1997; Ünal & Akbey, 2016). PD/DD en yüksek olan şirketlerden SMRTG'nin yıllık getirisi halka arz fiyatının 5,23 katı iken, ALFAS şirketinin yıllık getirisi halka arz fiyatının -0,5 katıdır. Benzer şekilde düşük PD/DD oranına sahip SEGYO 1,75 katı değer kazanırken, GRSEL 1,1 katı değer kazanmıştır. Bu bağlamda, PD/DD oranının da tıpkı F/K oranı gibi diğer verilerle bir arada değerlendirilmesinin doğru bir yaklaşım olacağı değerlendirilmektedir.

Şirketlerin Katılım Finans İlkelerine (KFI) uyum değerleri ve uyum durumları Tablo 9'da yer almaktadır.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

**Tablo 9: Şirketlerin Kfİ Uyum Değerleri ve Durumları**

Şirket	Kfİ Oranı	Uyum Durumu	Açıklama
EYGYO	0,35	Uyumlu	
TERA	-	Uyum Dışı	Kapsam dışı alan
AHGAZ	1,33	Uyumlu	
BRKVY	-	Uyum Dışı	Kapsam dışı alan
PLTUR	0	Uyumlu	
OZSUB	1,47	Uyumlu	
SNICA	2,53	Uyumlu	
ALFAS	2,78	Uyumlu	
HKTM	2,07	Uyumlu	
AZTEK	1,09	Uyum Dışı	Kâr payı imtiyazı bulunmaktadır.
BARMA	0,71	Uyumlu	
OBASE	6,95	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
KRPLS	0,01	Uyumlu	
KLRHO	7,37	Uyum Dışı	Esas sözleşme içeriği
RUBNS	1,09	Uyumlu	
KCAER	2,82	Uyumlu	
MAKIM	0,35	Uyumlu	
PRDGS	0,14	Uyumlu	
EUREN	2,95	Uyum Dışı	Esas sözleşme içeriği
SEGYO	6,68	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
SUNTK	0,48	Uyumlu	
YYLGD	1,8	Uyumlu	
IMASM	1,19	Uyumlu	
KMPUR	3,26	Uyumlu	
BMSTL	2,4	Uyum Dışı	Esas sözleşme içeriği
SUWEN	1,55	Uyumlu	
CONSE	2,71	Uyumlu	
LIDER	20,64	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
SMRTG	0,36	Uyumlu	
ENSRI	5,82	Uyum Dışı	Esas sözleşme içeriği
GRSEL	0,7	Uyum Dışı	Esas sözleşme içeriği
GZNMI	97,96	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
KLSYN	5,92	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
HTTBT	7,88	Uyum Dışı	Eşik değer üzerinde
INVES	2,24	Uyumlu	
DAPGM	1,37	Uyumlu	
HUNER	0	Uyumlu	
PNLSN	1,82	Uyumlu	
ONCSM	0,63	Uyumlu	
SDTTR	5,01	Uyumlu	

**Kaynak:** (KAP Platformu-[www.kap.org.tr](http://www.kap.org.tr))





Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Uyum değerleri açısından 2022 yılında halka arz olan şirketlerden 26 tanesi (%65) Kfİ uyum kriterlerine uygunluk değeri taşırken, 14 şirket (%35) uyum dışıdır. Uyum dışı olan şirketlerden 2 tanesi Kfİ sektörel olarak faaliyet alanı dışında yer alırken, 6 şirket %5 eşik değeri üzerinde, 6 şirket ise esas sözleşme kapsamında uyum dışında yer almaktadır.

Tablo 2 ve Tablo 3 verileri ile Tablo 9 verileri bir arada değerlendirildiğinde, %1,37 Kfİ oranına sahip DAPGM yıllık bazda getiri açısından ilk halka arz fiyatına göre 15,06 kat prim kazanmıştır. HKTM, HUNER, AHGAZ ve SMRTG gibi uyum değeri %5 eşik altında bulunan şirketlerin ilk halka arz fiyatına göre getirileri 5 kat seviyelerindedir.

Uyum dışı nitelik taşıyan şirketlerden LIDER ilk halka arz fiyatına göre 4 katı, KLRHO ise 2,84 kat değer kazanmıştır. Genel olarak bakıldığında Kfİ uyumlu şirketlerin getirileri uyum dışı şirketlere göre daha yüksek görünürken KCAER ve CONSE gibi şirketler açısından negatif getiri söz konusudur. Şirketlerin 2022 yılına ait borsa oranları, finansal performans sıralamaları ve Satış/Fiyat oranı arasındaki ilişkiler, sıralamaya dayalı bir korelasyon ölçüsü olan Spearman rho korelasyon katsayısı (Kornbrot, 2005) kullanılarak analiz edilmiş ve analiz sonuçlarına Tablo 10'da yer verilmiştir.

**Tablo 10: 2022 Yılında Borsa İstanbul'da Halka Arz Edilen Şirketlerin Verileri arasındaki İlişki Analizi**

	BETA	F/K	PD/DD	PD/Net Satış	Satış/Fiyat	EDAS	Kfİ
BETA	1	-0,134	-0,317	-0,204	-0,208	0,196	-0,092
F/K	-0,134	1	0,577	0,368	-0,179	0,3	-0,099
PD/DD	-0,317	0,577	1	0,437	-0,156	-0,088	-0,09
PD/Net Satış	-0,204	0,368	0,437	1	-0,754	-0,063	-0,081
Satış/Fiyat	-0,208	-0,179	-0,156	-0,754	1	-0,071	-0,021
EDAS	0,196	0,3	-0,088	-0,063	-0,071	1	-0,185
Kfİ	-0,092	-0,099	-0,09	-0,081	-0,021	-0,185	1

Tablo 10'da yer alan verilerden de görüleceği üzere şirketlerin BETA değerleriyle PD/DD oranları arasında 0,317 düzeyinde negatif yönde zayıf bir ilişki bulunmaktadır. F/K ile PD/DD arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde orta derecede bir ilişki bulunmaktadır. PD/Net Satış oranıyla PD/DD arasında orta derecede bir ilişki bulunmaktadır. Satış/Fiyat oranı ile tek anlamlı düzeyde ilişki, negatif yönde 0,754 katsayı değeriyle PD/Net satış oranı arasında tespit edilmiştir.

## 6. Sonuç

Bu çalışmada, 2022 yılında halka arzı gerçekleşen 40 şirketin 2022 yılı performansının değerlendirilmesinde CRITIC tabanlı EDAS yöntemi kullanılmıştır. Halka arz edilen şirketlerin borsa performans göstergeleri (Beta değeri, Fiyat/Kazanç oranı, Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ve Piyasa Değeri/Net Satış oranları), Kfİ uyum değerleri ve Satışlar/Fiyat oranı değerleri ile finansal performans sıralama değerleri arasındaki ilişkiler Spearman korelasyon analizi ile incelenerek değerlendirilmiştir.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

Aktif devir hızı, finansal borç oranı ve stok devir hızı göstergelerinin finansal performans sıralama değerlerine etki eden önemli faktörler olduğu tespit edilmiştir. Likidite oranı, cari oran ve nakit orandan oluşan likidite grubu faktörlerinin ise etkisinin düşük kaldığı tespit edilmiştir.

CRITIC tabanlı EDAS yöntemi sıralama sonuçlarında başarılı performansa sahip olan ve ilk on sıralama içerisinde yer alan şirketlerin sırasıyla SEGYO, INVES, ALFAS, OBASE, DAPGM, GRSEL, PLTUR, SUWEN, AHGAZ ve MAKIM oldukları görülmektedir. En düşük performansa sahip olan şirketler ise PRDGS, CONSE, EYGYO, HKTM, SNICA, BMSTL, TERA, HUNER, BRKVY ve KLSYN şirketleridir.

Satışlar/Fiyat oranı bağlamında %4,30 değeriyle en son sırada yer alan SEGYO şirketinin finansal performans sıralamasının ilk sırada yer alması dikkati çekmektedir. 40 şirketin Satışlar/Fiyat oran ortalaması %36,12 iken performans sıralamasında ilk onda yer alan şirketlerin %34,21 ve son on sıra içerisinde yer alan şirketlerin ise %35,01'dir. %133,7 oranıyla en yüksek Satışlar/Fiyat oranına sahip TERA şirketi finansal performans sıralamasında 34. sırada yer almaktadır. Finansal performans sıralamasında son sıra içerisinde yer alan PRDGS şirketinin Satışlar/Fiyat oranı %11,80, 39. sıra içerisinde yer alan CONSE şirketinin %15,20, 6. sırada yer alan GRSEL şirketinin ise %96,70'tir. Literatürdeki çalışmalara göre %5 ve üzeri olması yeterliyken, en yüksek Satışlar/Fiyat oranına sahip şirketin yatırım yapılacak en rasyonel şirket olduğu varsayımı (Awalacki & Archanna, 2021) bu çalışma verileriyle örtüşmemektedir.

Çalışma verilerine göre 40 şirket bazında halka arz fiyatlarında ortalama iskonto oranının %21,05 düzeyinde olduğu görülmektedir. 31 şirketin ilk gün getirisi %9,00-%10,00 arasında iken 4 şirketin getirisi ise %5'in altında gerçekleşmiştir. İskontolu olarak halka arz edilen ve ilk gün getirileri %9-%10 aralığında olan şirketlerin oranı %77,5 iken, yine iskontolu olarak halka arzı gerçekleşen ve yüksek fiyatlandırılma kapsamında ilk gün getirisi ortalama -%2,56 olan şirketlerin oranı ise %22,5'tir. Dolayısıyla, Kıymaz'ın (2000) çalışmasına benzer şekilde çalışma kapsamındaki şirketlerde anlamlı düzeyde düşük fiyatlandırma yapıldığı değerlendirilmektedir.

Yatırımcı talebi, ilk halka arz fiyatlandırma ve ilk gün getirisi açısından EYGYO şirketi verilerinden de görüleceği üzere farklılaşabilmektedir. EYGYO şirketinin %10 fiyat iskontosu, 883 bin yatırımcı ve %9,97 ilk günlük getirisi, Reese'nin (1998) yatırımcı ilgisinin halka arz üzerindeki etkisini incelediği çalışma verileriyle benzer doğrultudadır.

Çalışma sonuçlarına göre ortalama ilk gün getirisi %8,01 düzeyindedir. Çakır & Akkoç (2015), Ocak 2008-Temmuz 2013 dönem aralığı için ilk gün getiri oranını %1,16 olarak tespit etmiştir. Loughran vd. ise çalışmalarında BİST için 1990-2022 dönem aralığı için ortalama %13 olarak tespit etmişlerdir.

Şirketlerin finansal performans sıraları, betaları ve ilk gün getirileri farklılaşabilmektedir. CRITIC tabanlı EDAS yöntem sonuçlarında performans sıralamasında ilk on içerisinde yer alan şirketlerin 2022 yılı ortalama betası %77, ortalama ilk gün getirileri %7,2 iken son on sırada yer alan şirketlerin 2022 yılı ortalama betası %85, ortalama ilk gün getirileri %9,9'dur.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

2022 yılında halka arz olan şirketlerden %65'i Kfİ uyum değerleri içerisinde yer alırken, %35'i ise uyum değerlerine uygun statüde değildir. Kfİ bağlamında uyum değerleri içerisinde yer alan şirketlerin 2022 yıllık ortalama betası %75, ortalama ilk gün getirileri %7,2'dir. Performans sıralamalarında ise ilk on ve son on sıralama içerisinde yer alan 7 şirket bulunmaktadır. Uyum dışı statülü şirketlerin 2022 yıllık ortalama betası %81, ortalama ilk gün getirileri ise %9,5'tir. Performans sıralamalarında ise ilk on içerisinde üç şirket, son on sıralama içerisinde ise 6 şirket bulunmaktadır.

Sonuç itibarıyla, ilgili 40 şirketin 2022 yılı borsa performans değerleri, Kfİ değerleri ve Satış/Fiyat oran değerleriyle finansal performans sıralama değerleri arasında, istatistiksel olarak anlamlı yönde bir ilişki tespit edilememiştir.

Çalışmanın sonuçları halka arz veri dönemi, seçilen kriterler ve metodoloji ile sınırlıdır. Gelecekteki muhtemel çalışmalarda farklı ÇKKV yöntemleri kullanılarak performans değerlendirmeleri yapılabilir, halka arzda uygulanan fiyatlamalar, ilk halka arz getirileri ve finansal performans sıralamaları arasındaki ilişkiler derinlemesine araştırılabilir.

#### Kaynakça

- Akbulut, O.Y. (2019). CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile İş Bankası'nın 2009-2018 Yılları Arasındaki Performansının Analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 249-263.
- Akgüç, Ö. (2010). *Finansal Yönetim* (8. Baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Aksoy, A. & Tanrıöven, C. (2014). *Sermaye Piyasası Yatırım Araçları ve Analizi* (5. Basım). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Alanazi, A., Ahmed S., Liu, B. & Forster, J. (2011). The Financial Performance of Saudi Arabian IPOs. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 146-157.
- Alimohammadlou, M. & Bonyani, A. (2017). A Novel Hybrid MCDM Model for Financial Performance Evaluation in Iran's Food Industry. *Accounting and Financial Control*, 1(2), 38-45.
- Alinezhad, A. & Khalili, J. (2019). EDAS Method. *New Methods and Applications in Multiple Attribute Decision Making (MADM)*. International Series in Operations Research & Management Science. Springer, Cham.
- Almumani, M. A. Y. (2018). An Empirical Study on Effect of Profitability Ratios & Market Value Ratios on Market Capitalization of Commercial Banks in Jordan. *International Journal of Business and Social Science*, 9(4), 39-45.
- Alvarez-Otero, S. (2023). A European Empirical Study of Institutional Differences in IPOs Anomalies. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(1), 1-24.
- Awalakki, M. & Archanna, H. H. (2021). Impact of Financial Performance Ratios on Stock Returns - A Study with Reference to National Stock Exchange. *International Journal of Aquatic Science*, 12(3), 2151-2167.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- Ayan, B. & Abacıoğlu, S. (2022). An MCDM Approach to Evaluating Companies Social Media Metrics Based on User-Generated Content. *Business, Economics and Management Research Journal*, 5(3), 266-285.
- Aydoğan, K. & Güney, A. (1997). Hisse Senedi Fiyatlarının Tahmininde F/K Oranı ve Temettü Verimi. *İMKB Dergisi*, 1(1), 90-91.
- Ayrıçay, Y. & Türk, V. E. (2014). Finansal Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: BİST'de Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (64), 53-70.
- Balaban, E. & Kunter, K. (1997). A Note on The Efficiency of Financial Markets in A Developing Country. *Applied Economics Letters*, 4(2), 109-112.
- Baydaş, M. (2022). The Effect of Pandemic Conditions on Financial Success Rankings of BIST SME Industrial Companies: A Different Evaluation with The Help of Comparison of Special Capabilities of MOORA, MABAC and FUCA Methods. *Business & Management Studies: An International Journal*, 10(1), 245-260.
- Bayram, E. (2021). Türkiye'deki Katılım Bankalarının CRITIC Temelli EDAS Yöntemiyle Performans Değerlendirmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 55-72.
- Beşirli, M. (2009). Osmanlı'da Borsa: Dersaadet Tahvilât Borsası'ndan Eshâm ve Tahvilât Borsası'na Yeni Düzenleme Girişimleri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 185-208.
- Birgili, E. & Düzer, M. (2010). Finansal Analizde Kullanılan Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB'de Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 46, 74-83.
- Bulgurcu, B. (2019). Çok Nitelikli Fayda Teorisi ile CRITIC Yöntem Entegrasyonu: Akıllı Teknoloji Tercih Örneği. *OPUS*, 13(19), 1931-1957.
- Bulut, E. & Şimşek, A. İ. (2022). Evaluation of Financial Performance of Some Technology Companies Traded in Borsa İstanbul by Topsis Method. *Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 103-130
- Büyüksalvarcı, A. (2010). Finansal Oranlar ile Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Analizi: İMKB İmalat Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48, 130-141.
- Cam, A. V., Cam, H., Ulutas, S. & Sayın, O. B. (2015). The Role of Topsis Method on Determining the Financial Performance Ranking of Firms: An Application in The Borsa İstanbul. *International Journal of Economics and Research*, 6(3), 29-38.
- Chambers, D. & Dimson, E. (2009). IPO Underpricing Over the Very Long Run. *The Journal of Finance*, 64(3), 1407-1443.
- Çakalı, K. R. (2022). Performance Evaluation of Deposit Banks with Financial Ratios: Combined Use of Objective and Subjective Criteria Weighting Methods (Combined Entropy-SWARA Based EDAS Method). *Alanya Akademik Bakış*, 6(2), 2351-2377.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- Çakır, H. & Akkoç, S. (2015). Short Time Price Performances of Initial Public Offerings (IPO): A Comparative Sectoral Analysis in Borsa İstanbul. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 159-170.
- Çelik, E. & Arslanlı, K. (2020). Gayrimenkul Yatırım Ortallığı Firmalarının Piyasa Değeri ve Aktif Karlılığını Etkileyen Finansal Oranların Panel Veri Analizi Yöntemiyle Belirlenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (88), 255-274.
- Demir M. & Tuncay, M. (2012). Türk Gıda Sektörünün Faaliyet ve Kârlılık Oranları Açısından Analizi: İMKB Gıda Sektöründe İşlem Gören İşletmeler Üzerine Bir Araştırma (2000-2008 Dönemi). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 367-392.
- Dhanda, S. & Singh, S. (2023). Earnings Performance of Financial and Non-Financial Ipos in India: An Empirical Analysis Based on Market Timing. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, JFRA-05-2022-0176.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. & Papayannakis, L. (1995). Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The Critic Method. *Computers and Operations Research*, 22(7), 763-770.
- Elma, O. E. (2023). A Comparative MCDA Application on The Long-Term Performance of IPOs During the Pandemic on Borsa İstanbul. *Journal of Economics Business and Political Research*, 8(20), 269-293.
- Encenzo, R. M., Asoque, R., Arceno, R., Aclao, J., Ramones, E. Orioque, J., Wenceslao, C., Atibing, M. N. & Ocampo, L. (2023). A Comprehensive Analytical Framework for Evaluating the Similarity Between Organizations' Strategic Directions and The United Nations' Sustainable Development Goals. *Decision Analytics Journal*. 100176.
- Ergene, L. & Ülev, S. (2022). BİST Katılım Endeksinin Fıkhî Tarama Metodolojileri Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 1-30.
- Espenlaub, S., Goyal, A. & Mohamed, A. (2016). Impact of Legal Institutions on IPO Survival: A Global Perspective. *Journal of Financial Stability*, 25, 98-112.
- Ferri, S., Tran, A., Colantoni, F. & Savio, R. (2023). Sustainability Disclosure and IPO Performance: Exploring the Impact of ESG Reporting. *Sustainability*, 15(6), 1-15.
- Fertekligil, A. (2000). *Türkiye'de Borsanın Tarihçesi*. İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları.
- Fintables. (2023). *ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi)*. <https://fintables.com/akademi/degerleme-analizi-101/roic>
- FODER. (2021). *Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması II. Dönem Raporu*. Ipsos Sosyal Araştırmalar. [https://www.fo-der.org/wp-content/uploads/2022/11/Finansal-Okuryazarl%C4%B1k-3.Donem-Raporv4\\_05012021-3.pptx](https://www.fo-der.org/wp-content/uploads/2022/11/Finansal-Okuryazarl%C4%B1k-3.Donem-Raporv4_05012021-3.pptx)



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- Foreks. (2022). *Gündem Haberleri*. Borsa İstanbul'da 2022 yılında 40 şirket halka arz edildi. <https://www.foreks.com/haber/detay/63ad37a3c9e77c00014bbf0a/PICNEWS/tr/borsa-istanbul-da-2022-yilinda-41-sirket-halka-arz-edildi> (Erişim Tarihi: 29.12.2022).
- Ghorabae, K., Amiri, M., Zavadskas, E. K., Turskis, Z. & Antucheviciene, J. (2017). Stochastic EDAS Method for Multi-Criteria Decision-Making with Normally Distributed Data. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 33(3), 1627-1638.
- Gibson, C. H. (2013). *Financial Statement Analysis* (13th Edition). South-Western Cengage Learning.
- Harinurdin, E. (2023). The Influence of Financial Ratio and Company Reputation on Company Stock Prices Financial Sector. *Proceedings*, 83(1), 1-12.
- Hoe, L. W., Siew, W., Fai, L. K., Xin, A. L. & Fun, L. P. (2020). An Empirical Evaluation on The Performance of Food Service Industry in Malaysia with Topsis Model. *Journal of Physics: Conference Series*, 1-7.
- İkbal, Z. & Mirakhor, A. (2013). *Ekonomik Gelişim ve İslami Finans*. İstanbul: Borsa İstanbul Yayınları.
- İlbasmış, M. (2023). Underpricing and Aftermarket Performance of IPOs During the Covid-19 Period: Evidence from Istanbul Stock Exchange. *Borsa Istanbul Review*, 23(3), 662-673.
- Jaya, M. & Sundar, K. (2012). A Study on The Relationship of Market Capitalization and Macro Economic Factors (With Special Reference to Indian Information Technology Industry). *Zenith International Journal of Business Economics & Management Research*, 2(11), 67-80.
- Karabulut, Y. & Çelik, A. E. (2007). İMKB'de İşlem Gören Çimento Sektörü Hisse Senetleri Üzerindeki Satışlar/Fiyat Oranı Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62(02), 59-74.
- Karan, M. B. (1996). Hisse Senetlerine Yapılan Yatırımların Performanslarının Fiyat/Kazanç Oranına Göre Değerlendirilmesi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *İşletme-Finans Dergisi*, 11(119), 26-35.
- Khurshed, A., Paleari, S. & Vismara, S. (2005). The Operating and Share Price Performance of Initial Public Offerings: The UK Experience. *SSRN Electronic Journal*, 1-29.
- Kıymaz, H. (2000). The Initial and Aftermarket Performance of IPOs in an Emerging Market: Evidence from Istanbul Stock Exchange. *Journal of Multinational Financial Management*, 10(2), 213-227.
- Kiracı, K. & Bakır, M. (2019). CRITIC Temelli EDAS Yöntemi ile Havayolu İşletmelerinde Performans Ölçümü Uygulaması. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 157-174.
- Kornbrot, D. (2005). Spearman's Rho. B. S. Everitt & D. C. Howell (Ed.), *Encyclopedia of Statistics in Behavioral Science* (Volume 4) (1887-1888). Chichester: John Wiley & Sons.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- 
- Kumaran, S. (2022). Financial Performance Index of IPO Firms Using VIKOR-CRITIC Techniques. *Finance Research Letters*, 47(PA), 102542, Elsevier.
- Kyani, S. & Amjad, S. (2011). Investor Interest, Under-Pricing, and Trading Volume in Pakistan Secondary Market. *Business and Economics Journal (BEJ)*, 39, 1-15.
- Lestari, R. W. (2013). The Influence of Financial Performance on Company's IPO Price. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1(2), 1-15.
- Lin, C. C., Tuan, C. L., Yang, W. N., & Peng, K. C. (2011). An Application of Entropy Weight and Super-Efficiency Models on Financial Performance of Taiwanese Listed Food Companies. *2011 2nd IEEE International Conference on Emergency Management and Management Sciences*, 784-787.
- Loughran, T., Ritter, J. Y. & Rydqvist, K. (1999). Initial Public Offerings: International Insights. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2, 165-199. (Updated April 13, 2023) <https://site.warrington.ufl.edu/ritter/files/IPOs-International.pdf>
- Mazumder, S. & Saha, P. (2021). COVID-19: Fear of Pandemic and Short-Term IPO Performance. *Finance Research Letters*, 43, 101977.
- Menekse, A., Ertemel, A. V., Akdağ, H. C. & Gorener, A. (2023). Additive Manufacturing Process Selection for Automotive Industry Using Pythagorean Fuzzy CRITIC EDAS. *Plos One*, 18(3), 1-23.
- Mhagama, F. L. & Topak, M. S. (2019). The Relationship Between Initial Public Offering and Firm Performance: A Research on Borsa İstanbul (BIST). *Istanbul Gelisim University Journal of Social Sciences*, 6(GELISIMUWE 2019 Special Issue), 82-93.
- Mirza, S. A. & Javed, A. (2013). Determinants of Financial Performance of a Firm: Case of Pakistani Stock Market. *Journal of Economics and International Finance*, 5(2), 43-52.
- Moitra, M., Das, T. S. & Biswas, P. (2021). A Decision Support System for Ranking the Different Battery Energy Storage Technologies using CRITIC and EDAS Method. *International Journal of Engineering Research & Technology (IJERT)*, 9(1), 183-188.
- Naeem, N., Cankaya, S. & Bildik, R. (2022). Does ESG Performance Affect the Financial Performance of Environmentally Sensitive Industries? A Comparison Between Emerging and Developed Markets. *Borsa İstanbul Review*, 22(2), 128-140.
- Okka, O. (2009). *Finansal Yönetim* (3. Baskı). Konya: Nobel Yayın Dağıtım.
- Ologunde, A., Elumilade, D. & Saolu, T. (2006). Stock Market Capitalization and Interest Rate in Nigeria: A Time Series Analysis. *International Research Journal of Finance and Economics*, 4, 154-167.
- Orhan, Z. H & Işiker, M. (2019). Developing A Ranking Methodology for Shariah Indices: The Case of Borsa İstanbul. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(3), 302-317.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- Özyeşil, M. (2022). Underpricing Anomaly in Initial Public Offerings: A Research on 2021 Initial Public Offerings Performed in Borsa İstanbul. *Business & Management Studies: An International Journal*, 10(1), 149-162.
- Pagano, M., Panetta, F. & Zingales, L. (1998). Why Do Companies Go Public? An Empirical Analysis. *Journal of Finance*, 53(1), 27-64.
- Pamuk, Ş. (2004). The Evolution of Financial Institutions in The Ottoman Empire, 1600-1914. *Financial History Review*, 11(1), 7-32.
- Pavone, P. (2019). Market Capitalization and Financial Variables: Evidence from Italian Listed Companies. *International Journal of Academic Research Business and Social Sciences*, 9(3), 1356-1371.
- Raghibi, A. & Lahsen, Q. (2020). Shariah-Compliant Stock Screening: A Financial Perspective. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 37(1), 86-98
- Reese, W. A. (1998). IPO Underpricing, Trading Volume, and Investor Interest. Capital Markets: Market Microstructure. *Working Paper, Tulane University*. 1-41.
- Saygılı, E., Arslan, S. & Birkan, A. Ö. (2022). ESG Practices and Corporate Financial Performance: Evidence from Borsa İstanbul. *Borsa İstanbul Review*, 22(3), 525-533.
- Sultan, A. S. (2014). Financial Statements Analysis-Measurement of Performance and Profitability: Applied Study of Baghdad Soft-Drink Industry. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(4), 49-56.
- Tanyeri, B., Öztürkkal, B. & Tirtiroglu, D. (2022). Turkish IPOs in a Changing Regulatory and Economic Environment. *Borsa İstanbul Review*, 2(2), 332-340.
- Tepeli, Y. & Ozkoc, H. H. (2020). An Evaluation of Alternative Methods for Financial Performance: Evidence from Turkey (Istanbul Stock Exchange). *IJCEAS*, (2), 356-377.
- TSPAKB. (2002). *Türkiye Sermaye Piyasası, Sermaye Piyasasında Gelişmeler- Türkiye'de Yatırımcı Profili -Aracı Kuruluşların 2001 yılı Kurumsal ve Finansal Verileri*. <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/SP-2001-web2013.pdf>
- TSPB. (2023). *Veriler*. <https://tspb.org.tr/tr/veriler/>
- Uyar, A. & Kılıç, Ö. (2012). The Influence of Firm Characteristics on Disclosure of Financial Ratios in Annual Reports of Turkish Firms Listed in the Istanbul Stock Exchange. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 8(2), 137-156.
- Ünal, S. & Akbey, F. (2016). Firma Büyüklüğü ve Piyasa Değeri/ Defter Değeri Anomalilerinin Birlikte İncelenmesi: Borsa İstanbul Örneği. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 257-282.
- Vruwink, D. R., Quirin, J. J. & O'Bryan, D. (2007). Modified Price-Sales Ratio: A Useful Tool For Investors?. *Journal of Business & Economics Research*, 5(12), 31-40.





Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

- 
- Yalçın, N. & Ünlü, U. (2018). A Multi-Criteria Performance Analysis of Initial Public Offering (IPO) Firms Using CRITIC and VIKOR methods. *Technological and Economic development of Economy*, 24(2), 534-560.
- Yalçın, N. & Karakaş, E. (2019). Kurumsal Sürdürülebilirlik Performans Analizinde CRITIC-EDAS Yaklaşımı. *Çukurova Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 34(4), 147-162.
- Yazgan, A. E. (2022). Bütünleşik CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile Türkiye'deki Büyükşehirlerin İhracat Performanslarının İncelenmesi. *Fiscaeconomia*, 6(2), 909-929.
- Yılmaz, C. (2019). *Abidin Paşa-Borsa Risalesi: Hava Oyunları*. İstanbul: Vakıfbank Kültür Yayınları.
- Yildiz, S. B. (2020). Performance Analysis of Turkey's Participation and Conventional Indices Using TOPSIS Method. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(7), 1403-1416.
- Yurttadur, M. & Tascı, M. Z. (2023). The Relationship Between Currency-Protected Deposits and Bank Performance: Case of Participation banks. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 10(1), 45-54.
- Yüksel, A. & Yüksel, A. (2006). The Link between IPO Underpricing and Trading Volume: Evidence from the Istanbul Stock Exchange. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 11(3), 57-78.

---

**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. 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, Fiscaeconomia 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.



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

## **A Comparative Study of Public Offerings on Borsa Istanbul with CRITIC and EDAS Methods**

**Abdullah Kılıçarslan, Hüseyin Ergun**

### **Extended Abstract**

In the context of Turkish capital markets, the cornerstones of the stock market tradition were the borrowing of the Ottoman Empire by buying bonds from European states in order to finance the costs of the Crimean War and the trading of these bonds in the over-the-counter markets in Istanbul. In order to control and supervise this trade, the Dersaadet (Dersaadet) Stock Exchange was established in 1873. This structure subsequently evolved from over-the-counter markets to be referred to as the Galata Stock Exchange (Ferrights, 2000).

The growing and developing Dersaadet (Dersaadet) Bond Exchange brought newly developed financing methods to the country in Europe, contributing to the financial and economic development of the Ottoman Empire (Beşirli, 2009). With a bylaw issued in 1906, Dersaadet (Dersaadet) Bonds Exchange was converted into Esham and the Stock Exchange, and within the scope of the Statutory Decree on Securities Exchanges, the Istanbul Stock Exchange (IMKB) was established on December 26, 1985 (Pamuk, 2004).

In 2013, the IMKB merged with the derivatives exchange (VOBAS) and Istanbul Gold Exchange (BIAS) under the Borsa Istanbul A.Ş. (Borsa Istanbul, 2023).

In the early stages of the IMKB, a shallow perspective of investors, the lack of low market awareness, short portfolio investment terms, low trading volume and an inability to achieve stock market depth despite the incentives provided prevented structural reform practices from revealing desired results. In this context, Borsa Istanbul (BIST) did not display the function of directing the capital market's existing funds to productive areas as an active component of the Turkish Financial system, and the capital's spread to the bottom was within a limited framework (Balaban & Kunter, 1997).

Investor confidence in Turkish capital markets and expectations and desires for instruments that provide alternative returns in the financial system generally keep the interest in stocks alive. In this context, the interest in the companies that are offered to the public on Borsa Istanbul has increased in some periods.

Public offerings continue to develop based on the effectiveness of regulatory bodies, particularly the rationality of public offering prices, as well as due to public offering periods, investor demand, and the approaches of brokerage houses and other actors who play a major role in the public offering process.

In 2011, the participation index was established in Turkey to meet the expectations of investors who desire to invest their accumulation in equity securities within an ideal Islamic finance ecosystem (İkbal & Mirakhor, 2013) and to raise awareness in the field of both individuals and companies in this field (TKBB, 2011).

The Advisory Board of the Association of Participation Banks of Turkey has developed the "Share Certificate Issuance and Trading Standard" and "Guidelines for the Identification of Companies Operating in Compliance with the Participation Finance Principles." Borsa Istanbul



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

began calculating the Participation indexes (Participation-100, Participation-30, Participation-50, Participation-Dividend and Participation-Sustainability) based on the companies in this context under independent audit data (every six months).

The participation indices and the companies to be included in these indices be identified through the forms forwarded to the BIST by the investor relations departments of the companies that are traded in the stock market.

Since 2022, companies within the scope of the related indices are updated with minimum data errors through the relevant forms, which are filled out by the investor relations units of the companies under the coordination and control of the "BIST Index Calculation Services Unit" through the KAP BIY system.

The financial performance of the companies traded on the BIST is important to conventional investors in terms of alternative earnings and sustainable investment, as well as to investors with an Islamic investment sensitivity.

The suitability of public offering for initial public offering, including the trading of companies in the stock exchange and the financial performance of the companies in this context, are important factors in terms of the rationality of the investment decisions and the right investment.

There are many studies in which the financial performance analysis of the companies traded in the BIST on a company-by-company basis, index groups, or sectoral basis is performed using different techniques (Cam et al., 2015; Saygılı et al., 2021; Baydaş, 2022; Bulut & Şimşek, 2022; Naeem et al., 2022).

The studies in the literature show that financial ratios are used to measure the financial success levels of companies or individuals accurately. Companies' financial success can be evaluated on the basis of a number of factors, and this can make multi-criterion decision making difficult. Decision-making is becoming increasingly complex due to the variety of information and conflicting criteria that must be taken into account in the equity investment decision-making process.

In today's capital markets, where the N-factor variable has an impact on decision-making mechanisms, the financial performance of companies has become a predictable tool for maximizing profits and value for companies at optimal cost and thus increasing the wealth of stakeholders (shareholders and investors) as an alternative investment instrument. In this context, Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods are used to assess and measure financial performance by combining multiple variables.

This research aims to conduct a comparative analysis using the multiple criteria decision-making methods of CRITIC and EDAS on the initial public offerings (IPOs) in Borsa İstanbul. The study examines the financial performance of 40 companies that underwent IPOs in 2022 and analyzes the relationships between financial performance, sales/price ratio, and stock market performance. Furthermore, the evaluation of the IPO companies is conducted based on the "Participation Finance Principles."



Kılıçarslan, A. & Ergun, H. (2023).

Borsa İstanbul'daki Halka Arzlar Üzerine CRITIC ve EDAS Yöntemleriyle Karşılaştırmalı Bir Araştırma.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2025-2062. Doi: 10.25295/fsecon.1304387

---

The financial performance criteria used in the study encompass liquidity, financial structure, activity, and profitability. These criteria measure the financial soundness, operational efficiency, and profitability of the companies.

The methodology employed in this research consists of the CRITIC and EDAS methods, which are effective and reliable techniques in addressing multiple criteria decision-making problems. While the CRITIC method is used to determine the weights among the criteria, the EDAS method is utilized for ranking the alternatives.

CRITIC-based EDAS method can be seen that the companies in the top ten categories that have successful performance in their ranking results are SEGYO, INVES, ALFAS, OBASE, DAPGM, GRSEL, PLTUR, SUWEN, AHGAZ and MAKIM, respectively. PRDGS, CONSE, EYGYO, HKTM, SNICA, BMSTL, TERA, HUNER, BRKVY, and KLSYN are the lowest-performing companies.

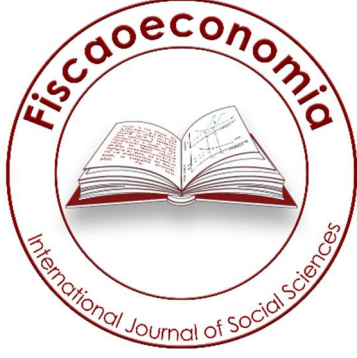
According to the research data, the average discount rate is 21.05 percent in public offering prices on a 40-company basis. The first-day return of 31 companies is between 9-10 percent. The return of the four companies was below 5 percent. The average first-day return was 8.01 percent, according to the study results.

The ratio of the companies offered to the public at a discount with a first-day return of 9 to 10% is 77.5%. Similarly, 22.5 percent of publicly offered companies provided negative returns (average - 2.56 percent). Similar to the work of Kıymaz (2000), it is therefore considered that there has been significant low pricing in the companies within the scope of this study.

Investor demand may differ in terms of the initial public offering pricing and first-day return. The initial public offering price of EYGYO, one of the companies within the scope of the study, was at a 10 percent discount. The number of investors who receive shares is 883,000. EYGYO's return on the first day was 9.97%. As one of the companies with the lowest performance rankings in the study's findings, the data of EYGYO is in line with the data of the study from which Reese (1998) examines the impact of investor interest on public offering.

The findings of the study reveal significant relationships between the financial performance of IPO companies, sales/price ratio, and stock market performance. Moreover, adherence to the principles of participation finance is identified as a crucial factor in the evaluation of the companies.

This study contributes to the existing research on IPOs in Borsa İstanbul. The utilization of CRITIC and EDAS methods enables more objective and consistent results in financial performance evaluations.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği<sup>1</sup>

#### Analysis of the Relationship between Financialization and Wage Share: The Case of Türkiye

Harun SARAÇ<sup>2</sup>, Emrullah ÖZDEN<sup>3</sup>

#### Öz

1980 sonrası süreçte neo-liberal politikaların uygulanmasıyla birlikte serbestleşmeye başlayan finans kesiminin geldiği noktayı ifade eden finansallaşma kavramı son dönem çalışmalara konu olmaktadır. Finansallaşmanın özellikle gelir dağılımını bozucu yöndeki etkisinin mercek altına alındığı çalışmalar bu faktörün ana akım çalışmalarda ihmal edildiğini ortaya koymaktadır. Öncelikle gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan ve daha sonra gelişmekte olan ülkelere belirlenmiş finansallaşma olgusu, şirketlerin, hane halklarının ve devletin davranış kalıplarını değiştirmekte ve günümüz kapitalizminin dinamiklerini yerinden oynatma rolünü üstlenmektedir. Bu kapsamda bu çalışmanın amacı 1988-2019 döneminde Türkiye’de finansallaşmanın milli gelir içerisindeki emek payı üzerindeki etkisini zaman serisi analizi ile araştırmaktır. Analizde finansallaşmayı temsilen kullanılan finansallaşma endeksi bu çalışma kapsamında Temel Bileşenler Analizi kullanılarak özgün olarak elde edilmiştir. ARDL eş-bütünleşme yaklaşımının kullanıldığı analiz sonuçlarına göre Türkiye’de finansallaşma, teknolojik gelişme ve dış açıklık değişkenlerinden sonra emek payının aşınmasında rol oynamaktadır. Dolayısıyla çalışma sonuçlarına göre, düzenlemelerden büyük oranda muaf tutulan finansal kesimin finansallaşmaya olan dönüşümü, Türkiye ekonomisi üzerinde fonksiyonel gelir dağılımını bozucu bir etkiye sahiptir.

**Jel Kodları:** F65, D63, E44

**Anahtar Kelimeler:** Finansallaşma, emek payı, Türkiye, fonksiyonel gelir dağılımı

<sup>1</sup> Bu çalışma ilk yazarın Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü’nde devam eden doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [harun.sarac@erdogan.edu.tr](mailto:harun.sarac@erdogan.edu.tr), ORCID: 0000-0002-4576-9273

<sup>3</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [emrullah.ozden@erdogan.edu.tr](mailto:emrullah.ozden@erdogan.edu.tr), ORCID: 0000-0002-1903-2550



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

---

#### **Abstract**

The concept of financialization expresses the point reached by the financial sector through liberalization with the implementation of neo-liberal policies in the post-1980 period, and it has become a subject of recent studies. Studies focusing on the effect of financialization, especially on the distorting effect of income distribution, reveal that this factor is neglected in mainstream studies. The phenomenon of financialization, which first emerged in developed countries and then emerged in developing countries, changes the behavior patterns of companies, households and the state and plays the role of displacing the dynamics of today's capitalism. In this context, this study investigates the effect of financialization on the wage share in national income in Türkiye in the period of 1988-2019 with the time series analysis. The financialization index, which is used to represent financialization in the analysis, was originally obtained by using Principal Components Analysis within the scope of this study. According to the results of the analysis in which the ARDL cointegration approach is used, financialization in Türkiye plays a role in the erosion of the wage share after technological development and trade openness variables. Thus, according to the results, the transformation of the financial sector, which is largely exempt from regulations to financialization, has a distorting effect on the functional income distribution for the Turkish economy.

**Jel Codes:** F65, D63, E44

**Keywords:** Financialization, wage share, Türkiye, functional income distribution

## 1. Giriş

20. yüzyılın savaş sonrası dönemi Dünya üzerindeki ekonomik ilişkilerin büyük oranda değişime uğradığı bir dönem olmuştur. Bu çarpıcı dönüşüm sürecinde o zamana kadar ekonominin yönünü tayin eden devletlerin ağırlığı giderek azalmış ve zamanla piyasa belirleyici faktör olmaya başlamıştır. Piyasa dinamiklerinin ön plana çıkmasıyla birlikte hem ulusal hem de uluslararası ekonomik düzen ve entegrasyon biçimleri büyük oranda değişime uğramıştır. Küreselleşmenin en önemli kavramlardan biri haline geldiği neo-liberal dönemde, ülkeler arasındaki ekonomik aktiviteler artan bir trende girmiştir. Buna ek olarak uluslararası finansal işlemlerdeki hacim giderek artmış ve reel ekonomik faaliyetleri geride bırakmıştır. Finansal faaliyetlerin gündelik hayatın bir parçası haline gelmesi ve hatta ekonomik ilişkilere ek olarak toplumsal ilişkilerde belirleyici bir unsur haline dönüşmesi, içinde bulunduğumuz dönemi tanımlayan neo-liberalizm ve küreselleşme kavramlarına bir yenisini daha eklemiştir. Dolayısıyla bu dönemin tanımlayıcıları arasına “finansallaşma” kavramı dahil edilmelidir (Epstein, 2005: 3). Finansallaşma günümüz kapitalizminin, neo-liberalizm ve küreselleşme olgularının da etkisiyle adeta bir kabuk değişimi olarak da nitelendirilebilir.

1970’li yıllarda yaşanan krizler ve Keynesyen ekolün yavaş yavaş etkisini kaybetmesiyle beraber kendine daha fazla hareket alanı bulan liberal iktisadi sistem gelişmiş ülkelerde başlayan ve daha sonra gelişmekte olan ülkeleri de etkisi altına alan bir değişim sürecini başlatmıştır. Bu çerçevede kapitalist anlayışın belirleyici olmaya başladığı ekonomik düzen içerisinde finans sektörü daha önce hiç olmadığı kadar etki alanına sahip olmaktadır. Çeşitli etki mekanizmaları üzerinden finansallaşma olgusu makro iktisadi değişkenleri de etkileyen bir unsur haline geldiğinden, yaşanan bu dönüşümün ekonomik düzen içerisinde görülen etkileri teorik ve ampirik çalışmalara sıkça konu olmaya başlamıştır.

Bu çalışmada Türkiye’de 1988-2019 döneminde finansallaşmanın milli gelir içerisindeki emek payı üzerindeki etkisi tartışılmakta ve ARDL eş-bütünleşme yaklaşımı ile de ampirik olarak analiz edilmektedir. Türkiye’nin özellikle 24 Ocak 1980 kararları ile beraber yaşadığı neo-liberal politikalara geçiş süreci önemli bir paradigma değişimi olarak nitelendirilebilir. Dolayısıyla milli hasılanın sermaye ve emek arasındaki dağılımında önemli rol oynayacak kararların alındığı bu süreçle beraber Türkiye de dünyadaki gelişmelerle paralel olarak önemli bir değişim sürecine girmiştir. Bu çalışma ile beraber ilgili dönemde Türkiye’nin yaşadığı deneyimin gelir dağılımı açısından incelenmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmanın literatüre katkısı ve özgün yönleri şu şekilde ifade edilebilir. İlk olarak çalışmada finansallaşma olgusunu temsil etmek üzere dört farklı değişken kullanılarak Temel Bileşenler Analizi ile yeni bir finansallaşma endeksi oluşturulmuştur. Bu endeks literatürde farklı değişkenlerle temsil edilen, tanımı ve boyutu üzerinde hala tam olarak bir fikir birliği sağlanamamış finansallaşma olgusunun ölçümü adına önemli bir rol üstlenmektedir. Dört farklı alt veri kullanılarak elde edilen endeks, finansallaşmanın isabetli bir şekilde temsiline dair gayretlere katkıda bulunmakta ve Türkiye’nin son dönemde yaşadığı finansallaşma sürecine dair fikir vermektedir. Çalışmanın ikinci katkısı ise örneklem ülke olarak gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Türkiye’nin mercek altına alınmasıdır. Nitekim ilk olarak gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan finansallaşmanın etkisi literatürde ağırlıklı olarak bu ülkeler üzerinden çalışılmış ve gelişmekte olan ülkelere yönelik, özellikle ülke bazlı çalışmalar görece yetersiz

kalmıştır. Bu durumla alakalı olarak gelişmiş ülkelere yönelik veriye ulaşmadaki zorluk da gerekçe olarak gösterilebilir. Son olarak, çalışmadan elde edilen finansallaşmanın ücret payını azalttığı yönündeki sonuç ana akım iktisadın bulgularının yetersiz olduğunu ortaya koymaktadır. Modern kapitalizmin son aşamasını ifade eden finansallaşma, gelir eşitsizliğini açıklamaya yönelik olarak kurulan modellere dahil edilmelidir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümü şu şekilde planlanmıştır. İkinci bölümde, finansallaşma kavramı ve emek payı ile olan ilişkisi tartışılmaktadır. Üçüncü bölümde konu ile ilgili literatür, dördüncü bölümde ise veri seti, model ve ekonometrik yöntem sunulmaktadır. Beşinci bölümde analiz sonuçlarının ortaya koyulmasından sonra, altıncı bölümde sonuç ve politika önerileri ile çalışma tamamlanmaktadır.

## 2. Finansallaşma Kavramı ve Emek Payı İlişkisi

1990'lı yılların başından beri farklı disiplinlerden araştırmacılar gelişmiş politik ekonomilerdeki yapısal değişimleri tanımlamak için sıklıkla finansallaşma terimine başvurmaktadır. Finansallaşma kavramı ilk kez Phillips'in (1993) çalışmasında Amerika Birleşik Devletleri'nde finansal kesimin giderek güç kazanmasını betimlemek için kullanılmıştır. Finansallaşma ile ilgili çalışmalar, gittikçe otonom hale gelen global finans alanının endüstriyel ekonomiyi ve demokratik toplumların iç yapısını nasıl değiştirdiğini araştırmaktadır (Zwan, 2014: 99). Finansallaşma, finans sektörünün artan gelişimini ifade eden ve özellikle 1980'ler sonrası büyük ilgi gören bir olgudur (Qi, 2019: 1). Bir diğer ifadeyle finansallaşma, finansal piyasaların, finansal güdülerin, finansal kurumların ve finansal elitlerin, hem ulusal hem de uluslararası seviyede, ekonominin ve ekonominin baş kurumlarının işleyişi içerisinde artan önemini ifade eder (Epstein, 2001: 3). Palley (2007) ise bu kavramı "Finansallaşma, finansal piyasaların, finansal kurumların ve finansal seçkinlerin, ekonomi politikası ve ekonomik sonuçlar üzerindeki tesir alanının genişlediği bir süreçtir." şeklinde açıklamıştır. Finansallaşma sadece gelişmiş ülkelerin değil, kendileriyle etkileşim halinde olan gelişmekte olan ülkeleri de zamanla etkisi altına almaya başlamıştır. Dolayısıyla günümüzdeki çalışmalar bu modern olgunun gelişmekte olan ülkelerdeki etkisini ve işleyiş şeklini de ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Yakın dönemde liberal politikalara geçiş ve küreselleşme ile birlikte finansal serbestleşmenin artması, finansal kesimin adeta bir evrim geçirmesine neden olmuştur. Özellikle heterodoks akımda finansallaşma olarak adlandırılan bu süreç sosyoekonomik anlamda modern kapitalizmin geldiği noktayı anlatmaya çalışmaktadır. Makro-ekonomik birçok değişkeni de etkileyen bu olgu devletlerin, hane halklarının, finansal ve finansal olmayan şirketlerin davranış kalıplarında da değişiklik meydana getirmiştir. Şüphesiz finansallaşmanın en çok etkilediği alanlardan birisi de gelir dağılımıdır. Günümüzde en çok eleştirilen konulardan biri olarak gelir dağılımında adaletin sağlanmasını etkileyecek birçok etken bulunmaktadır ve özellikle ana akım iktisatta bu anlamda finansallaşmanın etkisi göz ardı edilmektedir.

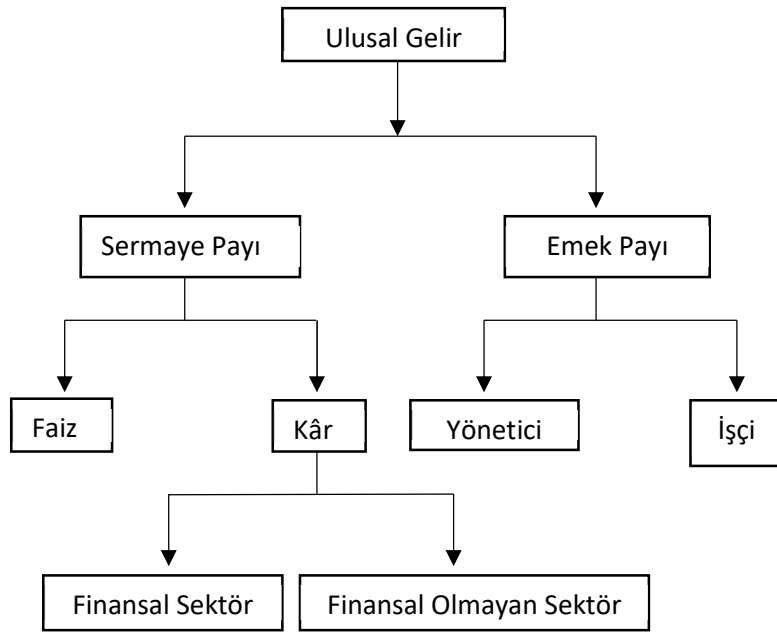
Ana akım iktisat literatürü gelir dağılımını etkileyen faktörler söz konusu olduğunda yetenekleri önceleyen (skill-biased) teknolojik ilerleme ve marjinal üretkenlik kavramlarını ön plana çıkarmaktadır. Konuyu ekonomi politik çerçevesinden değerlendiren heterodoks



yaklaşımlar<sup>4</sup> ise konuyu daha geniş bir çerçevede ele alarak küreselleşme ve küreselleşmenin emeğin pazarlık gücüne etkisi, refah devletinin ağırlığının azalması, finansal küreselleşme kaynaklı emek piyasasındaki esnekliğin artması, hane halkı borçluluğunun artması ve finansallaşma kavramlarını merkeze almaktadır (Üzar, 2018: 121). Dolayısıyla gelir eşitsizliği konusunda iki yaklaşımın meseleyi tamamen farklı pencerelerden değerlendirdiği ifade edilebilir. Heterodoks bakış açısına göre çözüm için devlet düzenleyici ve denetleyici rolünü üstlenerek sistem içerisinde ağırlığını daha çok hissettirmelidir. Örnek olarak devlet eliyle reel yatırımın teşviki, sermaye hareketlerinin denetimi, finansal karların vergiye tabi tutulması ve işçi haklarının korunabilmesi adına sendika faaliyetlerinin kolaylaştırılması gibi uygulamalar verilebilir.

Finansallaşma olgusu ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi Palley (2007) çalışmasında Şekil 1’de yer alan ulusal gelirin üretim faktörlerine dağılım şeması üzerinden ifade etmektedir.

**Şekil 1: Finansallaşma ve Fonksiyonel Gelir Dağılımı**



**Kaynak:** Palley (2007: 12)

Palley’e (2007) göre bir ülkenin bir yıl içerisindeki üretiminin karşılığı olarak ortaya çıkan geliri ifade eden ulusal gelirin dağılımı esas olarak sermaye ve emek üzerinde gerçekleşmektedir. Finansallaşmanın etki mekanizmaları ile bu dağılımı bozduğu ve ağırlıklı olarak pasta payının sermaye lehine geliştiği ifade edilmektedir. Palley, sermaye payı içerisinde yer alan faiz gelirlerinin arttığı, finansal sektörler ve finansal olmayan sektörden elde edilen toplam karın ise azaldığının altını çizmektedir. Kendi içerisinde ise finansal sektör karları, finansal olmayan ve reel üretim gerçekleştiren sektörden elde edilen karların önüne geçmektedir. Diğer taraftan emeğin ulusal gelir içerisindeki payı ise azalmaktadır. Emek payı bünyesinde yer alan yönetici maaşları ise artmakta ve işçilerin maaşları azalmaktadır. Genel olarak

<sup>4</sup> Post-Keynesyen Okul, Post ve Neo Kaleckian yaklaşımlar, Marksist ve Neo-Marksist Okullar ve Kültürel Politik İktisat Okulu vb.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

bakıldığında Palley (2007), ulusal gelir dağılımında emeğin payının düştüğünün, işçi maaşlarının aşındığının altını çizmektedir. Yazara göre bu durumun gerekçesi gelir transferinin reel kesimden finansal sektöre doğru kaymasıdır. Reel kesimdeki durgunluk istihdam imkanlarını da durgunlaştırdığından ücretlerin payının azalmasına sebep olmaktadır.

Genel olarak bakıldığında küreselleşme, neo-liberalizm ve finansallaşma, içinde bulunduğumuz ekonomik düzendeki son kırk yıllık değişimin üç önemli sacayağını oluşturmaktadır. Bu bağlamda Hein (2015) finansallaşmanın etki mekanizmalarını bu üçlü çerçevesinde şu kanallar üzerinden sıralamaktadır (Hein, 2015: 921): Hissedar değeri yaklaşımının<sup>5</sup> (shareholder value) artışı ve kısa vadeyi hedefleyen yönetim anlayışının uygulanmaya başlaması, artan temettü (kar payı) ödemeleri, faiz oranlarının yükselmesi ve artan faiz ödemeleri, yönetim kademesinde yer alan üst düzey yöneticilerin maaşlarının artması, finansal yatırımlardan reel yatırımlara kayma, şirket birleşmeleri ve şirket alımları (merge and acquisition), finansal ve ticari ilişkilerin globalleşmesi, emek piyasasının esnek hale getirilmesi, ekonomik bir ajan olarak devlet aktivitelerinin azalması. Hein (2015) bu değerlendirmeleri yaparken ilk yedi maddenin finansallaşmadan, son iki maddenin ise uygulanan neo-liberal politikalarından kaynaklandığını ifade etmektedir. Özellikle firmaların kısa dönemli hedefler belirleyerek sadece hisse değeri artışlarına odaklanması, finansal kesimden elde ettikleri karlardaki artış gibi nedenlerle sabit sermaye yatırımlarını azaltmaları, maliyetleri düşürme adına emek talebini azaltma ya da emek payına yapılan harcamaların kısıtlanması yoluna gidilmesi emek payını zedeleyen unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır. Maddelerden ilki olan hissedar değeri yaklaşımı şirketlerin yönetim biçimini temelden değiştirerek üretimin ve dolayısıyla istihdamın yapısını bozan önemli gerekçelerden birisi haline gelmiştir. Hisse sahiplerinin çıkarlarını önceleyen bir yaklaşımla kar payı ödemelerinin artırılması, hisse senedi geri alımları (buyback) gerçekleştirilmesi gibi uygulamalar şirketlerin kaynaklarını bu tarafa aktarmasına sebep olmuştur. Emeğin önemli bir maliyet kalemi olarak değerlendirilmesi ve fiyatların ücretlerden daha esnek olmasından hareketle bu tür maliyetlerin fiyatlara yansıtılması reel ücret kayıplarına da zemin hazırlamıştır.

Finansallaşma göstergelerinde yaşanan yükseliş ve yatırımların reel sektör tarafından finans sektörüne kayması başka iktisatçılar tarafından da dile getirilmektedir. Bu bağlamda Foster (2010) finansal piyasalardaki değişimi şu maddeler üzerinden açıklamaktadır (Foster, 2010: 2): Toplam karlar içerisinde finansal karların oranındaki artış; GSYİH içerisindeki borçluluk oranının artması; finans, sigorta ve gayrimenkul (FIRE) gelirlerinin milli gelir içindeki payının artması; egzotik ve şeffaf olmayan finansal ürünlerin artması ve son olarak da finansal balonların kriz üretme kabiliyeti. Finansallaşmanın somut yansımaları olarak sıralanan bu maddeler, finansallaşmanın sebep olduğu değişimi algılama açısından oldukça önemlidir. Zira özellikle finansal aktivitelerde meydana gelen artış, türev ürünlerindeki çeşitliliğin ve niteliğin artması finansal ve finansal olmayan şirketlerin ilgisini bu alana kaydırmasına sebep olmuş ve

<sup>5</sup> Hissedar değeri yaklaşımı, finansal olmayan şirketlerin yönetim ve karar alma süreçlerinde meydana gelen değişimi ve hissedarların bu süreçte oynadıkları önemli rolü ifade etmektedir. Bu yaklaşıma göre hissedarlar ilk sıraya koyularak müşteriler, tedarikçiler ve işçiler gibi şirketin diğer çıkar grupları ihmal edilmektedir. Örneğin şirket yönetimi sırf hisse senedi değerini arttırmak için kaynaklarını bu alana yönlendirerek finansal piyasalara aktarımda bulunabilmektedir.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

finansal kurumlar klasik anlamdaki görev tanımlarının dışına çıkarak kısa vadeli kar arayışına girmişlerdir.

Finansallaşma, ekonomik sistemin fonksiyonunu hem makro hem de mikro düzeyde dönüştürmektedir. Göze çarpan en temel etkileri: reel sektöre oranla finansal kesimin önemini artırmak; reel sektörden finansal sektöre gelir transferinde bulunmak ve gelir eşitsizliğinin ve ücretlerde durgunluğun artmasına sebep olmak (Palley, 2013: 17). Finansal karların reel kesimden elde edilen karların önüne geçmesi piyasa mekanizmasının dengesini değiştiren bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Finansal olmayan şirketlerin dahi bu sektöre odaklanmaları reel yatırım programlarını bozarak istihdamı düşürmekte ve ücretlerin payının azalmasına sebep olmaktadır.

Kapsamı itibarıyla gelir ve servet dağılımındaki adaletsizliğe vurgu yapan gelir eşitsizliği, toplanan milli gelirin belirli bir kesime yoğun olarak dağıtım anlamına gelmektedir. Emek payının sermaye karşısında mevzi kaybetmesiyle ortaya çıkan gelir adaletsizliğinin önüne geçilememesinin önemli sosyoekonomik sonuçları vardır. Dolayısıyla bu soruna yol açan etmenlerin doğru bir şekilde tespit edilmesi çözüm odaklı politikaların ortaya koyulması anlamında önemli bir rol oynamaktadır.

### 3. Literatür

Finansallaşma üzerine gerçekleştirilen çalışmalar genellikle firmaların yatırım kararlarının finansallaşma olgusundan nasıl etkilendiğine (Stockhammer, 2004; Orhangazi, 2008; Tori & Onaran, 2017), kurumsal yönetim ve istihdama (Lazonick & O'Sullivan, 2000) hane halkının finansal varlıklarının ve borçlarının değişen rolüne (Hein 2012) ya da finansal serbestleşme hareketlerinin finans piyasalarını ne yönde etkilediğine (Lapavitsas, 2009; Guttman, 2016) odaklanmaktadır.

Gelir dağılımı ile ilgili olan alana değinilse de yeterince detaylı ve sistematik çalışmaların sayısı hala fazla değildir. Palley (2007) ve Lapavitsas (2013), finansallaşmanın ücret payındaki azalmaya sebep olduğunu ifade etmektedir. Fakat bu çıkarımlar etki mekanizmalarının açıklanmasına ve ekonometrik kanıtların sunulmasına muhtaç durumdadır. Hein (2015) çalışmasında, Kaleckian bir bakış açısı ile finansallaşmanın ücret payı üzerindeki etkisine dair oldukça detaylı bir teorik tartışma ortaya koymaktadır. Jayadev (2007), Lin & Tomaskovic-Devey (2013), Alvarez (2015), Dünhaupt (2017), Wood (2017) ve Stockhammer'ın (2017) çalışmaları finansallaşmanın fonksiyonel gelir dağılımı üzerine olan etkisi ile ilgili ekonometrik kanıtlar ortaya koyan çalışmalar arasında yer almaktadır. Ayrıca Assa (2012), Nikoloski (2013) ve Kus (2012) de aşırı gelişen finans kesimin gelir eşitsizliği ile olan ilişkisini Gini katsayısı üzerinden incelemiştir. Çalışmaların bir kısmı gelir eşitsizliğini Gini katsayısı üzerinden ölçme yoluna giderken, bir kısmı da düzeltilmiş ücret payı verisi üzerinden bu analizi gerçekleştirmektedir.

Gelir eşitsizliğine yönelik çalışmaların yapıldığı literatüre bakıldığında dört farklı bağımsız grubun varlığı dikkat çekmektedir. İlk olarak ana akım yaklaşım (modern neo-klasik) teknolojik gelişmenin (EC, 2007; IMF, 2007) gelir dağılımın temel belirleyicisi olduğunu ileri sürmektedir. İkinci olarak küreselleşme yaklaşımının Ekonomi Politikası küreselleşme olgusunun emek ve



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

sermaye üzerindeki pazarlık gücüne dair etkileri ön plana çıkarmaktadır. Bu yaklaşım küreselleşmenin pazarlık gücü üzerindeki etkisini özellikle vurgulama yönüyle ana akımdan ayırmaktadır (Rodrik, 1997). Üçüncü grup, sosyal bilimlerden gelen bir literatür olarak gelir dağılımındaki değişiklikleri dağıtımsal mücadelenin bir sonucu olarak değerlendirmekte ve refah devleti uygulamalarının azalmasının ve sendikaların rolünün altını çizmektedir (Bengtsson, 2014; Hancke, 2012; Kristal, 2010). Dördüncü ve son grupta ise finansallaşmanın ve onun dağıtımsal etkisinin (distributional impact) gücüne dair artan bir literatür ortaya koyulmakta fakat finansallaşmanın fonksiyonel gelir dağılımına etkisi ise görece daha az çalışılmaktadır (Dünhaupt, 2013; Stockhammer, 2009).

Bu bağlamda Stockhammer (2013) emeğin payının azalmasında finansallaşma ve küreselleşmenin güçlü ve olumsuz etkilerini belirlemiştir. Teknoloji ise emeğin payı üzerine gelişmekte olan ülkelerde pozitif etkide bulunurken, bu etkinin yönü gelişmiş ülkelerde negatiftir. Teknolojik ilerlemenin gelişmekte olan ülkelere emeğin payını olumlu yönde etkilemesi, ana akım yaklaşımların iddialarının tersini göstermesi anlamında oldukça dikkat çekicidir. Finansallaşma ve küreselleşmenin emek payı üzerine negatif etkisi anlamında Stockhammer (2017), Kohler vd. (2019), Shin & Lee (2019), Dünhaupt (2013) benzer sonuçlar elde etmiştir. Emek payını azaltarak gelir dağılımını bozucu etki gösteren finansallaşma ve küreselleşme, çalışmalarda farklı verilerle temsil edilse de genel olarak analizlerdeki en önemli etken olarak göze çarpmaktadır.

Ağırlıklı olarak ulusal yazında olmakla beraber finansallaşmanın emek payına ve diğer değişkenlere etkisinin Türkiye için incelendiği çalışmalar da bulunmaktadır. Bu kapsamda Tellalbaş (2011) Türkiye’de şirketlerin finansallaşmasını incelemiş ve analiz sonuçlarına göre bu finansallaşma sürecinin şirketlerin reel yatırım kararlarını ertelemelerine ve dolayısıyla istihdamın ve emeğin zarar gördüğü bir değişime sebep olduğunu ifade etmiştir. Finansallaşmayı hane halkı borçluluğu boyutu üzerinden mercek altına alan Karaçimen (2013) ise özellikle 2001 krizinden sonra Türkiye’de borçluluğun günlük yaşamın bir parçası haline geldiğini, bankaların dayattığı bu borçlanma sürecinin ise emek payını aşındırdığını bulgulamıştır. Tunalı & Özdemir (2017), hisse senedi devir rasyosunu finansallaşmanın temsili için kullandığı çalışmalarında Türkiye’de 1990-2011 döneminde finansallaşma ve emek payı verisi arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Akıncı & Şahin (2022), Türkiye’de finansallaşmanın geldiği seviyeyi borçluluk üzerinden açıkladığı çalışmalarında, finans kapitalizm ile borçluluk ve emek piyasasının bir pazarlık gücü göstergesi olan grevler arasındaki ilişkiyi incelemiş; finans kapitalin ve borçluluğun işçilerin pazarlık gücünü aşındırdığını ve greve gitme eğilimini azalttığını bulgulamıştır. Akçay & Güngen (2022) Türkiye’deki finansallaşma görünümünü 2018-19 krizi üzerinden yorumlamış ve ülke ekonomisinin küresel finans düzenine ayak uydurabilmek için dışarıya bağımlı ve kırılgan bir modeli uygulamak zorunda kaldığının altını çizmiştir. Bu sonuçlar gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’nin de özellikle 2000’li yılların başından itibaren finansallaşma deneyimini yaşamaya başladığını, bu sürecin sebep olduğu kırılganlıkları bünyesinde barındırdığını ve emek payının da giderek azaldığını ortaya koymaktadır.

Finansallaşmanın ilk olarak gelişmiş ülkelerde etkisini daha fazla göstermiş olması ve gelişmekte olan ülkelere dair ulaşılabilir verilerin eksikliği nedeniyle yapılan çalışmaların genellikle gelişmiş ülkeler üzerine olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada literatürdeki

boşluğun doldurulmasına yardımcı olmak adına gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Türkiye analize tabi tutulmuş ve analiz gerçekleştirilirken de özgün bir finansallaşma endeksi oluşturularak literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır. Ayrıca bu çalışma ana akım iktisadi görüşün aksine gelir dağılımının bozulmasından sadece teknolojik gelişme ve küreselleşmenin sorumlu tutulması yaklaşımına karşı çıkmaktadır. Zira, kapitalist sistemin günümüzdeki formunun makro değişkenlere olan etkisi incelenirken, bu sistemin sebep olduğu negatif dışsallıklar da denkleme dahil edilmelidir.

#### 4. Ekonometrik Analiz

Bu çalışmada Türkiye’de finansallaşmanın emek payı üzerindeki etkisi 1988-2019 dönemine ait verilerle analiz edilmektedir. Ekonometrik yöntem olarak ARDL eş-bütünleşme yaklaşımının kullanıldığı çalışmada ilk olarak veri seti sonrasında da model ve yöntem tanıtılmaktadır.

##### 4.1. Model ve Veri Seti

Bu çalışmada kullanılan model ilgili literatür ışığında aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

$$\ln aws = \beta_0 + \beta_1 fin + \beta_2 \ln techno + \beta_3 \ln GDP + \beta_4 \ln trade + \varepsilon_t \quad (1)$$

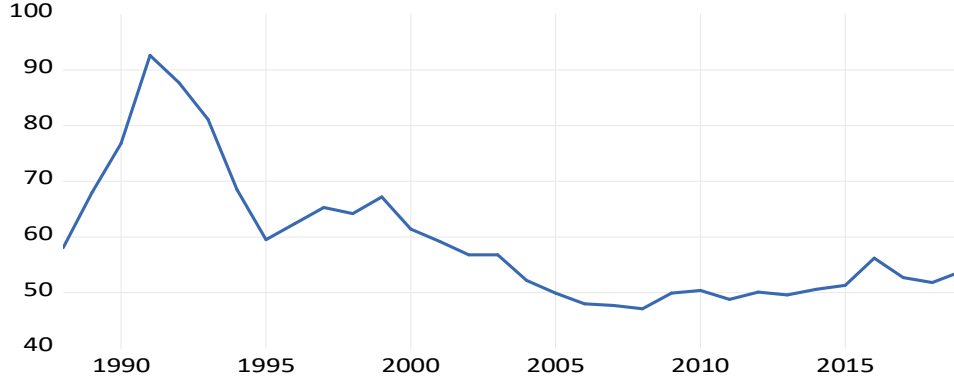
Model (1)’de kullanılan *aws* düzeltilmiş ücret payını, *fin* finansallaşma endeksini, *techno* teknolojiyi, *GDP* büyümeyi, *trade* ise dış açıklığı temsil etmektedir. Finansallaşma ana değişken olmak üzere, teknoloji, büyüme ve dış açıklık kontrol değişkenler olarak modele eklenmiştir. Finansallaşma endeksi dışındaki tüm değişkenlerin doğal logaritması alınarak analize tabi tutulmuştur. Finansallaşma endeksi eksi değerler barındırdığı için logaritması alınmamıştır. Tablo 1’de değişkenlerin tanımı ve kaynakları verilmektedir.

**Tablo 1: Değişkenlerin Tanımı ve Kaynakları**

Değişkenin Adı	Değişken Tanımı	Kaynak
aws	Düzeltilmiş Ücret Payı	AMECO
fin	Finansallaşma Endeksi	Yazarın kendi hesabı.
techno	Teknoloji (Sermaye yoğunlaşma oranı)	Penn World Table 10.0
GDP	Büyüme	Dünya Bankası
trade	Dış Açıklık	Dünya Bankası

Analizde kullanılan veri seti Türkiye’nin 1988-2019 dönemini kapsayan yıllık verilerden oluşmaktadır. Finansallaşma olgusunun 80’li yıllar itibarıyla ortaya çıkması ilgili dönemin incelenmesini anlamlı kılmaktadır. Verilerin ulaşılabilirliği noktasında yaşanan sorunlardan dolayı tarih olarak daha geriye ve ileriye gidilememiştir. Düzeltilmiş ücret payı verisi (*aws*), Avrupa Komisyonu veri tabanından (AMECO) elde edilmiştir. İşgücü ödemelerinin milli gelir içerisindeki payı olarak nitelendirilebilecek emek kesiminin payı literatürde bir eşitsizlik göstergesi olarak da kullanılmaktadır (Jayadev, 2007; Stockhammer, 2009). Diğer taraftan serbest meslek kazançlarının bir bölümü yatırım ve kar gelirleri içerisinde yer alırken diğer bölümü emek gelirleri içerisinde değerlendirilmektedir (Krueger, 1999: 45). AMECO’dan elde edilen veriler bu tartışmalar ışığında hazırlanmış ve serbest meslek kazançları da iş gücü ödemelerine (ücret, maaş ve sosyal yardımlar) eklenerek düzeltilmiştir. Türkiye’nin 1988-2019 dönemindeki GSYİH içerisindeki düzeltilmiş emek payı verisi Şekil 2’de gösterilmektedir.

**Şekil 2: Türkiye'nin GSYİH İçerisindeki Düzeltilmiş Emek Payı Oranı**  
AWS



**Kaynak:** AMECO

Türkiye'nin 1988-2019 yılları arasındaki düzeltilmiş emek payı verisine bakıldığında genel olarak azalan trend göze çarpmaktadır. 1994 krizi sonrasında ve 2000'li yılların başında yaşanan krizlerin de emek piyasasını olumsuz yönde etkilediği görülmektedir.

Analizin en önemli/temel değişkeni olan finansallaşma endeksi<sup>6</sup> (fin) ise; hükümet borçluluğu<sup>7</sup>, hane halkı borçluluğu, finansal olmayan şirketlerin borçluluğu ve borsa kapitalizasyonu şeklinde dört alt değişken kullanılarak ve bir istatistiksel yöntem olan Temel Bileşenler Analizi<sup>8</sup> yardımıyla (PCA) yazar tarafından oluşturulmuştur. Bu dört değişken literatürde finansallaşmayı temsilen kullanılan değişkenlerdir (Karwowski, 2020; Karaçimen 2014). Fakat uluslararası yazında hem finansallaşmanın tanımı hem de temsil edileceği değişken anlamında bir fikir birliği bulunmamaktadır. Dolayısıyla yazar tarafından oluşturulan bu endeks çalışmanın özgün yönlerinden biri olarak ifade edilebilir. Endeksi oluşturan alt bileşenlerden hane halkı borçluluğu ve finansal olmayan şirketlerin (NFC) borçluluğu Uluslararası Ödemeler Bankası'ndan (BIS), borsa kapitalizasyonu Dünya Bankası'ndan, hükümet borçluluğu ise Hazine ve Maliye Bakanlığı veri tabanından elde edilmiştir. Bu dört veri de milli gelir içerisindeki pay olarak hesaplanarak Temel Bileşenler Analizi'ne dahil edilmiş ve finansallaşmayı temsilen tek bir endeks oluşturulmuştur. Finansallaşma endeksini oluşturan alt bileşenler ve kaynakları Tablo 2'de verilmiştir.

<sup>6</sup> Çalışma bünyesinde Türkiye için oluşturulan finansallaşma endeksi, IMF bünyesinde oluşturulan ve literatürde bazı çalışmalarda finansallaşma göstergesi olarak kullanılan "finansal gelişim endeksi" ile %90 oranında ve anlamlı bir korelasyon içermektedir.

<sup>7</sup> Hükümet borçluluğu devletin ilgili dönemde ihraç ettiği bono ve tahvillerin toplamının milli gelir içerisindeki payı olarak hesaplanmıştır.

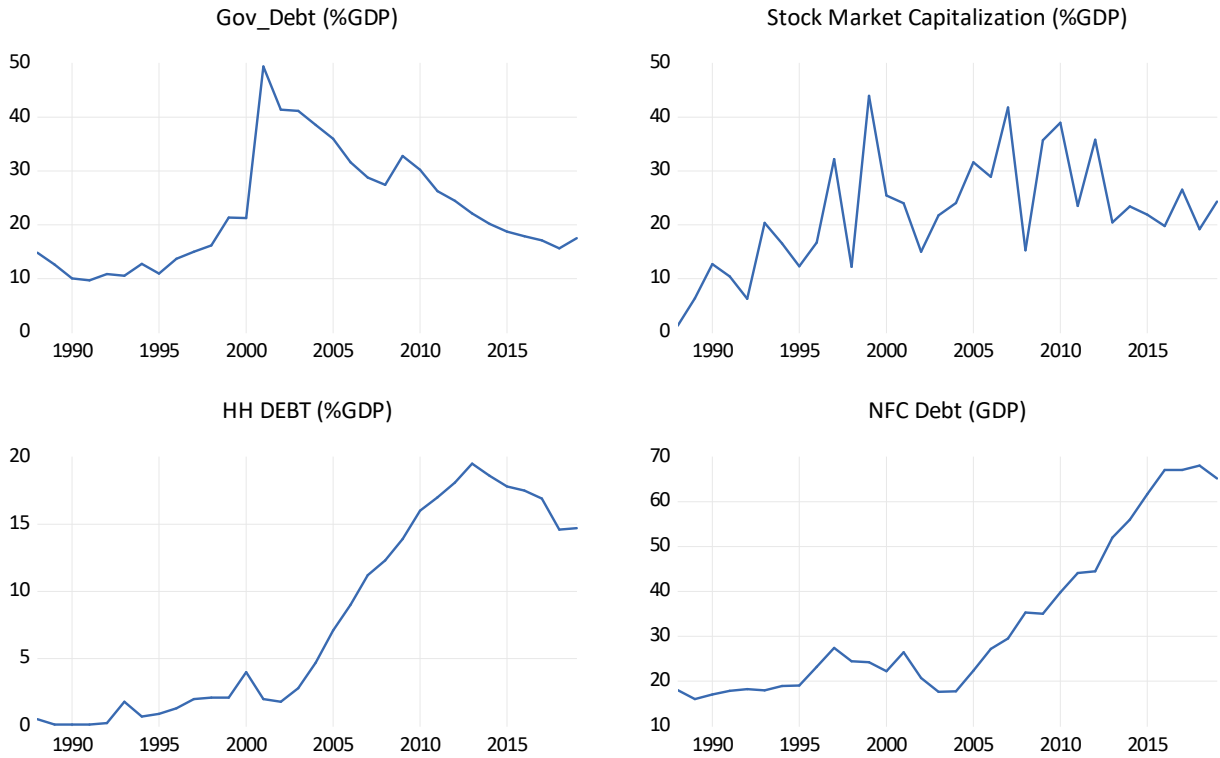
<sup>8</sup> İstatistiksel bir yöntem olarak temel bileşenler analizi, değişkenler arasındaki ilişkinin yapısını inceler. Yapılan uygulama ile birbirine alakalı birçok değişken içeren veri setinin boyutları veri setindeki değişim de korunarak azaltılır (Jolliffe, 1986).

**Tablo 2: Finansallaşma Endeksini Oluşturan Alt Bileşenler**

Değişkenin Adı	Birim	Kaynak
Hane Halkı Borçluluğu (HH_Debt)	GDP içerisindeki pay (%)	Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS)
Finansal Olmayan Şirketlerin Borçluluğu (NFC_Debt)	GDP içerisindeki pay (%)	Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS)
Borsa Kapitalizasyonu (Stock Market Capital)	GDP içerisindeki pay (%)	Dünya Bankası
Hükümet Borçluluğu (Gov_Debt)	GDP içerisindeki pay (%)	Hazine ve Maliye Bakanlığı

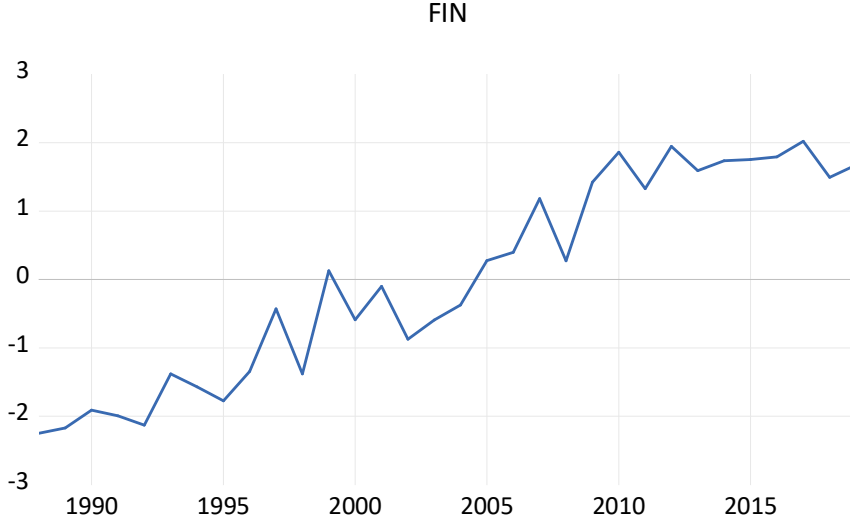
Endeksi oluşturan alt bileşenlerin grafikleri Şekil 3'te gösterilmiştir.

**Şekil 3: Finansallaşma Endeksini Oluşturan Alt Değişkenler**



Yukarıda yer alan dört değişken kullanılarak, Temel Bileşenler Analizi ile elde edilen finansallaşma endeksi Şekil 4'te gösterilmiştir.

#### Şekil 4: Finansallaşma Endeksi



Türkiye'nin 1988-2019 dönemindeki finansallaşma seviyesini gösteren finansallaşma endeksi -2.24 ila 2.02 arasında değerler almaktadır. Özellikle 1980'li yıllardan sonra neo-liberal politikaların da etkisiyle 1990'lar itibarıyla ortaya çıkmaya başlayan bu olgunun yıllar içerisindeki yükselişi oluşturulan endeks üzerinden de okunabilmektedir.

Analizde kullanılan teknoloji değişkeni (techno), sermaye stoku miktarının işgücüne bölünmesiyle (k/l) elde edilmiştir. *Sermaye yoğunlaşma oranı* olarak da ifade edilen bu değişken teknolojik gelişimi temsilen literatürdeki çalışmalarda kullanılmaktadır (Stockhammer, 2017: 16; Jayadev, 2007: 428). Ana akım yaklaşımlar genellikle milli gelir içerisindeki emek payının son dönemde azalmasının en büyük sebeplerinden biri olarak yeteneği önceleyen teknolojik ilerlemeyi göstermektedir. Bu görüşe göre vasıfsız iş gücü makineleşme karşısında güç kaybetmekte ve dolayısıyla emeğin payı da azalmaktadır. Tartışmalara sıkça konu olması nedeniyle teknoloji değişkeni de analize dahil edilmiştir. İlgili veri Penn World Table 10.0 veri tabanından elde edilmiştir. Modeldeki diğer değişkenlerden olan büyüme değişkeni (GDP), Dünya Bankası'nın veri tabanından 2015 sabit fiyatlarıyla hesaplanmış (constant) ve dolar cinsinden elde edilmiştir. Büyüme temsilen modele dahil edilen reel Gayri Safi Milli Hasıla verisi, finansallaşmanın etkilerinin incelendiği çalışmalarda modellere dahil edilen ve sıklıkla başvurulan değişkenlerdendir. Hasılda meydana gelen artışların sermaye-emek paylaşımında ne gibi bir rol oynadığı konusu önem arz etmektedir. Nitekim dünyada son dönemde ortaya çıkan ekonomik büyümenin ne derece istihdam artışını beraberinde getirdiği tartışma konusudur. Son olarak dış açıklığı temsilen analize dahil edilen *trade* değişkeni de 1988-2019 dönemi için Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Toplam ihracat ve ithalatın milli gelire bölünmesiyle elde edilen değişken son dönemlerde artan ticari ve finansal küreselleşmenin etkisini de ölçülemek adına analize dahil edilmiştir. Bu değişken literatürde küreselleşmenin temsili için sıklıkla kullanılmaktadır (Dünhaupt, 2017; Jayadev 2007; Onaran, 2007).



## 4.2. Yöntem

Çalışmada serilerin eş-bütünleşik olup olmadığının ve uzun dönem katsayıların tespit edilebilmesi için ARDL testinden faydalanılmıştır.

ARDL eş-bütünleşme yöntemi bağımlı değişkenin I(1) olması koşuluyla açıklayıcı değişkenlerin hem I(0) veya I(1) hem de, hepsinin I(1) olması durumunda, değişkenlerin arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin ortaya koyulmasında kullanılabilir (Pesaran vd., 2001). ARDL yönteminin uygulanmasının üç tane avantajı bulunmaktadır. İlk olarak bu test, Johansen & Juselius (1990) gibi çok değişkenli yöntemlerden farklı olarak modelin gecikme uzunluğu EKK ile tahmin edildikten sonra eş-bütünleşme olup olmadığına bakılmaktadır. İkinci olarak bu test modelde yer alan serilerin I(2) olması dışında tamamıyla I(0) ve I(1) ya da hepsinin karşılıklı eş-bütünleşik I(1) olup olmadığından bağımsız bir şekilde kullanılabilir. Son olarak ise ARDL testi küçük ya da sınırlı örnekleme sahip olunan analizlerde de oldukça etkindir (Altıntaş, 2003: 11). Örneklem sayısı düşük olan analizlerde sağladığı avantajlar nedeniyle ARDL yöntemi literatürde sıklıkla kullanılmaktadır (İbrahiem, 2015; Sehrawat & Giri, 2015).

ARDL modeli yöntem olarak En Küçük Kareler (EKK) kullanılmaktadır. Bu sebeple EKK'nın temel varsayımları ARDL için de sınanmalıdır. İlk olarak serilerin birim-kök içerip içermedikleri kontrol edilmelidir. Ayrıca seriler 2. farklarında durağan yani I(2) olmamalıdır.

## 5. Bulgular

Yapılan analiz sonuçlarından elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir:

### 5.1. Birim-kök Test Sonuçları

Zaman serisi analizlerinde serilerin durağan olmaması sahte regresyon durumunun ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Serilerin birim-kök içerip içermediğinin tespiti için hem ADF hem de KPSS testlerinden faydalanılmıştır. Uygulanan birim-kök testleri sonucunda serilerin durağanlık özellikleri Tablo 3'te gösterilmektedir.

**Tablo 3: Serilerin Düzey Değerleri İçin Birim-Kök Testi Sonuçları**

Seri	ADF (H <sub>0</sub> : Seri birim kök içerir)		KPSS (H <sub>0</sub> : Seri durağandır)	
	Test ist.	.05 kritik değer	Test ist.	.05 kritik değer
lnaws	-1.11	-2.96*	0.54	0.46**
fin	-1.09		0.71	
Intechno	-1.20		0.75	
lnGDP	0.20		0.74	
Intrade	-1.22		0.64	

\*: MacKinnon (1991). \*\*: Kwiatkowski

Tablo 3'te analiz edilen serilerin düzey değerlerine ait sabitli model kullanılarak elde edilen ADF ve KPSS birim-kök test sonuçları verilmiştir. lnaws, fin, Intechno, lnGDP ve Intrade serileri her iki teste göre de birim-kök içermektedir. Tablo 4'te serilerin birinci farklarına ait birim-kök test sonuçları verilmiştir.

**Tablo 4: Serilerin Birinci Farkları İçin Birim-Kök Testi Sonuçları**

Seri	ADF (H <sub>0</sub> : Seri birim kök içerir)		KPSS (H <sub>0</sub> : Seri durağandır)	
	Test ist.	.05 kritik değer	Test ist.	.05 kritik değer
$\Delta \ln_{naws}$	-3.9	-2.96*	0.11	0.46**
$\Delta \ln_{fin}$	-11.11		0.24	
$\Delta \ln_{techno}$	-5.7		0.16	
$\Delta \ln_{GDP}$	-5.94		0.12	
$\Delta \ln_{trade}$	-4.91		0.17	

\*: MacKinnon (1991). \*\*: Kwiatkowski

Tablo 4 incelendiğinde bütün değişkenlerin birinci farklarının durağan olduğu görülmektedir. Böylelikle  $\ln_{naws}$ ,  $\ln_{fin}$ ,  $\ln_{techno}$ ,  $\ln_{GDP}$  ve  $\ln_{trade}$  serilerinin hem ADF hem de KPSS birim-kök testlerine göre  $I(1)$  olduğu sonucuna varılmıştır. Serilerin 2. dereceden entegre yani  $I(2)$  olmaması ile birlikte ARDL yaklaşımı ile devam edilmektedir. Literatürde benzer şekilde değişkenlerinin tamamı  $I(1)$  olan ve düşük örneklem sayısına sahip olduğu için ARDL yönteminin avantajlarından faydalanan çalışmalar bulunmaktadır (İbrahiem, 2015; Sehwat & Giri, 2015).

## 5.2. ARDL Eş-bütünleşme Test Sonuçları

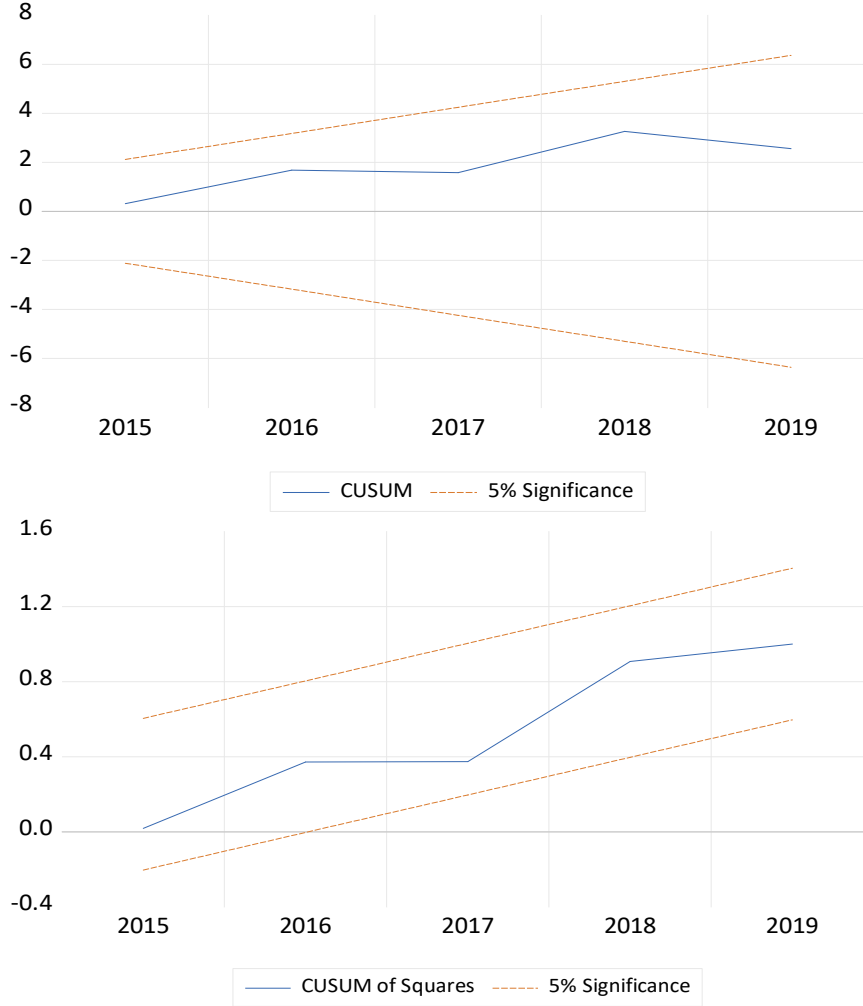
Birim-kök testlerinin sonucuna göre serilerin birinci farklarında durağan olduğunun anlaşılmasından sonra ARDL testi uygulanmıştır.  $\ln_{naws}$  bağımlı değişken,  $\ln_{fin}$ ,  $\ln_{techno}$ ,  $\ln_{GDP}$  ve  $\ln_{trade}$  bağımsız değişkenler olmak üzere,  $ARDL(p, q_1, q_2, q_3, q_4)$  model tahmini için maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınarak ve 2500 model arasından en iyisine AIC kriterine göre karar verilerek  $ARDL(3,4,3,4,4)$  modeli elde edilmiştir.  $ARDL(3,4,3,4,4)$  tahmin sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

**Tablo 5: ARDL(3,4,3,4,4) Model Tahmin Sonuçları**

Bağımlı Değişken: Inaws	Katsayı	St. Hata	t	p
LNAWS(-1)	0.628	0.171	3.671	0.014
LNAWS(-2)	-0.770	0.149	-5.155	0.004
LNAWS(-3)	0.394	0.147	2.688	0.043
FIN	0.002	0.021	0.087	0.934
FIN(-1)	-0.076	0.022	-3.472	0.018
FIN(-2)	-0.053	0.017	-3.007	0.030
FIN(-3)	0.005	0.021	0.250	0.813
FIN(-4)	-0.076	0.028	-2.698	0.043
LNGDP	-0.161	0.250	-0.646	0.547
LNGDP(-1)	1.055	0.359	2.939	0.032
LNGDP(-2)	-1.649	0.352	-4.686	0.005
LNGDP(-3)	2.009	0.383	5.251	0.003
LNTECHNO	0.041	0.217	0.188	0.858
LNTECHNO(-1)	-1.538	0.350	-4.393	0.007
LNTECHNO(-2)	0.598	0.544	1.100	0.322
LNTECHNO(-3)	-1.929	0.474	-4.066	0.010
LNTECHNO(-4)	2.271	0.719	3.159	0.025
LNTRADE	-0.729	0.171	-4.270	0.008
LNTRADE(-1)	0.155	0.076	2.043	0.097
LNTRADE(-2)	-0.199	0.104	-1.913	0.114
LNTRADE(-3)	-0.157	0.066	-2.392	0.062
LNTRADE(-4)	0.060	0.050	1.201	0.284
C	-24.396	7.042	-3.464	0.018
Düzeltilmiş $R^2 = 0.99$ , $F = 122$ , ( $P=0.000$ ), $DW=2.6$				
Tanı Testleri: Serisel korelasyon (Breush-Godfrey): $F = 3.19$ ( $P=0.18$ ) Model Spesifikasyonu (Ramsey-RESET): $F=0.16$ ( $P=0.70$ ) Normallik (Jarque-Bera): $JB=3.15$ ( $P=0.20$ ) Değişen Varyans (Breush-Pagan-Godfrey): $F=0.43$ ( $P=0.92$ )				

Tablo 5'te görülen ARDL(3,4,3,4,4) model tahmin sonuçlarına göre yapılan tanı testleri sonucu modelde herhangi bir serisel korelasyon, değişen varyans, spesifikasyon ve normallik sorununun olmadığını göstermektedir. Şekil 5'te ise parametre tahminlerinin istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığını tespit etmek üzere yapılan CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin sonucu gösterilmektedir.

**Şekil 5: CUSUM ve CUSUMSQ Testlerinin Grafikleri**



Şekil 5’te kesikli kırmızı çizgiler %95 güven sınırlarını düz mavi çizgi ise parametre tahminlerini göstermektedir. Her iki grafikte de tahminler güven sınırları içerisinde kaldığından parametre tahminlerinin istikrar koşulunu sağladığı ifade edilebilir. Tablo 6’da seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığını araştırmak için yapılan sınır testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 6: Sınır testi sonuçları**

<b>H<sub>0</sub>: Eş-bütünleşme yoktur</b>			
	$\alpha$	I(0)*	I(1)*
F= 15.05 k=4	%10	2.75	3.99
	%5	3.35	4.77
	%1	4.76	6.67

\* n= 28 için Narayan (2005) tarafından üretilen kritik değerlerdir.

Tablo 6’da görülen F-Sınır testi için F=15.05 olarak hesaplanmıştır. Bu değer üst kritik değerlerin tüm yanılma düzeyleri için hepsinden büyük ( $F > I(1)$ ) olduğundan “eş-bütünleşme yoktur” yokluk hipotezi reddedilecektir (0.01 için üst kritik değer =6.67, 0.05 için üst kritik değer= 4.77 ve %10 için üst kritik değer= 3.99). Sonuç olarak elde edilen sonuçlara göre seriler

uzun dönemde birlikte hareket etmektedir, yani, eş-bütünleşiktir. Seriler arasındaki uzun dönem denge ilişkisine dair tahmin sonuçları Tablo 7’de verilmektedir.

**Tablo 7: Uzun Dönem Tahmin Sonuçları**

Bağımlı Değişken: Inaws	Katsayı	St. Hata	t	p
FIN	-0.263*	0.070	-3.754	0.013
LNGDP	1.678**	0.187	8.946	0.000
LNTECHNO	-0.744*	0.228	-3.266	0.022
LNTRADE	-1.163**	0.241	-4.816	0.004

\*: %5’te anlamlı. \*\*: %1’de anlamlı.

Tablo 7’deki uzun dönem tahmin sonuçlarına göre fin ve lnTechno %5 düzeyinde, lngdp ve lntrade ise %1 seviyesinde olmak üzere bütün katsayılar anlamlıdır. Beklendiği üzere finansallaşmanın, teknolojinin ve dış açıklık değişkenin katsayısı negatif olarak elde edilmiştir. Değişkenler arasında sadece büyümeyi temsil eden lngdp değişkeninin katsayısı pozitifdir. Elde edilen katsayıya göre büyümedeki %1’lik bir artış, düzeltilmiş emek payını %1.68 oranında arttırmaktadır. Finansallaşma endeksinde ise 1 birimlik artış emek payını %0.26 oranında azaltmaktadır. Yani Türkiye’de finansallaşma 1988-2019 dönemi itibarıyla gelir içerisindeki emek payını azaltarak fonksiyonel gelir dağılımını bozucu bir etkide bulunmaktadır. Bu sonuç özellikle heterodoks teori ve ampirik çalışmalarda elde edilen sonuçlarla uyumludur. Bu kapsamda Jayadev (2007), Dünhaupt (2017) ve Stockhammer (2017) ile uyumlu sonuçlar elde edilmiştir. lntechno değişkeni ana akım yaklaşımla uyumlu olarak negatif işaretli ve anlamlıdır. Teknolojideki %1’lik artış, emek payını %0.74 oranında azaltmaktadır. Küreselleşmenin doğal bir sonucu olarak artan dış açıklık değişkeni ise modelde negatif ve anlamlı bir katsayıya sahiptir. Buna göre dış açıklıktaki %1’lik artış emek payını %1,16 oranında azaltmaktadır. Dış açıklığın fonksiyonel gelir dağılımını bozduğu yönündeki sonuç Darcillon (2015) ve Dünhaupt’ın (2017) sonuçları ile uyumludur.

Tablo 8’de hata düzeltme modeline ait kısa dönem regresyon sonuçları görülmektedir.

**Tablo 8: Kısa Dönem Tahmin Sonuçları**

Bağımlı Değişken: $\Delta \ln aw_s$	Katsayı	St. Hata	t	p
D(LNAWS(-1))	0.375	0.046	8.188	0.000
D(LNAWS(-2))	-0.393	0.048	-8.174	0.000
D(FIN)	0.001	0.006	0.299	0.777
D(FIN(-1))	0.122	0.011	11.135	0.000
D(FIN(-2))	0.070	0.011	6.139	0.002
D(FIN(-3))	0.075	0.009	8.404	0.000
D(LNGDP)	-0.161	0.097	-1.664	0.157
D(LNGDP(-1))	-0.360	0.143	-2.513	0.054
D(LNGDP(-2))	-2.009	0.159	-12.600	0.000
D(LNTECHNO)	0.040	0.103	0.397	0.708
D(LNTECHNO(-1))	-0.940	0.145	-6.496	0.001
D(LNTECHNO(-2))	-0.342	0.155	-2.200	0.079
D(LNTECHNO(-3))	-2.270	0.202	-11.220	0.000
D(LNTRADE)	-0.728	0.043	-16.779	0.000
D(LNTRADE(-1))	0.295	0.036	8.267	0.000
D(LNTRADE(-2))	0.096	0.032	3.046	0.029
D(LNTRADE(-3))	-0.060	0.032	-1.914	0.114
<b>CointEq(-1)*</b>	<b>-0.747</b>	0.051	-14.582	<b>0.000</b>
Düzeltilmiş $R^2 = 0.99$ , $F = 17.7$ , ( $P=0.000$ ), $DW=2.6$				

\*: p değeri t-sınır dağılımı ile uyumsuzdur.

Tablo 8'e göre hata düzeltme modeline ait kısa dönem regresyon sonuçları gösterilmektedir ve hata düzeltme katsayısı  $EC_{t-1} = -0.74$  olarak hesaplanmıştır. Hata düzeltme mekanizmasının çalışması için bu katsayının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekir. Katsayı beklendiği gibi negatif olmakla beraber anlamlı olduğu görülmektedir. Fakat tablonun altında belirtildiği gibi bu t istatistiği güvenilirdir fakat standart t dağılımına uymadığından karşı gelen p değeri güvensizdir. Dolayısıyla hata düzeltme katsayısının anlamlılığı için t-sınır testine ihtiyaç vardır. Tablo 9'da t istatistiği sınır testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 9: T Sınır Testi Sonuçları**

T sınır testi			
	$\alpha$	I(0)*	I(1)*
T istatistiği= -11.63	%10	-2.57	-3.66
	%5	-2.86	-3.99
	%1	-3.43	-4.6

Elde edilen t istatistiği mutlak değerce tüm yanılma düzeyleri için verilen üst limit kritik değerlerin mutlak değerinden büyük olduğundan (örneğin 0.01 yanılma düzeyi için  $11.63 > 4.6$ ) p değeri sonuçları güvenilirdir ve hata düzeltme katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Bu sonuca göre kısa dönemde meydana gelebilecek olan bir sapmanın %74'ü bir sonraki yıl giderilebilmektedir. Başka bir deyişle kısa dönemde dengede oluşacak sapmalar  $1/0.74=1.35$  yıl sonra düzelerek uzun dönem dengesine ulaşacaktır.

Elde edilen bütün bulgulardan hareketle, Türkiye'de 1988-2019 döneminde yaşanan finansallaşma sürecinin emeğin mevzi kaybetmesine ve milli gelirden aldığı payın azalmasına

sebepler olduğu görülmektedir. İlgili dönemde artan küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin de emeğin payını azaltıcı yönde etkisi bulunmaktadır. Finansallaşma, doğası gereği hem hane halkının, hem devletin hem de finansal olmayan şirketlerin borçluluk oranlarının artmasına ve davranış kalıplarının gözle görülür bir şekilde değişmesine sebep olmuştur. Türkiye’de de bu olgunun etkisine girdiği dönemde ilgili birimlerin borç yükünde artış görülmektedir. Özellikle 24 Ocak 1980 Kararları ve 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi sonrasında uygulamaya konulan neo-liberal politikalar bu sürecin tetikleyicisi olmuştur. Türkiye’de 1980 yılında 19,1 milyar dolar olan dış borç stoku 2017 yılında 456,2 milyar dolara yükselmiştir. Diğer taraftan borç yükü artan hane halkının ve firmaların da bu süreçten olumsuz etkilendiği görülmektedir (Akıncı & Şahin, 2022: 1482). Nitekim Türkiye’de özellikle 2000’li yılların başından itibaren yaşadıkları krizlerin ardından sağlam bir zemine oturtulan finans sistemi kredi kartları ve tüketici kredilerinin kullanımının artmasına zemin hazırlamıştır. Şekil 3 hem hane halkının hem de finansal olmayan şirketlerin ilgili dönemde artan borçluluğunu net bir şekilde ortaya koymaktadır. Finansal olmayan şirketler de gelişen finans sisteminin sunduğu imkanlardan faydalanarak görece kolay yollarla kar arayışına girmiş ve reel yatırımlarını genellikle erteleme yoluna gitmişlerdir. Bu durum finansallaşmanın bir yansıması olarak istihdamı olumsuz etkilemekte, emek payının azalmasına ve gelir eşitsizliğinin artmasına sebep olmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde hem devletin hem hane halkının hem de finansal olmayan şirketlerin artan borçluluk oranları bu birimlerin finansallaşmalarına sebep olmuş ve bu sarsıcı değişimin makro-ekonomik değişkenler üzerinde kaçınılmaz etkileri olmuştur.

## 6. Sonuç

Dünyada özellikle Keynesyen politikalardan vazgeçilip neo-liberal politikalara geçiş yapılan dönemde önemli bir paradigma değişimi yaşanmıştır. İthal ikameci politikalar uygulayan ülkeler dışa açılmış, sermaye hareketleri serbest hale getirilmiş, küreselleşmenin etkisini artırmasıyla sermaye hareketliliği artmış ve tüm bu değişkenlerin ülke ekonomileri üzerinde çeşitli etkileri olmuştur. Finans kesimi üzerindeki denetimlerin kaldırılmasıyla artan oranlı bir büyüme kaydedilmiş, finansal işlem hacimleri üst seviyeye çıkmıştır. Öyle ki finansal kesimden elde edilen karlar, reel kesim karlarının önüne geçerek yatırımları, üretimi ve haliyle büyüme rakamlarını sektöre uğratmıştır. Kapitalizmin son dönemde yaşadığı dönüşüme atıfta bulunularak finansallaşma olarak adlandırılan bu süreç birçok yönüyle ekonomik göstergeleri de etkilemektedir. Özellikle heterodoks bakış açısıyla en fazla incelenen etki alanlarından biri de emek payının milli gelir içerisindeki payının azalmasıyla ortaya çıkan gelir eşitsizliğidir. Bu bağlamda konuyla alakalı olarak literatürde ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler üzerinde çalışılmış olması gelişmekte olan ülkeler üzerine yapılan çalışmalarını daha önemli hale getirmektedir.

Bu çalışmada ARDL eş-bütünleşme yaklaşımı kullanılarak Türkiye’de 1988-2019 dönemi için finansallaşmanın emek payı üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Büyüme, teknoloji ve dış açıklık gibi değişkenlerin kontrol değişkeni olarak kullanıldığı analizde esas olarak finansallaşma değişkeninin milli gelir içerisinde yer alan emek payı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre değişkenler uzun dönemde birlikte hareket etmektedir, yani eş-bütünleşiktir. Emek payına olumlu yönde etki eden tek değişken büyümedir. Onun dışında kalan, finansallaşma, teknoloji ve dış açıklık değişkenlerindeki artışlar düzeltilmiş emek payını



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

azaltmaktadır. Dolayısıyla analiz sonuçları çalışmanın başat değişkeni olan ve finansallaşma endeksi ile temsil edilen finansallaşma olgusunun Türkiye’de emeğin payını azalttığını ve fonksiyonel gelir dağılımını bozduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye adına ulaşılan bu sonuç literatür ile uyumlu olmakla beraber, ana akım iktisat anlayışının gelir eşitsizliğinin açıklanmasında finansallaşmayı göz ardı ettiği işaret etmektedir.

Elde edilen sonuçlar ışığında son dönemde azalan emek payı ve artan gelir eşitsizliğinin çözümüne yönelik olarak bazı politika önerilerinde bulunabilir. Bahsi geçen finansallaşma süreci kaynaklı finansal karların reel sektörden elde edilen karları baskılaması sorununa çözüm olarak devlet eliyle üretim temelli reel ekonomik faaliyetler desteklenmeli ve teşvik edilmelidir. Ayrıca kriz üretme potansiyeline sahip yabancı sermaye hareketleri kontrol ve denetim altına alınabilir. Çünkü bu hareketlilik faiz oranı ve kur üzerinde kısa vadede olumsuz etkilere sahip olabilmektedir. Öte yandan finansal sektörden elde edilen karların vergilendirilmesi sermaye ve emek gelirlerinin birbirine yaklaşması anlamında önemli bir uygulama olarak değerlendirilebilir. Son olarak devlet, sendikaları ve sendikalı olmayı teşvik etmeli ve kolaylaştırmalıdır. Emek piyasasının pazarlık gücünü artıran sendikaların hareket alanını genişletecek politikalar uygulanması ücretlerin ve emek hak edişlerinin korunması anlamında önem arz etmektedir.

Çalışmanın en önemli kısıtı verilerin ulaşılabilirliği noktasında yaşanan sorunlardan dolayı dönem aralığının 1988-2019 ile sınırlı tutulmuş olmasıdır. Dolayısıyla 32 yıllık bir veri seti kullanılarak zaman serisi analizi gerçekleştirilmiştir. Bu sayı her ne kadar ekonometrik anlamda yeterli olsa da finansallaşmayı temsilen farklı değişkenler kullanılması yoluyla gözlem sayısı artırılarak analizler gerçekleştirilebilir. Ayrıca gelecek çalışmalarda Türkiye gibi gelişmekte olan diğer ülkeler için yapılacak çalışmalarla finansallaşmanın etkisi anlamında ülke karşılaştırması yapılabilir.

## Kaynakça

- Akçay, Ü. & Güngen, A. R. (2022). Dependent Financialisation and Its Crisis: The Case of Türkiye. *Cambridge Journal of Economics*, 46(2), 293-316.
- Akıncı, M. & Şahin, Ç. E. (2022) Finans Kapitalizminin Görünen Eli: Türkiye Ekonomisinde Kredi Genişlemesi, Borçluluk ve Grevler Arasındaki İlişkiler. *Fiscaoconomia*, 6(3), 1479-1508.
- Altıntaş, H. (2013). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 1-30.
- Alvarez, I. (2015). Financialization, Non-Financial Corporations and Income Inequality: The Case of France. *Socio-Economic Review*, 13(3), 449-475.
- Assa, J. (2012). Financialization and Its Consequences: The OECD Experience. *Finance Research*, 1(1), 35-39.
- Bengtsson, E. (2014). Do Unions Redistribute Income from Capital to Labour? Union Density and Labour’s Share Since 1960. *Industrial Relations Journal*, 45(5), 389-408.





Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

- Darcillon, T. (2015). How Does Finance Affect Labor Market Institutions? An Empirical Analysis in 16 OECD Countries. *Socio-Economic Review*, 13(3), 477-504.
- Dünhaupt, P. (2013). *The Effect of Financialization on Labor's Share of Income* (No. 17/2013). Working Paper.
- Dünhaupt, P. (2017). Determinants of Labour's Income Share in the Era of Financialisation. *Cambridge Journal of Economics*, 41(1), 283-306.
- Epstein, G. (2001). *Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy*. Amherst, University of Massachusetts.
- Epstein, G. (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. G. Epstein (Ed.), *Financialization and the World Economy* (3-16). Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- European Commission (EC). (2007). *The Labour Income Share in The European Union. Employment in Europe*. Brussels: European Commission.
- Foster, J. B. (2010). The Financialization of Accumulation. *Monthly Review*, 62(5), 1.
- Guttman, R. (2016). *Finance-Led Capitalism: Shadow Banking, Re-Regulation, and the Future of Global Markets*. New York: Palgrave Macmillan.
- Hancke, B. (2012). *Where Have All the Wage Shares Gone? Trade Unions, Central Banks and Wage Setting in the OECD*. Mimeo, London School of Economics.
- Hein, E. (2012). *The Macroeconomics of Finance-Dominated Capitalism and Its Crisis*. Edward Elgar Publishing.
- Hein, E. (2015). Finance-Dominated Capitalism and Re-Distribution of Income: A Kaleckian Perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 39(3), 907-934.
- Ibrahiem, D. M. (2015). Renewable Electricity Consumption, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Egypt: An ARDL approach. *Procedia Economics and Finance*, 30, 313-323.
- IMF (2007). *The Globalization of Labor. World Economic Outlook*. Washington, DC: IMF.
- Jayadev, A. (2007). Capital Account Openness and The Labour Share of Income. *Cambridge Journal of Economics*, 31(3), 423-443.
- Jolliffe, I. T. (1986). *Principal Component Analysis*. New York: Springer-Verlag,
- Karaçimen, E. (2013). *Political Economy of Consumer Debt in Developing Countries: Evidence from Türkiye*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, SOAS, University of London.
- Karaçimen, E. (2014). Financialization in Türkiye: The Case of Consumer Debt. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 16(2), 161-180.
- Karwowski, E. (2020). Economic Development and Variegated Financialization in Emerging Economies. *The Routledge International Handbook of Financialization* (162-176). Routledge.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

- Koç, A. (2013). *Dünyada Finansallaşma Süreci ve Türkiye Deneyimi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kohler, K., Guschanski, A. & Stockhammer, E. (2019). The Impact of Financialisation on The Wage Share: A Theoretical Clarification and Empirical Test. *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 937-974.
- Kristal, T. (2010). Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies. *American Sociological Review*, 75(5), 729-763.
- Krueger, A. (1999). Measuring Labor's Share. *American Economic Review*, 89(2), 45-51.
- Kus, B. (2012). Financialisation and Income Inequality in OECD Nations: 1995-2007. *The Economic and Social Review*, 43(4), 477-495.
- Lapavitsas, C. (2009). Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation. *Historical Materialism*, 17(2), 114-148.
- Lapavitsas, C. (2013). The Financialization of Capitalism: "Profiting without Producing". *City*, 17(6), 792-805.
- Lin, K. H. & Tomaskovic-Devey, D. (2013). Financialization and US Income Inequality, 1970-2008. *American Journal of Sociology*, 118(5), 1284-1329.
- Narayan, P. K. (2005). The Saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests. *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990.
- Nikoloski, Z. (2013). Financial Sector Development and Inequality: Is There a Financial Kuznets Curve?. *Journal of International Development*, 25(7), 897-911.
- Onaran, Ö. (2007). Wage Share, Globalization, and Crisis: The Case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico, and Türkiye. *Political Economy Research Institute (PERI) Working Paper Series*, No.132, 1-44.
- Orhangazi, Ö. (2008). Financialisation and Capital Accumulation in the Non-Financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy: 1973-2003. *Cambridge Journal of Economics*, 32(6), 863-886.
- Oyvat, C. (2011). Globalization, Wage Shares and Income Distribution in Türkiye. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4(1), 123-138.
- Palley, T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. *Working Paper No. 525*, The Levy Economics Institute, Washington D.C.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bound Testing Approaches to The Analysis of Long Run Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(Special Issue), 289-326.
- Phillips, K. (1993). *Boiling Point: Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-Class Prosperity* (1. Press). New York: Random House.
- Rodrik, D. (1997). *Has Globalization Gone Too Far?*. Washington, DC: Institute of International Economics.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

- Qj, H. (2019). A New Literature Review on Financialization. *Journal of Accounting, Business and Finance Research*, 7(2), 40-50.
- Sehrawat, M. & Giri, A. K. (2015). Financial Development and Income Inequality in India: An Application of ARDL Approach. *International Journal of Social Economics*.
- Shin, H. & Lee, K. (2019). Impact of Financialization and Financial Development on Inequality: Panel Cointegration Results Using OECD Data. *Asian Economic Papers*, 18(1), 69-90.
- Stockhammer, E. (2004). Financialisation and the Slowdown of Accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5), 719-741.
- Stockhammer, E. (2009). *Determinants of Functional Income Distribution in OECD Countries* (No. 5/2009). IMK Study.
- Stockhammer, E. (2013). Why Have Wage Shares Fallen? An Analysis of The Determinants of Functional Income Distribution. *Wage-Led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery* (40-70).
- Stockhammer, E. (2017). Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies. *British Journal of Industrial Relations*, 55(1), 3-33.
- Tellalbaş, I. (2011). *Sermaye Birikimi ve Finansallaşma Türkiye Örneği*. Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tori, D. & Onaran, Ö. (2017). Financialisation and Physical Investment: A Global Race to the Bottom in Accumulation?. *Post Keynesian Economics Study Group Working Paper 1707*.
- Tunali, H. & Özdemir, O. (2017). Türkiye'de Finansallaşmanın Emek Payı Üzerindeki Etkisi Üstüne Bir Deneme. *Journal of the Faculty of Economics/İktisat Fakültesi Mecmuası*, 67(1).
- Üzar, U. (2018). *Finansallaşma Fonksiyonel Gelir Dağılımını Etkiliyor mu? Politik Ekonomi Perspektifinden Ampirik Bir Değerlendirme*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Van der Zwan, N. (2014). Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review*, 12(1), 99-129.
- Wood, J. D. (2017). The Effects of The Distribution of Mortgage Credit on The Wage Share: Varieties of Residential Capitalism Compared. *Comparative European Politics*, 15, 819-847.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

---

**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 Dergisi'nin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

**Yazar Katkısı:** Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir.

**Giriş:** 2. yazar

**Literatür:**1. 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, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.

**Author Contributions:** Author contributions are below.

**Introduction:** 2. author

**Literature:** 1. author

**Methodology:** 1. author

**Conclusion:** 2. author

1st author's contribution rate: %60, 2nd author's contribution rate: %40.



Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

## **Analysis of the Relationship between Financialization and Wage Share: The Case of Türkiye**

**Harun Saraç, Emrullah Özden**

### **Extended Abstract**

The post-war period of the 20th century has been a period in which the economic relations in the world have gone to transformation to a great extent. In this striking transformation process, the weight of the states, which had determined the direction of the economy until then, gradually decreased and over time, the market began to be the determining factor. With market dynamics being more prominent, both national and international economic systems and forms of integration have changed to a great extent. In the neoliberal era, in which globalization has become one of the most important concepts, economic activities between countries have entered an increasing trend. In addition, the volume of international financial transactions increased gradually, leaving real economic activities behind. The fact that financial activities have become a part of daily life and even become a determining factor in social and economic relations has added a new one to the neo-liberalism and globalization concepts that characterize the period we live in. Therefore, the concept of "financialization" should be included among the definitive actors of this period (Epstein, 2005: 3). Financialization can also be described as a shell change of today's capitalism, with the effect of neo-liberalism and globalization phenomena.

In this study, the effect of financialization on the labor share in national income in Türkiye in the period of 1988-2019 is discussed and analyzed empirically with the ARDL cointegration approach. Türkiye's transition to neo-liberal policies, especially with the decisions of January 24, 1980, can be described as a significant paradigm shift. Therefore, with this process in which decisions that will play an important role in the distribution of national product between capital and labor are taken, Türkiye has entered a period of significant change in parallel with the developments in the world. In this study, it is aimed to examine the experience of Türkiye in the relevant period in terms of the income distribution.

The contribution and original aspects of the study to the literature can be expressed as follows. First of all, a new financialization index was created with Principal Component Analysis by using four different variables to represent the phenomenon of financialization in the study. This index plays a vital role in the measurement of the phenomenon of financialization, which is represented by different variables in the literature and still has not been fully agreed on its definition and area of influence. The index, which is obtained by using four different sub-data, contributes to the efforts to accurately represent financialization and gives an idea about the financialization process that Türkiye has been going through recently. The second contribution of the study is the scrutiny of Türkiye, which is included in the category of developing countries as a sample country. As a matter of fact, the effect of financialization, which first emerged in developed countries, has been studied mainly in these countries in the literature, and studies on developing countries, especially country-based, have been relatively inadequate. Related to this situation, the difficulty in accessing data for developed countries can also be cited as a reason. Finally, the result obtained from the study that financialization reduces the share of wages reveals that the findings of mainstream economics are insufficient. Financialization,

which represents the last stage of modern capitalism, should be included in the models established to explain income inequality.

Since the early 1990s, researchers from different disciplines have frequently utilized the term *financialization* to describe structural changes in advanced political economies. The concept of *financialization* was used for the first time in the study of Phillips (1993) to describe the growing power of the financial sector in the United States. Studies on financialization explore how the increasingly autonomous global financial field has changed the industrial economy and the internal structure of democratic societies (Zwan, 2014: 99). Financialization is a phenomenon that expresses the increasing development of the financial sector and attracts great attention, especially after the 1980s (Qi, 2019: 1). In other words, financialization refers to the increasing importance of financial markets, financial incentives, financial institutions and financial elites in the functioning of the economy and the main institutions of the economy, both at the national and international level (Epstein, 2001: 3). Palley (2007) defines this concept as “Financialization is the process by which financial markets, financial institutions, and financial elites expand their influence on economic policy and economic outcomes.” Financialization has begun to affect not only developed countries but also developing countries that interact with them over time. Therefore, today's studies aim to reveal the effect and functioning of this modern phenomenon in developing countries.

The recent transition to liberal policies and the increase in financial liberalization with globalization have caused the financial sector to evolve. This process, which is called financialization in the streams of heterodox economics, tries to explain the point where modern capitalism stands in socio-economic terms. This phenomenon, which also affects many macroeconomic variables, has also caused changes in the behavior patterns of states, households, and financial and non-financial companies. Undoubtedly, one of the areas most affected by financialization is income distribution. Today, there are many factors that will affect the implementation of fair distribution of income, which is one of the most criticized issues, and the effect of financialization is ignored in this sense, especially in mainstream economics.

In general, globalization, neo-liberalism and financialization constitute the three important pillars of the last forty-year change in the economic order we live in. In this context, Hein (2015) lists the impact mechanisms of financialization through the following channels within this triple framework (Hein, 2015: 921): Increase in shareholder value approach and implementation of short-term management approach, increasing dividend (profit share) payments, rising interest rates and increasing interest payments, raising salaries of senior executives in the management level, shifting from financial investments to real investments, company mergers and acquisitions, the globalization of financial and commercial relations, the flexibility of the labor market, the reduction of state activities as an economic agent. While making these evaluations, Hein (2015) states that the first seven of the mechanisms above stem from financialization and the last two stem from the neo-liberal policies implemented. In particular, companies that focus on only increase in share value by setting short-term targets, reduce their fixed capital investments for reasons such as the increase in profits from the financial sector, reduce the demand for labor in order to reduce costs or limit the expenditures on the labor share stand out as the factors that damage the wage share. The



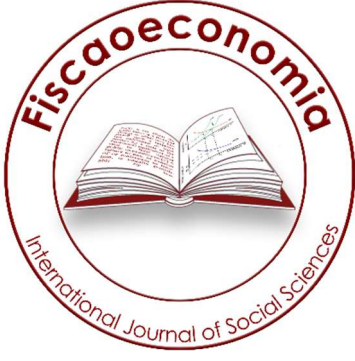
Saraç, H. & Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2063-2089. Doi: 10.25295/fsecon.1285753

---

shareholder value orientation, which is the first in the above listing, has become one of the important reasons that disrupt the structure of production. Therefore, employment by fundamentally changing the governance style of companies. Practices such as increasing dividend payments and making stock buybacks with an approach that prioritizes the interests of shareholders have caused companies to transfer their resources to this side. Considering labor as an important cost factor and reflecting such costs to prices, as prices are more flexible than wages, also paved the way for real wage losses.

The rise in financialization indicators and the shift of investments to the financial sector by the real sector are also expressed by other economists. In this context, Foster (2010) explains the change in financial markets through the following items (Foster, 2010: 2): The increase in the ratio of financial profits to total profits; an increase in the indebtedness ratio in GDP; the increase in the share of finance, insurance and real estate (FIRE) revenues in national income; the proliferation of exotic and opaque financial instruments and finally, the ability of financial bubbles to generate crises. These items, which are listed as concrete reflections of financialization, are essential in terms of perceiving the change caused by financialization. Because, especially the increase in financial activities, the increase in the diversity and quality of financial derivative products caused the interest of financial and non-financial companies to shift to this field, and financial institutions went beyond their classical job descriptions and sought short-term profits.

In this study, using the ARDL cointegration approach, the effect of financialization on labor share in Türkiye for the period 1988-2019 is investigated. In the analysis, in which variables such as growth, technology and trade openness are used as control variables, the effect of the financialization variable on the wage share in national income was examined. According to the results obtained, the variables act together in the long run, so they are cointegrated. The only variable that positively affects the wage share is growth. Apart from that, increases in financialization, technology and trade openness variables decrease the adjusted wage share. Therefore, the results of the analysis reveal that the phenomenon of financialization, which is the dominant variable of the study and represented by the financialization index, reduces the share of labor and disrupts the functional income distribution in Türkiye. Along with this result for Türkiye is in parallel with the literature, it indicates that mainstream economics ignores financialization in explaining income inequality.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme

#### *Asymmetric Effects of Uncertainty on International Trade: An Empirical Investigation Based on The NARDL Model*

Şekip YAZGAN<sup>1</sup>, Cihat KARADEMİR<sup>2</sup>, Reşat CEYLAN<sup>3</sup>

#### Öz

Belirsizlik, yatırımların ertelenmesine, tasarrufların artmasına, tüketimin azalmasına ve sonuç olarak da uluslararası ticaret hacmini azalmasına ve ekonomik yavaşlamaya yol açmaktadır. Küresel belirsizlik ve uluslararası ticaret arasında asimetrik bir ilişki olduğu kabul edilmektedir. Başka bir ifadeyle, belirsizliklerin artmasının küresel ticaret hacmini azaltması, belirsizliklerin azalmasının ise küresel ticaret hacmini artırması beklenmektedir. Bu durum, pozitif ve negatif şoklara karşı küresel ticaret hacminde oluşacak etkilerin ayrıştırılması gereğini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir. Bu kapsamda çalışmada, 1990:Q1-2022:Q2 döneminde küresel belirsizlik ve uluslararası ticaret arasındaki ilişkinin sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi (World Uncertainty Index-WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (Baltic Dry Index-BDI) serileri üzerinden araştırılması amaçlanmaktadır. Çalışmada söz konusu seriler arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkiler, doğrusal olmayan gecikmesi dağılmış otoregresif model (Non-Linear Autoregressive Distributed Lag-NARDL) yaklaşımıyla incelenmektedir. Çalışmada ulaşılan sonuçlar, inceleme döneminde analize konu olan iki değişken arasında asimetrik bir ilişkinin var olduğunu ve Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen azalışların Baltık Kuru Yük Endeksi'ni artırıcı etki yarattığını göstermektedir.

**Jel Kodları:** D80, F14, C14, O50

**Anahtar Kelimeler:** Dünya Belirsizlik Endeksi, Baltık Kuru Yük Endeksi, NARDL

<sup>1</sup> Doç. Dr., Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, syazgan@agri.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1006-668X

<sup>2</sup> Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, cihatk@pau.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9074-0915

<sup>3</sup> Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, rceylan@pau.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3727-6644





Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscaeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

---

#### **Abstract**

Uncertainty leads to postponement of investments, increased savings, reduced consumption and, consequently, reduced international trade volume and economic slowdown. It is accepted that there is an asymmetric relationship between global uncertainty and international trade. In other words, an increase in uncertainty is expected to decrease the volume of global trade, while a decrease in uncertainty is expected to increase the volume of global trade. This situation is important in terms of the need to decompose the effects of positive and negative shocks on the volume of global trade. In this context, this study aims to investigate the relationship between global uncertainty and international trade over the period 1990:Q1-2022:Q2 using the World Uncertainty Index (WUI) and Baltic Dry Index (BDI) series, respectively. In the study, the long and short-run asymmetric relationships between these series are analyzed with the Non-Linear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) approach. The results of the study show that there is an asymmetric relationship between the two variables analyzed in the analysis period and that decreases in the World Uncertainty Index have an increasing effect on the Baltic Dry Index.

**Jel Codes:** D80, F14, C14, O50.

**Keywords:** World Uncertainty Index, Baltic Dry Index, NARDL

## 1. Giriş

İktisadi açıdan son elli yılın en önemli olgularından birisinin, önceki zaman dilimlerine kıyasla uluslararası ticaretin, küresel üretim ve gelirden daha hızlı büyümesi olduğu ifade edilmektedir. Bu olgunun arkasında ise söz konusu dönemde dünya ölçeğinde etkileri olan iki jeopolitik (Berlin Duvarı'nın yıkılması neticesinde Doğu Avrupa ülkelerinin Batı'ya entegre olması- Çin'in ihracat odaklı büyüme stratejisi sonucunda dünya ekonomisinde giderek artan bir büyüklüğe ulaşması) ve bir ekonomik (azalan iletişim, ulaşım ve ticaret maliyetleri sonucunda, üretimin ülkeler arasında dikey olarak bölünmesi ve firmaların küresel değer zincirlerini kullanımlarında görülen büyük artış) gelişme olduğu belirtilmektedir. Buna karşın 2008 küresel ekonomik krizinin ardından dünya ticaretinin büyümesinde ciddi bir durgunluk yaşandığı ve ihracatın para birimlerindeki düşüşe tepkisiz kaldığı görülmektedir (Koru, 2020; Tam, 2018). Söz konusu durgunluk, konjonktürel ve yapısal değişimler (Hoekman, 2015) ve finansal kriz sonrasında ticaret engellerinde ortaya çıkan artış (Evenett & Fritz, 2015) yanında belirsizlik hipoteziyle de açıklanmaktadır (Taglioni & Zavacka, 2012).

Belirsizlik, genel ekonomik faaliyetlerdeki ani değişiklikler gibi makroekonomik olayları veya savaşlar gibi ticari ve ekonomik olmayan olaylarla ilgili bazı mikroekonomik olayları tanımlamak için kullanılmaktadır (Bloom vd., 2018). Ekonomik belirsizlik, yatırımların ertelenmesi, ihtiyati tasarrufların artması ve tüketimin azalması sonucunda uluslararası ticaret hacmini azaltmakta ve bu da daha sonra ekonomik yavaşlamaya yol açmaktadır (Sidek vd., 2022; Matzner vd., 2023). Belirsizliğin ticaret üzerinde doğrudan ve dolaylı etkileri olması beklenmektedir (Tam, 2018). Belirsizliğin ticaret üzerindeki doğrudan etkisi; belirsizliğin arttığı dönemlerde, yurt dışı girdiler için daha yüksek stok maliyetlerinin, yurt içi siparişlere kıyasla yurt dışı siparişlerde daha büyük miktarda bir azalmaya neden olması şeklinde ifade edilmektedir (Novy & Taylor, 2019). Bunun yanında, belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde firmaların sabit maliyetlerini kısarak yeni ihracat pazarlarına girme ve teknoloji geliştirme yatırımlarını azalttıkları ve böylece belirsizliğin ticaret üzerinde doğrudan başka bir etkisi olduğu ileri sürülmektedir (Limao & Maggi, 2015). Bu kapsamda belirsizliğin, ihracat (Handley & Limao, 2017), ithalat (Imbruno, 2019) ve yeni dış pazarlara giriş (Limao & Maggi, 2015) üzerinde olumsuz etkileri olması beklenmektedir. Belirsizlik, gelir ve döviz kuru gibi dolaylı kanallar üzerinden de ticareti etkileyebilmektedir. Bu kapsamda, belirsizlik ve makroekonomik aktivite arasındaki etkileşim kanallarından biri olarak ifade edilen Reel Opsiyon Değeri Teorisi önem kazanmaktadır (Daştan & Karabulut, 2022). Reel opsiyonlar, firmalara herhangi bir yükümlülüğe tabi olmaksızın yatırım kararları üzerinde esneklikler sağlayan karar opsiyonları olarak tanımlanmaktadır (Bach, 2003). Reel Opsiyon Değeri Teorisi; belirsizliğin, beklemenin reel opsiyon değerini yarattığını göstermektedir. Sabit ve geri döndürülemez yatırım maliyetlerine sahip belirsiz bir ekonomik ortamda, beklemenin reel opsiyon değerinin, daha yüksek bir belirsizlik düzeyine yükselebildiği ve firmaların bu yeni duruma, yatırım kararlarını erteleme stratejisini benimseyerek yanıt verecekleri belirtilmektedir (Bernanke 1983; Dixit 1989). Başka bir ifadeyle, ihracat değeri elde tutma opsiyonunun değerinden az değilse, ihracatçı firma opsiyonu uygulamakta ve ihracata başlamaktadır. Ters durumda ise belirsizlik yüksek olduğunda, geleceğe yatırım yapma seçeneğinin değeri artmakta ve yatırım yapma kararını geciktirmektedir (Dixit & Pindyck, 1994). Aynı şekilde, dayanıklı mallarda alım yapmak



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

İçin beklemenin gerçek opsiyon değeri, ekonomik belirsizliğin seviyesiyle birlikte artmakta ve bu da tüketici harcamalarının düşmesine neden olabilmektedir (Dixit, 1989; Romer, 1990). Bunun yanında, belirsizlik altındaki zayıf yatırım ve tüketim, belirsizliğin çıktı üzerindeki doğrudan olumsuz etkisiyle birleştiğinde yalnızca ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Hasılasının büyümesini sınırlamakla kalmamakta, aynı zamanda ticaretin gelir esnekliğini de değiştirerek uluslararası ticareti olumsuz etkileyebilmektedir (Armelius vd., 2014; Constantinescu vd., 2017). Ticaret, döviz kuru kanalı yoluyla da belirsizlikten dolayı olarak etkilenebilmektedir. Cari döviz kurları, ekonomide/para politikası beklentilerinde meydana gelen değişikliklerden etkilenebilmektedir (Engel vd., 2007). Yapılan çalışmalar belirsizliğin döviz kuru oynaklığını artırdığını, ihracatın reel döviz kurlarına duyarlılığını azalttığını ve dolayısıyla da ülkelerin ihracat performansları üzerinde olumsuz etkileri olduğunu göstermektedir (Krol, 2014; Kido, 2016; Beckmann & Czudaj, 2017; Hlatshwayo & Saxegaard, 2016; Grier vd., 2013). Öte yandan literatürde belirsizliğin ticareti teşvik edeceğini ve dolayısıyla ülkelerin ticaret performanslarını artıracaklarını savunan görüşler de bulunmaktadır. Söz konusu bu görüşlerden bazıları bu durumu, belirsizliğin yatırım ve yatırım kararlarıyla ilişkili olduğunu ve böylece belirsizliğin ticaret akışlarını ve dış ticarete girme olasılığını teşvik ettiğini ileri sürerek açıklamaktadır (Ballan & Strange, 1996). Bu yöndeki görüş, belirsizliğin ticareti teşvik edeceğini, riskten kaçınan firmaların artan belirsizlik doğrultusunda üretimi değiştirme esnekliğine sahip olacağını ve artan belirsizliğin neden olduğu kaybı telafi etmek için daha fazla risk alıp yatırımını artıracığını bunun da ticareti teşvik edebileceğini savunmaktadır (Abel, 1983; Hartman, 1972).

Belirsizliğin ticaret üzerindeki etkisinin değerlendirilmesinin en az iki nedenden dolayı önemli sonuçları olması beklenmektedir. İlk olarak, belirsizlik hem ticaret hacminde hem de büyümede bir düşüşü tetikleyebilmektedir. Belirsizliğin ticaret üzerindeki söz konusu olumsuz etkilerinin olduğunun bilinmesi, risk yaratan şokların tanımlanması ve söz konusu şokların etkisinin nasıl giderilebileceği/azaltılabileceği konularında önem arz etmektedir. İkinci olarak, farklı belirsizlik türlerinin incelenmesi kurumsal yatırımcılar, ticaret yapanlar ve risk yöneticileri için risk değerlendirmelerinde etkili bir öğrenme mekanizması işlevi görmektedir. Farklı belirsizlik türlerinin tanımlanması, ülkeler arası ticareti çeşitlendirerek ticari pozisyonları üzerindeki bu tür riskleri azaltmalarına ve strateji geliştirmelerine olanak sağlamaktadır (Sidek vd., 2022). Bu kapsamda literatürde, küresel/ülke düzeyinde belirsizlik-ticaret arasındaki asimetrik ilişkiyi ampirik olarak araştıran çalışmalar bulunmaktadır (Abaidoo, 2019; Wei, 2019; Ruixiang vd., 2018; Açıık,2021).Belirsizlik-ticaret ilişkisi üzerine ampirik literatürde, ticaret anlaşmalarının/ticaretin serbestleştirilmesinin belirsizlik üzerindeki etkileri (Handley, 2014; Handley & Limao, 2015; Limao & Maggi, 2015; Dogah, 2021) ve belirsizliğin liman trafiği (Sidek vd, 2022; Açıık, 2020; Sağlam vd., 2021) üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmalar da bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalarda, küresel/ülke düzeyinde belirsizlik ve ticaret göstergeleri olarak sırasıyla Global Ekonomik Politika Belirsizlik (GEPU), Ekonomik Politika Belirsizlik (EPU), Dünya Belirsizlik (WUI) Endeksleri ile Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI), ticaret hacimleri, ülkelerin Gayri Safi Yurtiçi Hasılları ve sanayi üretimlerinin kullanıldığı görülmektedir.

Çalışmada, küresel belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişkinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, küresel belirsizlik ve ticareti temsilen sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) kullanılmaktadır. Literatürde, Dünya Belirsizlik Endeksi'nin hem yakın vadeli hem de uzun vadeli ekonomik ve siyasi gelişmelerle ilgili belirsizliği kapsadığı kabul edilmektedir (Jung, 2023). Baltık Kuru Yük Endeksi ise, kuru yük malzemelerinin başlıca küresel deniz yollarında taşınması için ödenen ortalama fiyatların bir endeksi olarak tanımlanmakta ve küresel ticaret ve ekonomik faaliyetlerin öncü bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (Lin & Sim, 2013; 2014; Gao vd., 2023). Kuru yük piyasası, çok sayıda tedarikçi ve tüketici ile homojen ve değiştirilebilir taşımacılık hizmeti sunması nedeniyle tam rekabet piyasasına tipik bir örnek olarak verilmektedir (Stopford, 2009). Gelecekte üretilecek ürünler için hammaddelerin taşındığı bir piyasa konumunda bulunan kuru yük piyasası, belirsizliklerin ilk olarak yansıdığı bir piyasa konumunda bulunmakta ve söz konusu ilişkinin de asimetrik ve doğrusal olmayan bir nitelik taşıdığı kabul edilmektedir (Açık, 2021). Günümüzde dünya ticaretinin yüzde 80'den fazlası deniz yoluyla gerçekleştirilmektedir (UNCTAD, 2022).

İlgili ampirik literatür değerlendirildiğinde, küresel düzeyde belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişkiyi, Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) ve Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) üzerinden inceleyen araştırmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu kapsamda Açık (2021), 1996:Q1-2020:Q3 döneminde Baltık Kuru Yük Endeksi ve Dünya Belirsizlik Endeksi arasındaki ilişkiyi asimetrik nedensellik testi kullanarak araştırmaktadır. Söz konusu çalışmada, belirsizlikteki artışların ticaret hacminde düşüşe yol açması sebebiyle navlun oranlarında düşüşe, belirsizlikteki düşüşlerin ise ticaret hacminde artışa neden olması sebebiyle navlun oranlarında artışa neden olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Teorik olarak, belirsizliklerin artmasının küresel ticaret hacmini azaltması, belirsizliklerin azalmasının ise küresel ticaret hacmini artırması beklenmektedir. Bu durum, pozitif ve negatif şoklara karşı küresel ticaret hacminde oluşacak etkilerin ayrıştırılması gereğini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir. Bu doğrultuda çalışmada, 1990:Q1-2022:Q2 döneminde küresel belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişki sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) serileri arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkilerin doğrusal olmayan gecikmesi dağılmış otoregresif model (Non-Linear Autoregressive Distributed Lag-NARDL) yaklaşımıyla araştırılmaktadır. Bu yönüyle çalışmanın, inceleme dönemi ve kullanılan metodoloji açısından sınırlı literatüre katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın dört bölümden oluşması planlanmaktadır. Girişi takip eden ikinci bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve metodoloji tanıtılmaktadır. Çalışmanın üçüncü ve dördüncü bölümlerinde ise sırasıyla NARDL yöntemiyle elde edilen tahmin sonuçları sunulmakta ve değerlendirilmektedir.

## 2. Data ve Metodoloji

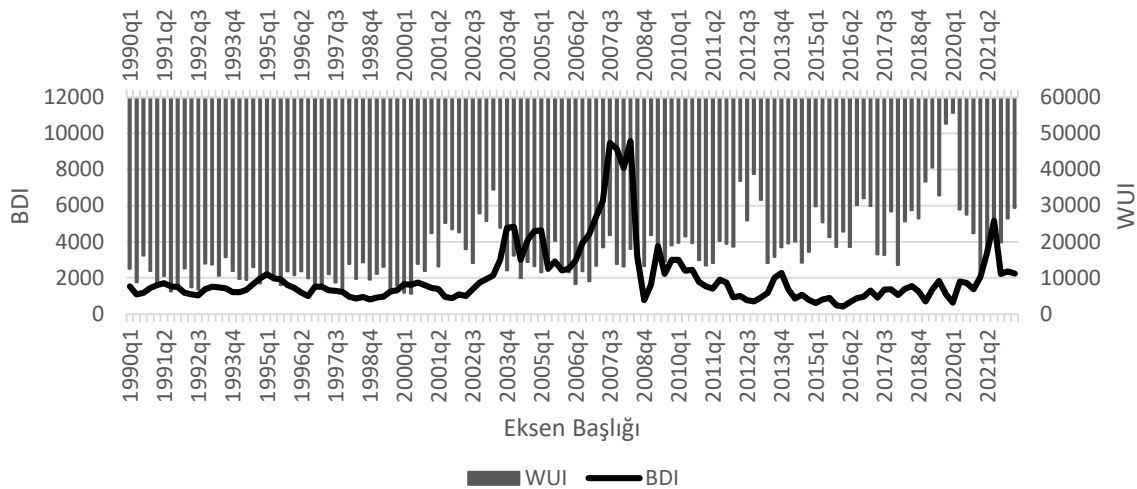
Çalışmada, 1990:Q1-2022:Q2 döneminde küresel belirsizlik ile ticaret arasındaki ilişkinin sırasıyla belirsizlik ve uluslararası ticaret arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkilerin doğrusal olmayan gecikmesi dağılmış otoregresif model (NARDL) yaklaşımıyla araştırılması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çalışmada küresel belirsizlik ve ticaret ölçütleri olarak sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) kullanılmaktadır.

Belirsizlik kavramı, belirsiz ve geniş bir kavram olduğundan, araştırmacıların belirsizliği ölçmek için iki farklı yöntem kullandığı görülmektedir. Bu yöntemlerden ilki, temel ekonomik ve finansal değişkenlerin oynaklığına dayanmaktadır. İkinci yöntemde ise, gazete arşivlerinde metin madenciliğine dayalı bir yaklaşım kullanılmaktadır. Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI), söz konusu yöntemlerden ikinci yaklaşımı benimseyen ve tek bir kaynağı (EIU ülke raporları) kullanarak, geniş bir gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler grubu için karşılaştırılabilir ve üç ayda bir güncellenen bir belirsizlik endeksi sağlamaktadır. Dünya Belirsizlik Endeksi, ülke istihbaratı alanında lider bir şirket tarafından 189 ülke için düzenli olarak sağlanan üç aylık Economist Intelligence Unit (EIU) ülke raporlarındaki "belirsizlik" kelimesinin (ve türevlerinin) sıklığını sayan bir metin madenciliği yaklaşımı kullanarak 143 ayrı ülkeden (en az iki milyon nüfusa sahip) oluşan bir panel için oluşturulmaktadır. Bu kapsamda, belirsizlik ölçütü olarak, Ahir vd. (2022) tarafından geliştirilen Dünya Belirsizlik Endeksi'nin, hem yakın vadeli hem de uzun vadeli ekonomik ve siyasi gelişmelerle ilgili belirsizliği kapsadığı ifade edilmektedir (Jung, 2023).

Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI), Baltık Borsası tarafından 1985 yılında genel bir gösterge olarak geliştirilmiş ve ağırlıklı olarak tahıl, kömür, demir cevheri, bakır ve diğer birincil malzemeler gibi hammaddelerden oluşmaktadır. Baltık Kuru Yük Endeksi kuruluşundan bu yana, nakliye maliyeti konusunda en önde gelen göstergelerden biri ve dünya çapındaki ticaret ve üretim faaliyetlerinin hacmi konusunda önemli bir barometre konumunda bulunmaktadır (Lin & Sim 2013; 2014).

Çalışmada kullanılan veri setleri farklı internet kaynaklarından elde edilmektedir. Bu kapsamda, Baltık Kuru Yük Endeksi verisi, investing.com web sitesinden, Dünya Belirsizlik Endeksi ise endeksin kendi web sitesi olan worlduncertaintyindex.com adresinden temin edilmektedir. Söz konusu endekslerin inceleme dönemindeki seyirleri Şekil 1'de sunulmaktadır.

**Şekil 1: WUI ve BDI Endeks Değerleri (1990:1-2022:2)**



**Kaynak:** WUI (2022), BDI (2022).

Çalışmada, Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) serileri<sup>4</sup> logaritmik formda kullanılmaktadır. Söz konusu değişkenlerin ham (normal gözlemler) veriler ve getiri (log fark) serilerine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de sunulmaktadır. Söz konusu Tablo 1 incelendiğinde; Dünya Belirsizlik Endeksi serisinin standart sapmasının Baltık Kuru Yük Endeksi serisine göre daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum, Dünya Belirsizlik Endeksi’nin şoklara karşı daha duyarlı olduğunu ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir. Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serilerinin normal dağılıma sahip olduğu yine Tablo 1’de görülebilmektedir. Ayrıca, Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi getiri serilerinin standart sapmasının birbirine yakın olduğu ve Baltık Kuru Yük Endeksi getiri serisinin normal dağılıma sahip iken Dünya Belirsizlik Endeksi getiri serisinin normal dağılıma sahip olmadığı görülmektedir. Çalışmada kullanılan Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serilerin tanımlayıcı istatistiklerinden ulaşılan bu sonuçların NARDL tekniğinin kullanımı açısından bir sorun oluşturmadığı değerlendirilmektedir.

**Tablo 1: Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) Serilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

	WUI	BDI	RWUI	RBDI
Mod	17606.24	2012.51	0.0066	0.0026
Medyan	14324.06	1483.50	-0.0424	0.0084
Maksimum	55684.71	9589.00	0.9084	1.0556
Minimum	5569.94	429.00	-0.8123	-1.4246
Standart Sapma	9065.36	1674.85	0.3598	0.3423
Çarpıklık	1.4444	2.7152	0.0964	-0.6388
Basıklık	5.8180	11.1894	2.5986	5.7034
Jarque-Bera	88.2536	523.0180	1.0660	48.0578
Olasılık	0.0000	0.0000	0.5868	0.0000
Toplam	22888.11	261627.00	0.8536	0.3818
Standart Sapmaların Toplamı	362E+08	106E+10	16.5778	15.0027
<b>Gözlem Sayısı</b>	<b>130</b>	<b>130</b>	<b>129</b>	<b>129</b>

Çalışmada, Baltık Kuru Yük Endeksi ile Dünya Belirsizlik Endeksi arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek amacıyla Shin vd. (2014) tarafından geliştirilen NARDL eşbütünleşme tekniği kullanılmaktadır. Söz konusu teknik Pesaran & Shin (1998) ve Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ve iktisadi araştırmalarda yoğun olarak kullanılan gecikmesi dağılmış otoregresif model (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) yaklaşımının geliştirilmiş versiyonu olarak ifade edilmektedir. NARDL tekniği, bağımsız değişkende meydana gelen pozitif ve negatif değişmelerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini kısa ve uzun dönemde incelemektedir. Dolayısıyla NARDL yöntemi asimetri kavramı üzerinden hareket etmektedir.

İktisat literatüründe üç asimetri türünden bahsedilmektedir. Bu asimetri türlerinden ilki derinliktir. Derinlik, ekonomide meydana gelen durgunlukların ortaya çıkardığı negatif etkilerle, yükselişlerin neden olduğu pozitif etkileri karşılaştırmaktadır. İkinci asimetri türü olan uzunluk, durgunluk süresi ile yükseliş süresinin boyutunu araştırırken son asimetri kavramı diklik ise ekonomide meydana gelen düşüşlerin yükselişlere göre daha hızlı ortaya çıkıp

<sup>4</sup> Çalışmada Baltık Kuru Yük Endeks değerlerinin üç aylık kapanış değerleri kullanılmaktadır.

çıkmadığı konusu üzerinde durmaktadır (Mayes & Viren, 2002). Ekonomik araştırmalarda asimetrik yöntemleri kullanmak, yukarıda ifade edilen üç asimetri durumunu dikkate alması nedeniyle önem arz etmektedir. Çünkü model kurulurken asimetri durumunu ve asimetrik etkileri göz ardı etmek birçok tahmin hatasının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu durum yanlış sonuçların elde edilmesine ve sorunun çözümünden uzaklaşılmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla NARDL tekniğinin asimetri kavramı üzerine kurulu olması modelin önemli üstünlüğünü oluşturmaktadır. Ayrıca NARDL modelinde ARDL modelinde olduğu gibi serilerin durağanlık düzeylerinin sadece I(2) olmama şartının bulunması ve kısa ve uzun dönem katsayılarına erişim olanağının bulunması, yöntemin geleneksel eşbütünleşme tekniklerine göre üstünlüklerini göstermektedir (Pesaran vd., 2001).

Aşağıda yer alan 1 numaralı denklem, lineer ARDL modelini göstermektedir.

$$\Delta y_t = \alpha + \theta y_{t-1} + \delta x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \mu_i \Delta x_{t-i} + \epsilon_t \quad (1)$$

Söz konusu denklemde yer alan  $\alpha$  sabit terimi,  $\delta$  ve  $\theta$  parametreleri uzun dönem katsayılarını,  $\pi_i$  ve  $\mu_i$  ilgili parametreleri ve  $\epsilon_t$  ise hata terimini belirtmektedir. NARDL modeli asimetrik eşbütünleşme regresyon denklemi 2 numaralı denklemde gösterildiği gibi tanımlanmaktadır:

$$y_t = \sigma^+ x_t^+ + \sigma^- x_t^- + u_t \quad (2)$$

Denklemde yer alan  $\sigma^+$  ve  $\sigma^-$  terimleri uzun dönem parametreleri,  $x_t$  ise  $k \times 1$  vektörü olarak tanımlanmaktadır.  $x_t$  vektörü 3 numaralı denklemde modellenmektedir:

$$x_t = x^0 + x_t^+ + x_t^- \quad (3)$$

$x_t^+$  ve  $x_t^-$  bağımsız değişkende ortaya çıkan pozitif ve negatif değişmelerin kümülatif toplamı sırasıyla 3 ve 4 numaralı denklemlerde gösterildiği şekilde hesaplanmaktadır:

$$x_t^+ = \sum_{i=1}^t \Delta x_i^+ = \sum_{i=1}^t \max(\Delta x_i, 0) \quad (4)$$

$$x_t^- = \sum_{i=1}^t \Delta x_i^- = \sum_{i=1}^t \min(\Delta x_i, 0) \quad (5)$$

Lineer ARDL modeli (Denklem 1) ile NARDL modeli (Denklem 2) birleştirildiğinde asimetrik hata düzeltme modeli (AECM) 6 numaralı denklemde ifade edildiği şekilde elde edilmektedir.

$$\Delta y_t = \alpha + \theta y_{t-1} + \delta^+ x_{t-1}^+ + \delta^- x_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} (\mu_i^+ \Delta x_{t-i}^+ + \mu_i^- \Delta x_{t-i}^-) + \epsilon_t \quad (6)$$

Söz konusu denklemde yer alan  $\delta^+ = -\theta \sigma^+$  ve  $\delta^- = -\theta \sigma^-$ 'yi göstermektedir. Buradan hareketle  $x_t$ 'de meydana gelen değişmelere ait kısa dönem katsayılarını  $\mu_i^+$  ve  $\mu_i^-$  terimleri ifade etmektedir. Dolayısıyla kısa ve uzun döneme ait asimetrik etkileri 6 numaralı denklemde gösterilmektedir. Bu aşamada 6 numaralı denklem tahmin edilmeden önce aşağıda maddeler halinde ifade edilen adımların izlenmesi gerekmektedir:

1. Serilere durağanlık testleri uygulanarak, serilerin hangi dereceden durağan olduğuna karar verilmelidir. Bu analiz sonucunda bağımlı değişkenin I(1) düzeyinde, bağımsız değişkenlerin I(0) ve I(1) düzeyinde durağan olması, I(2) veya daha yüksek derecede durağan olmaması gerekmektedir.

2. En Küçük Kareler Yöntemi (EKK) kullanılarak 6 numaralı denklem tahmin edilmektedir.

3. Sınır testi yaklaşımı, Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen F istatistikleri  $F_{PSS}$  ve Banerjee vd. (1998) tarafından önerilen ve t istatistikleri  $t_{BDM}$  aracılığıyla  $y_t$ ,  $x_t^+$  ve  $x_t^-$  serileri arasındaki asimetrik uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığının tahmin edilmesi gerekmektedir. Elde edilen  $F_{PSS}$  değeri, eşbütünleşmenin alternatifine karşı eşbütünleşmenin olmadığı boş hipotezini test etmek için kullanılmaktadır.  $t_{BDM}$  değeri ise,  $H_0: \theta = 0$  boş hipotezinin açıkladığı uzun dönem eşbütünleşme ilişkisini  $H_1: \theta < 0$  hipotezine karşı test etmek için kullanılmaktadır.

4. Wald testi aracılığıyla uzun dönem asimetri için  $\frac{\delta^+}{\theta} = \frac{\delta^-}{\theta}$ , kısa dönem asimetri için  $\sum_{i=0}^{q-1} \mu^+ = \sum_{i=0}^{q-1} \mu^-$  hipotezleri test edilmektedir.

Kısa ve uzun döneme ait boş hipotezlerin reddedilmesi halinde NARDL modeli aşağıda 7 ve 8 numaralı denklemlerde gösterildiği şekli almaktadır.

$$\Delta y_t = \alpha + \theta y_{t-1} + \beta t + \delta x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} (\mu_i^+ \Delta x_{t-i}^+ + \mu_i^- \Delta x_{t-i}^-) \epsilon_t \quad (7)$$

$$\Delta y_t = \alpha + \theta y_{t-1} + \beta t + \delta^+ x_{t-1}^+ + \delta^- x_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \mu_i \Delta x_{t-i} + \epsilon_t \quad (8)$$

Yukarıda ifade edilen 7 ve 8 numaralı denklemler sırasıyla kısa dönem asimetriyi ve uzun dönem asimetriyi göstermektedir. Söz konusu denklemlerde yer alan  $t$  terimi ise trendi ifade etmektedir. Çalışmada, inceleme dönemi olan 1990:1-2022:2 arasında Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serileri arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkilerin NARDL yaklaşımıyla araştırılmasında, EViews 10 paket programı kullanılmaktadır.

### 3. Bulgular

Çalışmada, 1990:1-2022:2 döneminde küresel belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişkinin sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) serileri arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkilerin doğrusal olmayan gecikmesi dağılmış otoregresif model (NARDL) yaklaşımıyla araştırılması amaçlanmaktadır. Çalışmanın bir önceki bölümünde ifade edildiği üzere söz konusu teknikte, ilgili serilerin  $I(0)$  veya  $I(1)$  olması,  $I(2)$  olmaması gerekmektedir. Bu nedenle NARDL modeli uygulanmadan önce ilk aşamada ilgili serilerin durağanlık düzeyleri belirlenmektedir. Serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenmesi için çalışmada ADF (Dickey & Fuller, 1981) ve seride yapısal kırılmaları dikkate alan Z-A birim kök testleri (Zivot & Andrews, 2002) kullanılmaktadır.

Çalışma 1990:Q1-2022:Q2 dönemini kapsamaktadır. Çalışmanın inceleme döneminde 2008 küresel finans krizi, dünya ekonomisine yön veren ülkelerde meydana gelen siyasi ve politik gelişmeler ve COVID-19 pandemisinin serilerde yapısal kırılmaya yol açmış olabileceği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda, ADF birim kök testinin boş hipotezi seri durağan değil iken alternatif hipotez seri durağan şeklinde ifade edilmektedir. Zivot-Andrews yapısal kırılmalı birim kök testinde ise boş hipotez yapısal kırılmanın varlığı altında durağan olmayan süreci, alternatif hipotez ise yapısal kırılma varlığı altında durağan süreci ifade etmektedir. Ayrıca her



iki birim kök testi için de hem seviyede ve hem de trendli formda birim kök araştırması yapılmaktadır. Söz konusu birim kök test sonuçları Tablo 2’de sunulmaktadır. Söz konusu tabloda sunulan birim kök test sonuçları, Baltık Kuru Yük Endeksi serisinin her iki birim kök testi için de I(1) olduğunu, ayrıca Z-A birim kök testine göre 2008 yılının üçüncü çeyreğinde yapısal kırılma meydana geldiğini göstermektedir. Dünya Belirsizlik Endeksi serisinin ise her iki birim kök testine göre I(0) olduğu ve 2003 yılının üçüncü çeyreğinde yapısal kırılma meydana geldiği görülmektedir. 2003 yapısal kırılma tarihi ABD ve İngiltere öncülüğündeki koalisyon güçlerinin Irak’a müdahale tarihini ifade ederken, Baltık Kuru Yük Endeksi serisinde yaşanan yapısal kırılma tarihi olan 2008, küresel finans krizinin patlak verdiği dönemi göstermektedir. Bu doğrultuda, meydana gelen şokların Baltık Kuru Yük Endeksi’nde kalıcı etkiler yarattığı (seri seviyede durağan olmadığı için), Dünya Belirsizlik Endeksi’nde geçici etkiler doğurduğu (seri seviyede durağan olduğu için) sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 2: ADF ve Z-A Birim Kök Test Sonuçları**

Değişkenler	ADF-Test İstatistiği (Sabit Form)	Z-A Test İstatistiği (Sabit Form)	ADF-Test İstatistiği (Sabit-Trend Form)	Z-A Test İstatistiği (Sabit-Trend Form)	Karar
<i>bdi</i>	-2.46	-4.18 2010Q4	-2.45	-3.99 2010Q4	
$\Delta bdi$	-11.16***	-7.33*** 2008Q3	-11.12***	-7.50 2008Q3	I(1)
<i>wui</i>	-3.12**	-5.55*** 2000Q3	-6.95***	-5.78*** 2000Q3	I(0)
$\Delta wui$	-16.64***	-11.56*** 2003Q3	-16.57***	-11.58*** 2003Q3	
%5 Kritik Değer	-2.88	-4.93	-3.44	-5.08	
%1 Kritik Değer	-3.48	-5.34	-4.01	-5.57	

Not: \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Çalışma kapsamında, kısa ve uzun döneme ait katsayıların belirlendiği NARDL tahmin sonuçları ise Tablo 3’te sunulmaktadır.

**Tablo 3: NARDL Test Sonuçları**

Değişkenler	Katsayılar	t-Testi Değeri	Olasılık Değeri
<i>Sabit Terim</i>	2.52	4.86	0.0000***
<i>bdi (-1)</i>	-0.38	-5.05	0.0000***
<i>wui<sup>+</sup> (-1)</i>	0.07	0.87	0.3842
<i>wui<sup>-</sup> (-1)</i>	-0.41	-3.42	0.0009***
<i>Trend</i>	-0.06	-3.81	0.0002***
$\Delta bdi (-2)$	-0.18	-2.15	0.0333**
$\Delta wui- (-5)$	-0.38	-2.85	0.0050***
$\Delta bdi (-3)$	0.23	2.61	0.0100***
$\Delta bdi (-1)$	0.29	3.16	0.0020***
$ECT_{T-1}$	-0.36	-5.17	0.0000***
$\bar{R}^2$	0.32	<i>Bağımlı Değ. St. Sap.</i>	0.0031
<i>Reg. St. Hat.</i>	0.29	<i>Akaike Bilgi Kriteri</i>	0.4805
<i>Artkl. Kareleri Top.</i>	10.05	<i>Schwarz Kriteri</i>	0.6862
<i>Log likelihood</i>	-20.55	<i>Hannan-Quinn Kriteri</i>	0.5640
<i>F-İst.</i>	6.73	<i>Durbin-Watson İst.</i>	1.9618
<i>Olasılık(F-İst.)</i>	0.0000		

Not:\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Söz konusu tabloda sunulan NARDL modeli sonuçları değerlendirilirken ilgili seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı test edilmektedir. Elde edilen bulgulara göre FPSS test istatistiğinin 8.5385, BDM test istatistiğinin ise -5.0550 olarak bulunduğu görülmektedir. Her iki değer de %1 anlamlılık seviyesinde seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğunu dolayısıyla serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiğini göstermektedir. Çalışma kapsamında eşbütünleşme test sonuçlarına ait değerler Tablo 4'te sunulmaktadır.

**Tablo 4: Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Model	$F_{PSS}$ İstatistiği	t-İstatistiği (BDM)	Karar
$bdi = f(wui)$	8.5385***	-5.0550***	Eşbütünleşme var.

**Not:**  $F_{PSS}$  test istatistiği için %1 anlamlılık düzeyinde kritik değer 6.73,  $t_{BDM}$  test istatistiği için %1 anlamlılık düzeyinde kritik değer -4.35'tir.

Çalışmada kullanılan NARDL modeli çerçevesinde Wald testinin uygulanması sonucunda elde edilen kısa ve uzun dönem katsayıları ise Tablo 5'te gösterilmektedir.

**Tablo 5: NARDL Modeli Uzun ve Kısa Dönem Sonuçları**

Değişkenler	Katsayı Değerleri	F İstatistiği	Olasılık Değeri
$W_{LR}$	1.2729	34.8396***	0.0000
$wui+$	0.1993	0.7981	0.3735
$wui-$	-1.0735	19.9377***	0.0000
$S_{LR}$	-0.3882	8.1785***	0.0050
$wui+$	NA	NA	NA
$wui-$	-0.3882	8.1785***	0.0050

Söz konusu Tablo 5'te yer alan bilgiler çerçevesinde, seriler arasında uzun dönem asimetriyi gösteren (WLR) F istatistiği 34.8396'dır. İlgili değer %1 anlamlılık seviyesinde asimetrinin var

olduğunu ifade etmektedir. Uzun dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'ndeki artışlar istatistiksel olarak anlamsız iken, azalışlar istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Buna göre uzun dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen %1'lik bir azalış Baltık Kuru Yük Endeksi'nde %1.07'lik bir artış meydana getirmektedir. Kısa dönem asimetriyi (SLR) gösteren F istatistiği değeri 8.1785'tir. İlgili değer %1 anlamlılık düzeyinde kısa dönemde seriler arasındaki ilişkinin asimetrik olduğunu ifade etmektedir. Tablo 4'te yer alan bilgilere göre, kısa dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen %1'lik bir azalış Baltık Kuru Yük Endeksi'nde %0.38'lik bir artış yaratmaktadır.

Çalışmada son olarak, kurulan modelin doğruluğu için Ramsey-Reset testi ve tahmin sonuçlarında bir ihlal olup olmadığını test etmek için Breusch-Godfrey otokorelasyon durumu incelenmektedir. Aşağıda Tablo 6'da sunulan sonuçlar çerçevesinde, Ramsey-Reset Testi boş hipotezi model spesifikasyonu doğrudur hipotezi reddedilememektedir. Bu sebeple kurulan modelde herhangi bir tanımlama hatası bulunmamaktadır. Breusch-Godfrey otokorelasyon testi boş hipotezi, ardışık bağımlılık yoktur reddedilememektedir. Dolayısıyla modelde otokorelasyon sorununa rastlanılmamaktadır.

**Tablo 6: Modelin İstikrarı**

	Olasılık Değeri ve Sonuç
Oto Korelasyon (Breusch-Godfrey)	0.6103 (Yok)
Ramsey-Reset	0.5848 (İstikrarlı)

Çalışmada ulaşılan bu sonuçlar, inceleme döneminde analize konu olan iki değişken arasında asimetrik bir ilişkinin var olduğunu ve Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen azalışların Baltık Kuru Yük Endeksi'ni artırıcı etki yarattığını göstermektedir. Ulaşılan söz konusu bu sonuçların, küresel belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişkinin yine Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serileri üzerinden fakat farklı bir metodoloji (Asimetrik Nedensellik) kullanan Açık (2021) çalışmasında elde edilen sonuçlarla uyumlu olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmada ulaşılan sonuçlardan farklı olarak çalışmada, belirsizlik ve ticaret arasındaki asimetrik ilişkinin büyüklüğü de hesaplanmaktadır. Bu yönüyle çalışmanın sınırlı literatüre katkı sağladığı değerlendirilmektedir.

#### 4. Sonuç ve Değerlendirme

İktisadi açıdan, son elli yılın en önemli olgularından birisinin, önceki zaman dilimlerine kıyasla uluslararası ticaretin, küresel üretim ve gelirden daha hızlı büyümesi olduğu ifade edilmektedir. Bu olgunun arkasında ise, söz konusu dönemde dünya ölçeğinde etkileri olan iki jeopolitik (Berlin Duvarı'nın yıkılması neticesinde Doğu Avrupa ülkelerinin Batı'ya entegre olması- Çin'in ihracat odaklı büyüme stratejisi sonucunda dünya ekonomisinde giderek artan bir büyüklüğe ulaşması) ve bir ekonomik (azalan iletişim, ulaşım ve ticaret maliyetleri sonucunda, üretimin ülkeler arasında dikey olarak bölünmesi ve firmaların küresel değer zincirlerini kullanımlarında görülen büyük artış) gelişme olduğu belirtilmektedir. Buna karşın 2008 küresel ekonomik krizinin ardından dünya ticaretinin büyümesinde ciddi bir durgunluk yaşandığı ve ihracatın para birimlerindeki düşüşe tepkisiz kaldığı görülmektedir. Söz konusu



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

durgunluk, konjonktürel ve yapısal değişimler, finansal kriz sonrasında ticaret engellerinde ortaya çıkan belirsizlik hipoteziyle açıklanmaktadır.

Teorik olarak, belirsizlik ve ticaret arasında asimetrik bir ilişki olduğu, başka bir ifadeyle, belirsizliklerin artmasının küresel ticaret hacmini azaltacağı, belirsizliklerin azalmasının ise küresel ticaret hacmini artıracığı ifade edilmektedir. Bu durum, pozitif ve negatif şoklara karşı küresel ticaret hacminde oluşacak etkilerin ayrıştırılması gereğini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir.

Bu kapsamda çalışmada, 1990:Q1-2022:Q2 döneminde küresel belirsizlik ve ticaret arasındaki ilişki, söz konusu değişkenleri temsilen sırasıyla Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serileri arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkilerin Doğrusal Olmayan Gecikmesi Dağılmış Otoregresif Model (NARDL) yaklaşımıyla araştırılması amaçlanmaktadır. Çalışmada NARDL tekniğinin seçilmesi, serilerde durağanlık seviyeleri açısından oluşacak kısıtların yaratacağı bilgi kaybının telafi edilmesi, kısa ve uzun dönem sonuçlarının elde edilebilmesi ve pozitif ve negatif şokların etkilerinin ayrı ayrı ayrıştırılabilme olanağını da sağlamaktadır. Belirsizlik ve ticaret arasında asimetrik bir ilişki, pozitif ve negatif değişmelere karşı küresel ticaret hacminde oluşacak etkilerin ayrıştırılması gereğini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir. Bu yönüyle çalışmanın, inceleme dönemi ve kullandığı yöntem açısından sınırlı literatüre katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Çalışmada ulaşılan NARDL modeli sonuçları değerlendirildiğinde, söz konusu seriler arasında eşbütünlük ilişkisinin var olduğu, dolayısıyla serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği görülmektedir. Çalışmada Dünya Belirsizlik Endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi serileri arasında uzun dönemde %1 anlamlılık seviyesinde asimetrinin var olduğu ifade edilmektedir. Uzun dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'ndeki artışlar istatistiksel olarak anlamsız iken, azalışlar istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Buna göre uzun dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen %1'lik bir azalış Baltık Kuru Yük Endeksi'nde %1.07'lik bir artış meydana getirmektedir. Çalışmada elde edilen bulgular, kısa dönemde de seriler arasındaki ilişkinin asimetrik olduğunu göstermektedir. Söz konusu bulgulara göre, kısa dönemde Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen %1'lik bir azalış Baltık Kuru Yük Endeksi'nde %0.38'lik bir artış yaratmaktadır.

Çalışmada ulaşılan ilgili literatürle uyumlu söz konusu bu sonuçlar, inceleme döneminde analize konu olan iki değişken arasında asimetrik bir ilişkinin var olduğunu ve Dünya Belirsizlik Endeksi'nde meydana gelen azalışların Baltık Kuru Yük Endeksi'ni artırıcı etki yarattığını göstermektedir. Bu doğrultuda firmaların hem kısa dönem hem de uzun dönem yatırım kararı verirken, sadece yurtiçi ekonomik değişkenleri değil, uluslararası risk ve belirsizlikleri de dikkate almaları önem arz etmektedir. Ayrıca ülkeler arasındaki anlaşmazlıkların çözümünde etkin bir mekanizmanın oluşturulması küresel ekonomik ve siyasi istikrarın tesis edilmesine önemli ölçüde katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Çalışmadaki en önemli kısıtın, küresel belirsizliği temsilen kullanılan Dünya Belirsizlik Endeksi verisinin sadece üçer aylık dönemler için hesaplanması olduğu ifade edilebilmektedir. Bu kapsamda ileriki çalışmalarda, Jeopolitik Risk Endeksi (Geopolitical Risk Index-GPR) gibi aylık verilere sahip olan ve daha uzun dönemleri kapsayan belirsizlik endeks serileri kullanılarak belirsizlik ve uluslararası ticaret ilişkisinin araştırılmasının daha hassas sonuçlara ulaşılmasını sağlayacağı değerlendirilmektedir.



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

### Kaynakça

- Abel, A. B. (1983). Optimal Investment under Uncertainty. *American Economic Review*, 73(1), 228-233.
- Abaidoo, R. (2019). Policy Uncertainty and Dynamics of International Trade. *Journal of Financial Economic Policy*, 11(1), 101-120.
- Açık, A. (2020). The Impact of Uncertainty on International Trade: An Evidence from Container Traffic in Turkish Ports. *Journal of Politics Economy and Management*, 3(2), 1-10.
- Açık, A. (2021). The Impact of Global Uncertainty on International Trade: A Research on Maritime Transport. Ş. Karabulut (Ed.), *İktisadi, Mali ve Finansal Uygulamaların Ampirik Sonuçları* (399-416). Gazi Kitabevi.
- Ahir, H., Bloom, N. & Furceri, D. (2022). *The World Uncertainty Index*. NBER Working Paper 29763. NBER: Cambridge, MA, USA.
- Armelius, H., Belfrage, C. J. & Stenbacka, H. (2014). The Mystery of the Missing World Trade Growth after the Global Financial Crisis. *Sveriges Riksbank Economic Review*, 3, 7-22.
- Banerjee, A., Dolado, J. & Mestre, R. (1998). Error-Correction Mechanism Tests for Cointegration in a Single-Equation Framework. *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 267-283.
- Bar-Ilan, A. & Strange, W. C. (1996). Investment Lags. *American Economic Review*, 86(3), 610-622.
- BDI. (2022). *Baltic Dry Index*. <https://tr.investing.com/indices/baltic-dry-historical-data>. (Erişim Tarihi: 20.10.2022).
- Beckmann, J. & Czudaj, R. (2017). Exchange Rate Expectations and Economic Policy Uncertainty. *European Journal of Political Economy*, 47, 148-162.
- Bernanke, B. (1983). Irreversibility, Uncertainty, and Cyclical Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 98, 85-106.
- Bloom, N., Floetotto, M., Jaimovich, N., Saporta-Eksten, I. & Terry, S. J. (2018). Really Uncertain Business Cycles. *Econometrica*, 86(3), 1031-1065.
- Brach, M. A. (2003). *Real Options in Practice*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Constantinescu, C., Mattoo, A. & Ruta, M. (2017). *Trade Developments in 2016: Policy Uncertainty Weighs on World Trade*. Washington, DC: World Bank.
- Daştan, M. & Karabulut, K. (2022). Effects of Global Economic Policy Uncertainty on Macroeconomic Activity: The Case of Turkey. *Trends in Business and Economics*, 36(1), 133-142.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica. Journal of the Econometric Society*, 49(4), 1057-1072.



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

- 
- Dixit, A. (1989). Entry and Exit Decisions under Uncertainty. *The Journal of Political Economy*, 97, 620-638.
- Dixit, A. K. & Pindyck, R. S. (1994). *Investment under Uncertainty*. Princeton University Press.
- Dogah, K. E. (2021). Effect of Trade and Economic Policy Uncertainties on Regional Systemic Risk: Evidence from ASEAN. *Economic Modelling*, 104, 105625.
- Engel, C., Mark, N. & West. K. (2007). Exchange Rate Models are Not as Bad as You Think [With Comments and Discussion]. *NBER Macroeconomics Annual*, 22, 381-473.
- Evenett, S. J. & Fritz, J. (2015). Peak Trade in the Stell Sector. *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*. VoxEU eBook, Centre for Economic Policy Research.
- Gao, R., Zhao, Y. & Zhang, B. (2023). Baltic Dry Index and Global Economic Policy Uncertainty: Evidence from the Linear and Nonlinear Granger Causality Tests. *Applied Economics Letters*, 30(3), 360-366.
- Grier, K. B. & Smallwood, A. D. (2013). Exchange Rate Shocks and Trade: A Multivariate GARCH-M Approach. *Journal of International Money and Finance*, 37, 282-305.
- Handley, K. (2014). Exporting Under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence. *Journal of International Economics*, 94(1), 50-66.
- Handley, K. & Limao, N. (2015). Trade and Investment Under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(4), 189-222.
- Handley, K. & Limao, N. (2017). Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States. *American Economic Review*, 107(9), 2731-2783.
- Hartman, R. (1972). The Effects of Price and Cost Uncertainty on Investment. *Journal of Economic Theory*, 5(2), 258-266.
- Hlatshwayo, S. & Saxegaard, M. (2016). The Consequences of Policy Uncertainty: Disconnects and Dilutions in the South African Real Effective Exchange Rate-Export Relationship. *IMF Working Paper No. WP/16/13*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Hoekman, B. (2015). *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*. VoxEU eBook, Centre for Economic Policy Research.
- Imbruno, M. (2019). Importing Under Trade Policy Uncertainty: Evidence from China. *Journal of Comparative Economics*, 47(4), 806-826.
- Jung, J. (2023). Multinational Firms and Economic Integration: The Role of Global Uncertainty. *Sustainability*, 15(3), 2801.
- Koru, A. T. (2020). Küresel Ticarete Değişimler ve Devlet. M. Tiryakioğlu (Der.), *Devletle Kalkınma Fikret Şenses'e Armağan* (55-72). İletişim.
- Kido, Y. (2016). On the Link between the US Economic Policy Uncertainty and Exchange Rates. *Economics Letters*, 144, 49-52.



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

- 
- Krol, R. (2014). Economic Policy Uncertainty and Exchange Rate Volatility. *International Finance*, 17, 241-256.
- Lin, F. & Sim, N. C. S. (2013). Trade, Income and the Baltic Dry Index. *European Economic Review*, 59, 1-18.
- Lin, F. & Sim, N. (2014). Baltic Dry Index and the Democratic Window of Opportunity. *Journal of Comparative Economics*, 42, 143-159.
- Limao, N. & Maggi, G. (2015). Uncertainty and Trade Agreements. *American Economic Journal: Microeconomics*, 7(4), 1-42.
- Matzner, A., Birgit Meyer, B. & Oberhofer, H. (2023). Trade in Times of Uncertainty. *CESifo Working Paper*, No. 10284.
- Mayes, D. G. & Viren, M. (2002). Asymmetry and the Problem of Aggregation in the Euro Area. *Empirica*, 29, 47-73.
- Novy, D. & Taylor, A. M. (2014). Trade and Uncertainty. *Review of Economics and Statistics*, 102(4), 1-50.
- Pepur, P., Peronja, I. & Laća, S. (2022). Global Market Factors that Impact Baltic Dry Index. *Pomorstvo*, 36(2), 242-248.
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1998). An Autoregressive Distributed-Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. *Econometric Society Monographs*, 31, 371-413.
- 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.
- Romer, C. D. (1990). The Great Crash and the Onset of the Great Depression. *The Quarterly Journal of Economics*, 105, 597-624.
- Ruixiang, X., Xiangyun, X. & Yu, S. (2018). Economic Policy Uncertainty and Low Growth of International Trade: An Analysis Based on The Gravity Model. *Journal of Finance and Economics*, 44(7), 60-72.
- Sağlam, B. B., Tepe, & Açıık, A. (2021). The Impact of Uncertainty on National Port Throughput: Evidence from European Countries. *Journal of ETA Maritime Science*, 9(2), 66-73.
- 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 (Eds.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt* (281-314). New York, NY: Springer.
- Sidek, N. Z. M., Kiranantawat, B. & Khaengkhan, M. (2022). The Impact of Uncertainty on Trade: The Case for a Small Port. *Economies*, 10, 193.
- Stopford, M. (2009). *Maritime Economics* (3<sup>rd</sup> Edition). Routledge.
- Taglioni, D. & Zavacka, V. (2012). Innocent Bystanders: How Foreign Uncertainty Shocks Harm Exporters. *Policy Research Working Paper*, 6226. Washington, DC: World Bank.



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscaeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

---

Tam, P. S. (2018). Global Trade Flows and Economic Policy Uncertainty. *Applied Economics*, 50, 34-35, 3718-3734.

UNCTAD. (2022). *Review of Maritime Transport*. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) Publishing, Geneva. (Erişim Tarihi: 17.10.2022).

Wei, Y. (2019). Oil Price Shocks, Economic Policy Uncertainty and China's Trade: A Quantitative Structural Analysis. *The North American Journal of Economics and Finance*, 48, 20-31.

WUI. (2022). *World Uncertainty Index*. <https://worlduncertaintyindex.com> (Erişim Tarihi: 17.10.2022).

Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (2002). Further Evidence on The Great Crash, The Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(1), 25-44.

---

**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. ve 2. yazar

**Metodoloji:** 2. ve 3. 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.

**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 and 2. author

**Methodology:** 2. author and 3. 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.

---





Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

---

## **Asymmetric Effects of Uncertainty on International Trade: An Empirical Investigation Based on The NARDL Model**

**Şekip Yazgan, Cihat Karademir, Reşat Ceylan**

### **Extended Abstract**

From an economic perspective, one of the most important phenomena of the last fifty years is that international trade has grown faster than global production and income compared to previous periods. Behind this phenomenon, two geopolitical (the integration of Eastern European countries into the West as a result of the fall of the Berlin Wall - China's export-oriented growth strategy leading to an increasing size in the world economy) and one economical (the vertical division of production between countries as a result of declining communication, transport and trade costs, and the great increase in the use of global value chains by firms) developments had world-wide effects in the period in question. In the aftermath of the 2008 global economic crisis, however, there has been a severe stagnation in the growth of world trade and exports have been unresponsive to the decline in currencies. This stagnation is explained by the uncertainty hypothesis in addition to cyclical and structural changes and the increase in trade barriers after the financial crisis.

The uncertainty reflects sudden changes in the economic system, such as political, fiscal or financial crises, for which decision-makers lack the ability to know the probability of occurrence, and the unknowns about how these changes may affect the future of the economy. Economic uncertainty reduces the volume of international trade by postponing investment, increasing precautionary savings and reducing consumption, which subsequently leads to an economic slowdown. Uncertainty is expected to have direct and indirect effects on trade. The direct effects of uncertainty on trade are expressed in terms of higher inventory costs for foreign inputs leading to a larger reduction in foreign orders compared to domestic orders during periods of heightened uncertainty. In addition, it is argued that during periods of high uncertainty, firms cut their fixed costs and reduce their investments when entering new export markets and technology development, so uncertainty has another direct effect on trade. In this context, uncertainty is expected to discourage exports, imports and entry into new foreign markets. Uncertainty may also affect trade through indirect channels such as income and exchange rates. The Real Option Value Theory shows that uncertainty creates the real option value of waiting. In an uncertain economic environment with fixed and irreversible investment costs, the real option value of waiting can increase to a higher level of uncertainty and firms will respond to this new situation by adopting the strategy of postponing investment decisions. In other words, if the value of exports is not less than the value of the hold option, the exporting firm exercises the option and starts exporting. Conversely, when uncertainty is high, the value of the option to invest in the future increases and delays the decision to invest. Similarly, the real option value of waiting to purchase durable goods increases with the level of economic uncertainty, which may lead to lower consumer spending. Moreover, weak investment and consumption under uncertainty, coupled with the direct negative impact of uncertainty on output, not only limits the growth of a country's GDP, but can also adversely affect international trade by changing the income elasticity of trade. Trade can also be indirectly affected by uncertainty through the exchange rate channel. Current exchange rates

can be affected by changes in economic/monetary policy expectations. Studies show that uncertainty increases exchange rate volatility, reduces the sensitivity of exports to real exchange rates and thus reduces the export performance of countries. On the other hand, there are also views in the literature that argue that uncertainty will encourage trade, and thus increase the trade performance of countries. Some of these views explain this by arguing that uncertainty is associated with investment and investment decisions and thus uncertainty encourages trade flows and the possibility of engaging in foreign trade. This view argues that uncertainty will encourage trade, as risk-averse firms will have the flexibility to change production in response to increased uncertainty and will take more risk and increase investment to compensate for the loss caused by increased uncertainty, which in turn may encourage trade.

Assessing the impact of uncertainty on trade is expected to have important implications for at least two reasons. First, uncertainty can trigger a decline in both trade volume and growth. This information is crucial for identifying risk-creating shocks and how to smooth them. Second, analyzing different types of uncertainty serves as an effective learning mechanism for institutional investors, traders and risk managers in their risk assessments. Recognizing different types of uncertainty allows them to diversify cross-country trade, mitigate such risks in their trading positions and develop strategies.

The study aims to investigate the relationship between global uncertainty and trade. Accordingly, the World Uncertainty Index (WUI) and the Baltic Dry Index (BDI) are used to represent global uncertainty and trade, respectively. In the literature, it is accepted that the World Uncertainty Index captures uncertainty related to both near-term and long-term economic and political developments. The Baltic Dry Index, on the other hand, is defined as an index of average prices paid for the transportation of dry bulk materials on major global sea routes and is considered a leading indicator of global trade and economic activity. The dry bulk market is considered a typical example of a perfectly competitive market as it offers homogeneous and interchangeable transportation services with a large number of suppliers and consumers. The dry bulk market, which is a market where raw materials for future products are transported, is a market where uncertainties are first reflected and this relationship is considered to be asymmetric and non-linear. Today, more than 80 percent of world trade is carried out by sea.

A review of the related empirical literature reveals that there are very limited studies that examine the relationship between uncertainty and trade at the global level through the Baltic Dry Index (BDI) and the World Uncertainty Index (WUI). In this context, Açıık (2021) investigates the relationship between the Baltic Dry Index and the World Uncertainty Index for the period 1996: Q1-2020: Q3 using asymmetric causality test. In this study, it is concluded that increases in uncertainty lead to a decrease in freight rates due to a decrease in trade volume, while decreases in uncertainty lead to an increase in freight rates due to an increase in trade volume.

Theoretically, an increase in uncertainty is expected to decrease global trade volume, while a decrease in uncertainty is expected to increase global trade volume. This situation is important in terms of the need to decompose the effects of positive and negative shocks on global trade



Yazgan, Ş., Karademir, C. & Ceylan, R. (2023). Belirsizliğin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Asimetrik Etkileri: NARDL Modeline Dayalı Ampirik Bir İnceleme.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2090-2109. Doi: 10.25295/fsecon.1286611

---

volume. Accordingly, this study investigates the relationship between global uncertainty and trade for the period 1990:Q1-2022:Q2 by using the Non-Linear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) approach to analyze the long-run and short-run asymmetric relationships between the World Uncertainty Index (WUI) and the Baltic Dry Index (BDI) series, respectively. In this respect, the study is expected to contribute to the limited literature in terms of the period of analysis and the methodology used.

When the results obtained by using the NARDL cointegration technique developed by Shin et al. (2014) in order to examine the long-run relationship between the Baltic Dry Index and the World Uncertainty Index are evaluated, it is seen that there is a cointegration relationship between these series, so the series move together in the long run. In the study, it is stated that there is asymmetry between the World Uncertainty Index and Baltic Dry Index series at 1% significance level in the long run. While increases in the World Uncertainty Index are statistically insignificant in the long run, decreases are statistically significant at 1% significance level. Accordingly, a 1% decrease in the World Uncertainty Index in the long run leads to a 1.07% increase in the Baltic Dry Index. The findings of the study show that the relationship between the series is asymmetric in the short run. According to the findings, a 1% decrease in the World Uncertainty Index in the short run leads to a 0.38% increase in the Baltic Dry Index.

These results show that there is an asymmetric relationship between the two variables analyzed in the analysis period and that decreases in the World Uncertainty Index have an increasing effect on the Baltic Dry Index. Accordingly, it is important for firms to consider not only domestic economic variables but also international risks and uncertainties when making both short-term and long-term investment decisions. In addition, the establishment of an effective mechanism for the resolution of disputes between countries will contribute significantly to the establishment of global economic and political stability. The most important limitation of the study is that the World Uncertainty Index data used to represent global uncertainty is calculated only for quarterly periods. In this context, in future studies, using uncertainty index series such as the Geopolitical Risk Index (GPR), which have monthly data and cover longer periods, will provide more sensitive results.



---

**Research Article/Araştırma Makalesi**

## **The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis**

### *Finans Alanında Yapay Zekâ ve Uzman Sistemlerin Kullanımı: Bibliyometrik Bir Analiz*

**Yusuf GÜNEYSU<sup>1</sup>**

---

**Abstract**

Developments in artificial intelligence technology have also had an impact on various sectors. One of the sectors where artificial intelligence technology is most widely used is finance. This fact arouses the interest of researchers, and the literature on applications of artificial intelligence in finance continues to grow. Therefore, the aim of this study is to examine the evolving literature on artificial intelligence and expert systems in finance. The bibliometric analysis approach was used to evaluate 452 articles published in the Scopus database between 1988-2022. Analyzes by country, university, journal, and author were performed using the R-based bibliometric program. As a result of the study, it was found that although the number of articles has increased over the years, the largest increase occurred in recent years. The most productive and impactful journal is "Expert Systems with Applications", and the most impactful author is Doumpos (2001). However, the institution and country with the highest number of publications are "Hunan University of Finance and Economics" and China, respectively. Moreover, China is the country with the most interactions. On the other hand, it was found that the most frequent keyword in the studied papers is artificial intelligence and that this concept has a strong connection with the concepts of finance and machine learning. The concept of expert systems ranks sixth in terms of the number of uses. The results of this study provide an overview of the literature on artificial intelligence and expert systems in finance.

**Jel Codes:** G00, M15, O14

**Keywords:** Finance, Artificial Intelligence, Expert Systems, Bibliometric Analysis

---

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, yusufguneyusu@trabzon.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6809-1995



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

## Öz

Yapay zekâ teknolojisindeki gelişmeler çeşitli sektörler üzerinde de etkili olmaktadır. Yapay zekâ teknolojisinin en fazla kullanıldığı sektörlerden biri de finans alanıdır. Bu durum araştırmacıların da ilgisini çekmekte ve finans alanındaki yapay zekâ uygulamalarına yönelik literatür de gün geçtikçe artmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, finans alanındaki yapay zekâ ve uzman sistemler üzerine gelişen literatürü incelemektir. Bibliyometrik analiz yaklaşımı kullanılarak Scopus veri tabanında yer alan 452 makale 1988-2022 dönemi için değerlendirilmiştir. Bu bağlamda R tabanlı bibliometrix programından yararlanılarak ülkeler, üniversiteler, dergiler ve yazarlar açısından analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda, araştırılan konudaki makalelerin sayısı yıllar itibarıyla artmakla birlikte en fazla artışın son yıllarda gerçekleştiği belirlenmiştir. En üretken ve en etkili dergi "Expert Systems with Applications" ve en etkili yazar ise Doumpos (2001) olmuştur. Bununla birlikte en fazla yayın yapan kurum ve ülke sırasıyla "Hunan University of Finance and Economics" ve Çin'dir. Üstelik Çin en fazla etkileşimde bulunan ülke konumundadır. Diğer taraftan incelenen çalışmalarda en fazla yer alan anahtar kelimenin yapay zekâ olduğu ve bu kavramının finans ve makine öğrenimi kavramlarıyla arasında güçlü bir bağ olduğu tespit edilmiştir. Uzman sistemler kavramı ise kullanım sayısı açısından altıncı sırada yer almaktadır. Bu çalışmanın sonuçları finans alanındaki yapay zekâ ve uzman sistemler literatürünün genel bir görünümünü sunmaktadır.

**Jel Kodları:** G00, M15, O14

**Anahtar Kelimeler:** Finans, Yapay Zekâ, Uzman Sistemler, Bibliyometrik Analiz

## 1. Introduction

Artificial intelligence is referred to as the acquisition of human-related capabilities such as understanding, reasoning, and learning to machines (Gao et al., 2021: 1545). In other words, Artificial intelligence is identified as a computer system that simulates human-specific characteristics to make decisions based on data from different sources or systems and learn from emerging models (Hassani et al., 2020: 145). In this context, since the Dartmouth Conference in 1956, researchers around the world have been studying the theory and principles of artificial intelligence (Gao et al., 2021: 1545).

Today, artificial intelligence plays a significant role in mainstream social and economic technologies as well as academic studies (Hassani et al., 2020: 145). Therefore, artificial intelligence, which is at the center of the new industrial revolution (Industry 4.0), is directly or indirectly affecting various sectors. Artificial intelligence is being applied in areas such as manufacturing, health, security, education, and finance. Within this framework, the financial sector is one of the areas where artificial intelligence technologies are being used extensively (Milana & Ashta, 2021: 189).

Artificial intelligence can learn new things without outside help by developing models from existing data. There is a large amount of sensitive data that companies in the financial sector need to store and process securely. For this reason, artificial intelligence applications have an important place in the financial sector (Mandala et al., 2022: 2362). The financial sector is constantly evolving by using and adopting technological developments such as artificial intelligence and data analytics. Artificial intelligence technologies have strong predictive capabilities and are becoming progressively important for decision-making processes in various situations. In this direction, academic studies on artificial intelligence in finance are also increasing (Weber et al., 2023: 2).

Expert systems, one of the technologies of artificial intelligence, have been used in the past and are still being used in finance. Expert systems are used to simulate the decision-making ability of a human expert in a particular field. Expert systems can solve complex problems by processing information in the form of rules rather than traditional codes. For example, expert systems can be used to obtain expert opinions on risk management in order to make the best decision when granting loans. In this context, combining financial forecasts with qualitative information enables appropriate loan evaluation (Chan et al., 2022: 104).

This study aims to examine the studies that have been conducted on the use of artificial intelligence and expert systems in finance. For this purpose, the technique of bibliometric analysis was used. Bibliometric analysis is used to identify developing trends in article and source performance, collaborations, and research components, and to examine the intellectual composition of a given field in the existing literature. Bibliometric analysis provides researchers to obtain an overview, identify research gaps, develop ideas for new research, and identify intended contributions to the area (Donthu et al., 2021: 285). In this regard, it is believed that the study will provide researchers in the field with a general perspective. However, there are only limited number of studies (e.g., Goodell et al., 2021; Ahmed et al., 2022; Nazareth & Reddy, 2023) that examine the literature on the use of artificial intelligence technologies in finance. Therefore, this study will contribute to the expansion of the literature

in relevant area. In addition, according to the best of the researcher's knowledge, no study has been found that examines the studies on applications of artificial intelligence in finance, especially expert systems.

In the following parts of the study, studies that examine the applications of artificial intelligence techniques in finance with bibliometric analysis are included. Then, the data and methodology are explained, and the findings are presented. Finally, the study is concluded with the conclusion section.

## 2. Literature

In this section of the study, studies are included that examine the literature on artificial intelligence technologies in finance are included. In this context, related studies are briefly explained.

Shi & Li (2019) evaluated the research trends on the use of intelligent techniques in bankruptcy prediction. In this regard, they conducted a bibliometric analysis of 413 studies in the Web of Science (WoS) database published during 1991-2018 using the VOSviewer program. They found that relevant publications have increased significantly since 2008 and collaboration among authors is low in the international level.

Goodell et al. (2021) examined studies on financial applications of artificial intelligence and machine learning using co-citation and bibliometric matching analyses. In this context, they evaluated 283 studies in the Scopus database in the 1986 to April 2021. They found that relevant techniques applied in areas such as portfolio management, behavioral finance, fraud detection, forecasting, and planning.

Janková (2021) evaluated 353 studies in the WoS database using the VOSviewer technique in the context of artificial intelligence applications in financial markets. It was found that the use of artificial intelligence in finance increased in the 1991 to March 2020, especially in recent years, and that artificial neural network and fuzzy logic are the most used methods.

Ahmed et al. (2022) investigated the studies on artificial intelligence and machine learning in finance in the Scopus database between 2011 and 2021. In this context, they evaluated 348 articles using the RStudio and VOSviewer programs. As a result of the study, they found that studies were conducted in fields such as portfolio management, behavioral finance, bankruptcy prediction, big data analysis, and blockchain.

Herrmann & Masawi (2022) assessed the literature on the applications of artificial intelligence technologies in the banking, financial services, and insurance sectors. To this end, they examined the studies published in the Scopus database between 1984 and 2020 using the scientific mapping method. The researchers found that studies in the insurance sector were limited and focused on investments, financial markets, lending, risk management, fraud detection, and customer relations.

Kumbure et al. (2022) reviewed 138 articles published between 2000 and 2019 to conduct a bibliometric analysis of studies on machine learning applications for stock market forecasting. Relevant articles were retrieved from Scopus, IEEE Xplore, WoS, and Science Direct databases.

Accordingly, they found that publications have increased significantly in recent years. However, they revealed that mostly stocks and indices were researched in the USA. Regionally, they found that most studies were conducted in Asia.

Ren et al. (2022) analyzed bibliometrically and thematically studies on the use of machine learning in cryptocurrencies. For this purpose, they examined 431 studies in the WoS database for the period from 2014 to 2022. Accordingly, they concluded that related studies tend to increase over the years and that most of the research topics are about common cryptocurrencies. They also noted that researchers focus on predicting price trends and revenue fluctuations of cryptocurrencies.

Nazareth & Reddy (2023) reviewed the literature on machine learning applications in finance. In this context, they analyzed 126 articles in the Science Direct database for the period from 2015 to July 2022 using the PRISMA approach. Accordingly, they found that studies on the machine learning applications in finance have increased significantly, especially in recent years. However, they noted that machine learning applications are more likely to be used in the areas of stock market and cryptocurrency.

When the studies in the literature are reviewed, it is seen that the studies examining the related literature in finance are usually conducted in the context of artificial intelligence and machine learning applications. In the current study, studies on the use of artificial intelligence and expert systems in finance are examined. It is expected that the aspect attributed to the study will contribute to the literature and guide researchers conducting research on this topic.

### 3. Data and Methodology

To find the most relevant studies on the use of artificial intelligence and expert systems in the financial sector, a search was conducted using the criteria "Article Title" and "Keywords". In this context, information on the search criteria is presented in Table 1.

**Table 1: Search Criteria**

Database	Scopus
Search date	23.02.2023
Review period	1988-2022
Search terms	( TITLE ( "artificial intelligence" "finance" ) OR TITLE ( "expert system" "finance" ) OR KEY ( "artificial intelligence" "finance" ) OR KEY ( "expert system" "finance" ) )
Publication type	Article
Number of articles	452

As shown in Table 1, the articles were retrieved from the Scopus/SciVal database during the period studied. Scopus is considered one of the most important databases for publications such as articles, books, and conference proceedings. Through this database, information such as author, institution, source title, abstract, keywords, journal, and document type can be retrieved. Therefore, the advanced search options of Scopus/SciVal provide access to information criteria that are extremely important for assigning the bibliometric status of the study (Singh et al., 2021: 5116; Şeker & Atasel, 2023: 868).

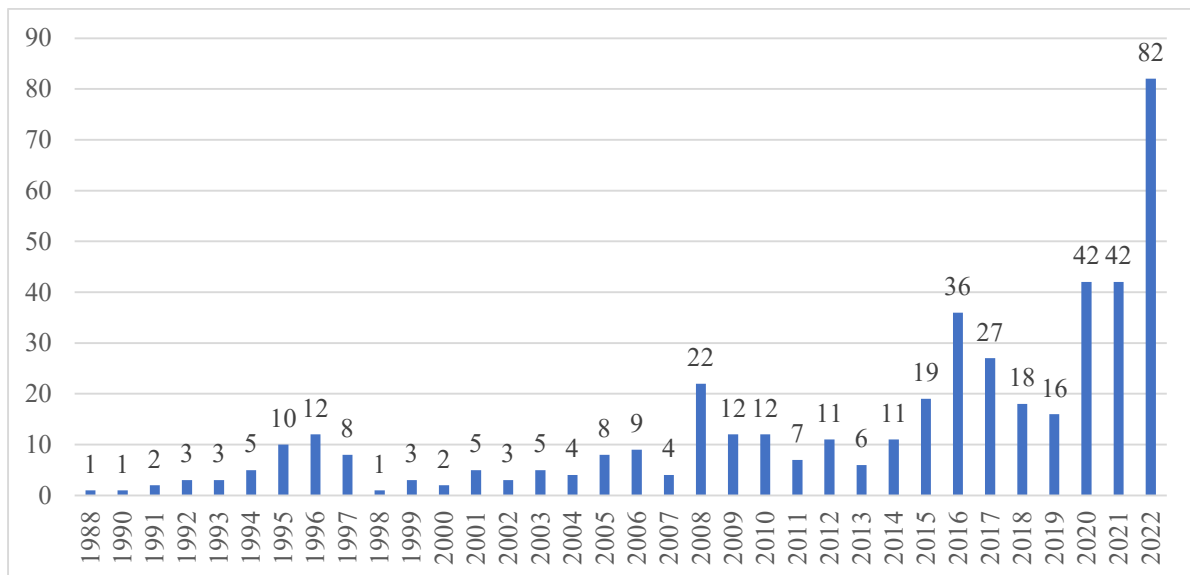


In this study, the bibliometric analysis was used as an approach for literature review. Bibliometrics provides a systematic, transparent, and repeatable review process based on statistical analysis of researchers or scientific activities. Bibliometric analysis helps to analyse large amounts of data and provide an overview of existing studies. Thus, bibliometric analysis allows understanding trends over the years, changes in the boundaries of the researched topics and disciplines, and identification of the most impactful authors, institutions or countries and the relationships between them (Aria & Cuccurullo, 2017: 959). In the study, the R-based bibliometrix program (Aria & Cuccurullo, 2017) used to conduct these analyses.

#### 4. Findings

In the study, articles on financial applications of artificial intelligence and expert systems were examined using the bibliometric analysis method and the results were revealed. In this framework, the results related to performance analysis, citation analysis, and network analysis were included. The trend of these studies between the years 1988 and 2022 is shown in Figure 1. According to this, the number of relevant articles averaged 4 or 5 per year until 2008, about 24 studies were conducted per year during the period 2008-2022, and the highest number of publications was made in 2022. Accordingly, although the financial sector benefits from technological developments, it can be stated that the COVID-19 pandemic has accelerated the trend toward the adoption of artificial intelligence technologies in the financial sector (Boukherouaa et al., 2021: 5). In this direction, it can be said that the interest of researchers has increased significantly.

**Figure 1: Number of Articles by Years**



The top 10 journals on the subject examined are shown listed Table 2. According to this, "Expert Systems with Applications" is the journal with the highest number of publications with 53 articles. This journal is followed by the "European Journal of Operational Research" and "Computational Intelligence and Neuroscience".



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

**Table 2: Most Relevant Journals**

Rank	Sources	Articles
1	"Expert Systems with Applications"	53
2	"European Journal of Operational Research"	15
3	"Computational Intelligence and Neuroscience"	12
4	"IEEE Access"	10
5	"Decision Support Systems"	9
6	"Information Sciences"	8
7	"Journal of The Operational Research Society"	8
8	"Applied Soft Computing Journal"	7
9	"Wireless Communications and Mobile Computing"	7
10	"Expert Systems"	6

Table 3 shows the h, g, and m index scores, the total number of citations (TC), the total number of publications (NP), and the year of first publication (PY Start) of the top 10 authors with publications on artificial intelligence and expert systems in finance. It can be seen that Doumpou M. ranks first with a total of 3 articles and 171 citations. However, Wang H. is in the second place and Wang L. is in the third place. In addition, Table 3 shows that Zhang J., Zhou Y., and Zopounidis C. have similar scores.

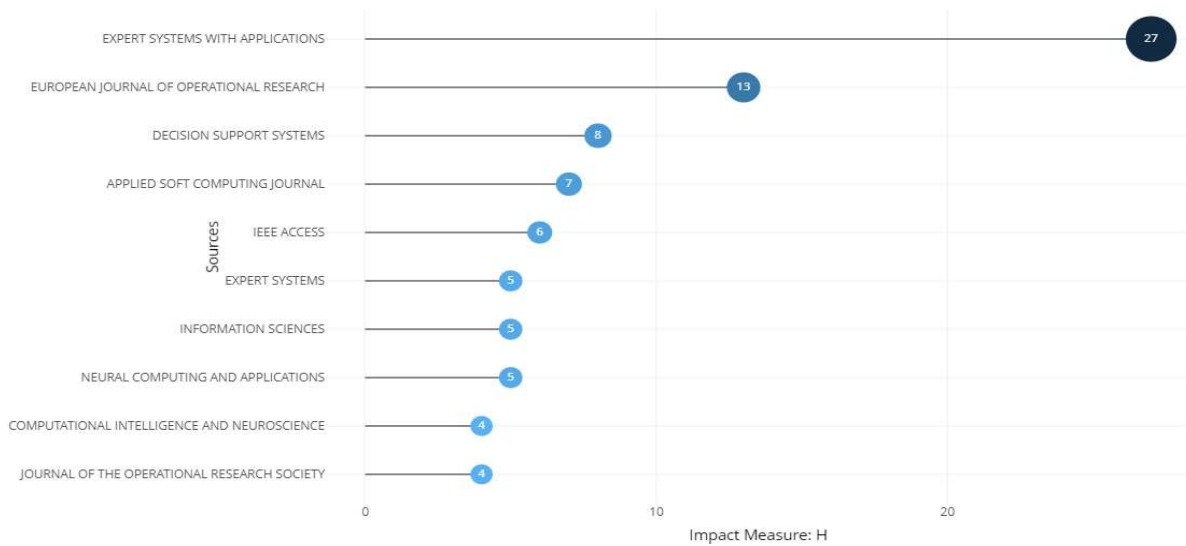
**Table 3: Author Impact**

Researcher	h-index	g-index	m-index	TC	NP	PY Start
Doumpou M.	3	3	0,13	171	3	2001
Wang H.	3	3	0,2	101	3	2009
Wang L.	3	3	0,75	78	3	2020
Zhang J.	3	4	0,214	50	4	2010
Zhou Y.	3	3	0,5	84	3	2018
Zopounidis C.	3	3	0,13	171	3	2001
Arakpogun E.O.	2	2	1	21	2	2022
Belatreche A.	2	2	0,25	144	2	2016
Benaroch M.	2	2	0,069	20	2	1995
Chen M.-Y.	2	2	0,154	150	2	2011

**Notes:** The h-index indicates that the author has h articles, each with h or more citations. The g-index means that the top g article of an author has been cited g times. The m-index is the author's h-index value divided by the number of years since the PY start date (Choudhri et al., 2015: 738, 740; Ahmed et al., 2022: 8).

The most impactful journals are shown in Figure 2. It can be seen that the journal "Expert Systems with Applications" takes the first place. This journal is followed by the "European Journal of Operational Research" and "Decision Support Systems".

**Figure 2: Most Impactful Journals**



Information about the most cited articles is shown in Table 4. According to this, the study by Das & Chen (2007) ranked first with a total of 763 citations. Moreover, it was found that the annual number of citations of these authors is about 45. The second ranked study by Zhang et al. (1999) was cited a total of 416 citations and received about 17 citations per year. The third ranked study by Cavalcante et al. (2016) received a total of 335 citations and about 42 citations per year.

**Table 4: Most Global Cited Documents**

Paper	Journal	Title	Total Citations	TC per Year	Normalized TC
Das & Chen (2007)	Manage Sci	"Yahoo! for Amazon: Sentiment Extraction from Small Talk on The Web"	763	44,88	3,49
Zhang et al. (1999)	Eur J Oper Res	"Artificial Neural Networks in Bankruptcy Prediction: General Framework and Cross-Validation Analysis"	416	16,64	2,98
Cavalcante et al. (2016)	Expert Sys Appl	"Computational Intelligence and Financial Markets: A Survey and Future Directions"	335	41,88	6,83
Patel et al. (2015)	Expert Sys Appl	"Predicting Stock Market Index Using Fusion of Machine Learning Techniques"	295	32,78	4,99
Bahrammirzaee (2010)	Neural Comput Appl	"A Comparative Survey of Artificial Intelligence Applications in Finance: Artificial Neural Networks, Expert System and Hybrid Intelligent Systems"	294	21,00	5,17
Sezer et al. (2020)	Appl Soft Comput J	"Financial Time Series Forecasting with Deep Learning: A Systematic Literature Review: 2005–2019"	294	73,50	10,92
Pindoriya et al. (2008)	IEEE Trans Power Syst	"An Adaptive Wavelet Neural Network-Based Energy Price Forecasting in Electricity Markets"	256	16,00	8,95
Malekipirbazari & Aksakalli (2015)	Expert Sys Appl	"Risk Assessment in Social Lending Via Random Forests"	243	27,00	4,11
Canbas et al. (2005)	Eur J Oper Res	"Prediction of Commercial Bank Failure Via Multivariate Statistical Analysis of Financial Structures: The Turkish Case"	198	10,42	5,76
Preis et al. (2010)	Philos Trans R Soc A Math Phys Eng Sci	"Complex Dynamics of Our Economic Life on Different Scales: Insights from Search Engine Query Data"	194	13,86	3,41

Information about the 10 institutions with the highest number of publications is shown in Table 5. According to this, it is seen that "Hunan University of Finance and Economics" ranks first with 12 articles, "Hunan University" ranks second with 11 articles, and the next three universities have 9 articles.

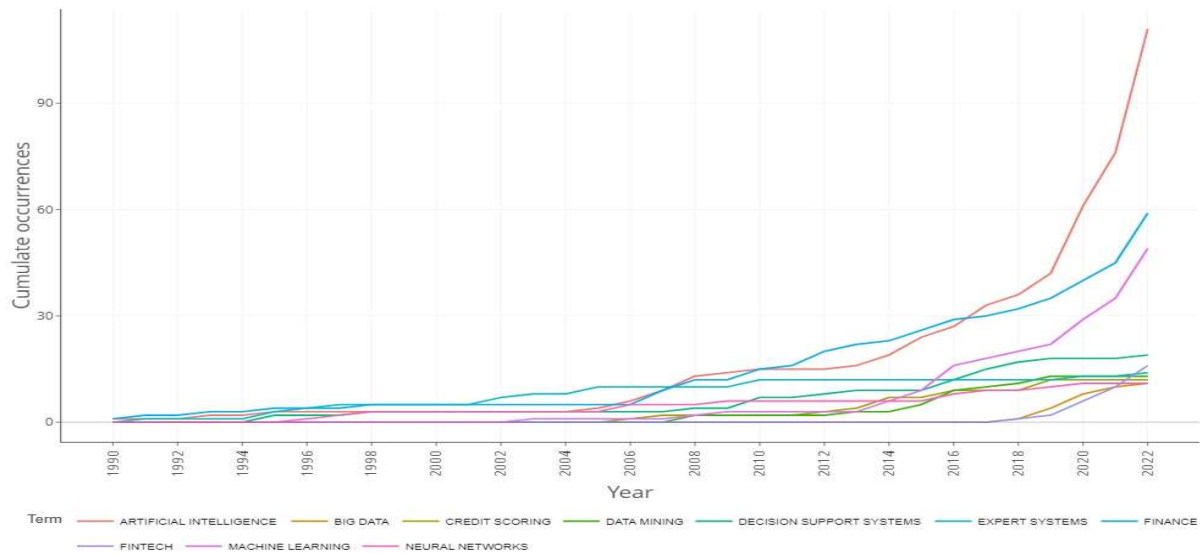
**Table 5: Most Relevant Affiliations**

Rank	Affiliation	Articles
1	"Hunan University of Finance and Economics"	12
2	"Hunan University"	11
3	"Nanyang Technological University"	9
4	"Notreported"	9
5	"Universidad Carlos III De Madrid"	9
6	"Shenzhen University"	8
7	"Qatar University"	7
8	"University of Antwerp"	7
9	"Guilin University of Electronic Technology"	6
10	"Rise Research Institutes of Sweden"	6

Figure 3 shows the distribution of keywords used in the articles by year. From this it can be seen that the most frequently used keyword is artificial intelligence. It was found that the

concept of artificial intelligence has continuously increased during the examined period and reaching 111 in 2022. In second place is the concept of finance (59) and in third place is the concept of machine learning (49). The concept of expert systems is in sixth place in terms of the number of uses. However, it can be observed that the use of concepts such as fintech, data mining and big data has increased in recent years.

**Figure 3: Distribution of Keywords by Years**



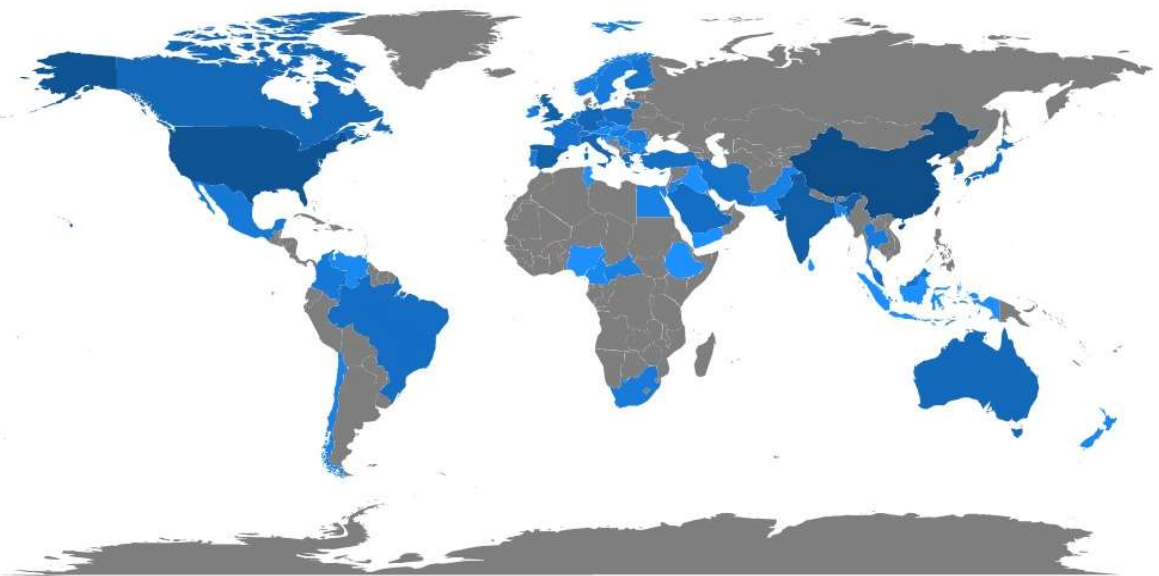
The tree map of the words used in the abstracts of the articles reviewed is shown in Figure 4. In this context, it can be seen that the financial concept is used 995 times and has the highest share (10%). The data concept (536), which is in second place, has a usage rate of 5%. The model concept (429) was used 4% in abstracts. These concepts are followed by system, intelligence, artificial, and based.

**Figure 4: Concepts Used in Abstracts**



Figure 5 shows the map of the countries with the most publications. The blue tones on the map represent the number of publications in each country. In other words, the number of articles decreases from dark blue to light blue. According to the map, China is first with 103 articles and the United States (US) is second with 39 articles. India and Spain have 16 articles and the United Kingdom (UK) has 14 articles. It was found that Turkey has 4 articles.

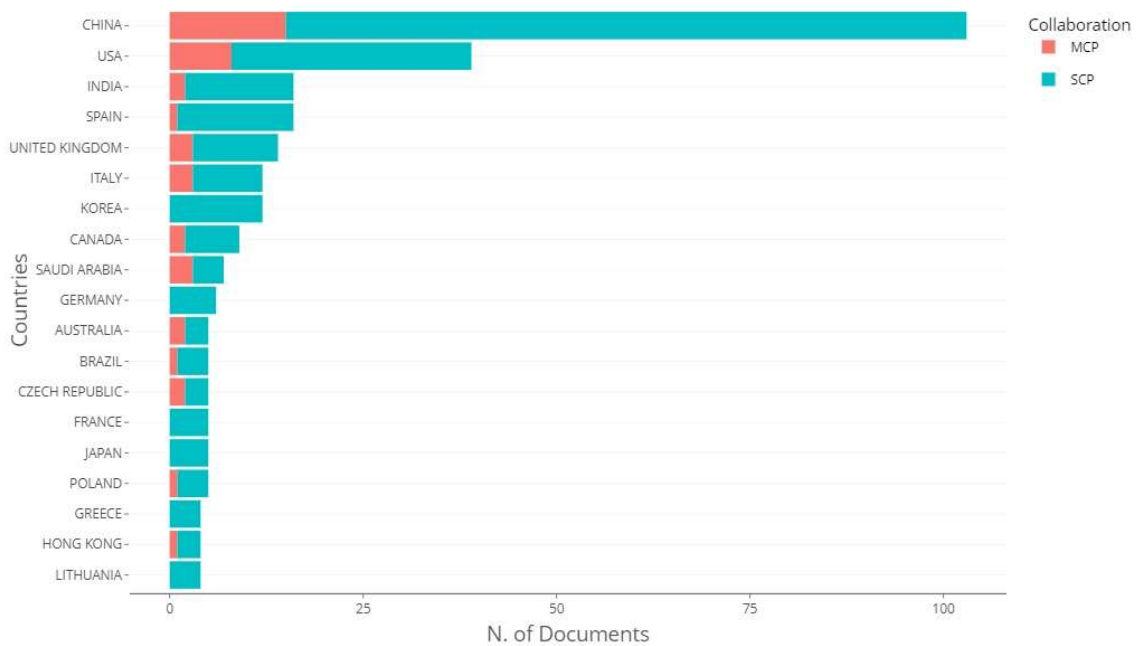
**Figure 5: Most Relevant Countries by Corresponding Author**



According to the corresponding author, national (Single Country Publications-SCP) and international (Multiple Country Publications-MCP) collaborations are presented in Figure 6. According to this figure, China ranks first with 88 national collaborations and 15 international collaborations. In the US, the number of SCP and MCP is 31 and 8, respectively. In India, the

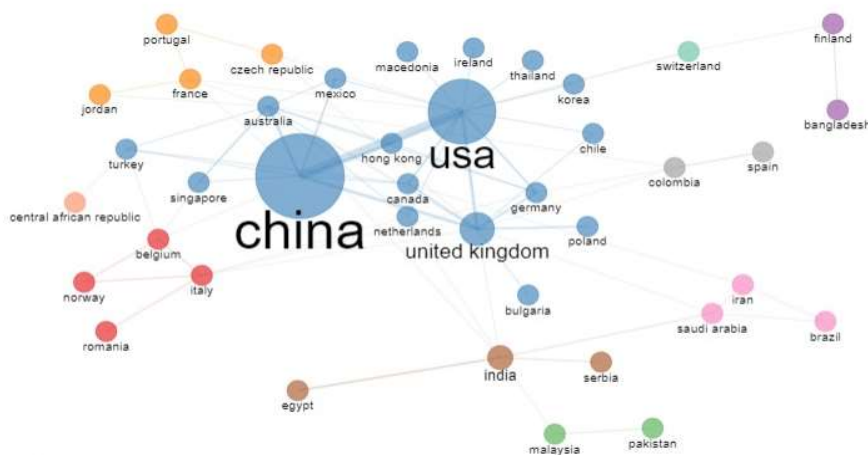
third-ranked country the number of national and international collaborations is 14 and 2, respectively. In contrast in South Korea, Germany, France, Japan, Greece, and Lithuania, the form of collaboration is national. Turkey ranks 20th in terms of national (3) and international (1) collaborations.

**Figure 6: SCP and MCP by Corresponding Author**



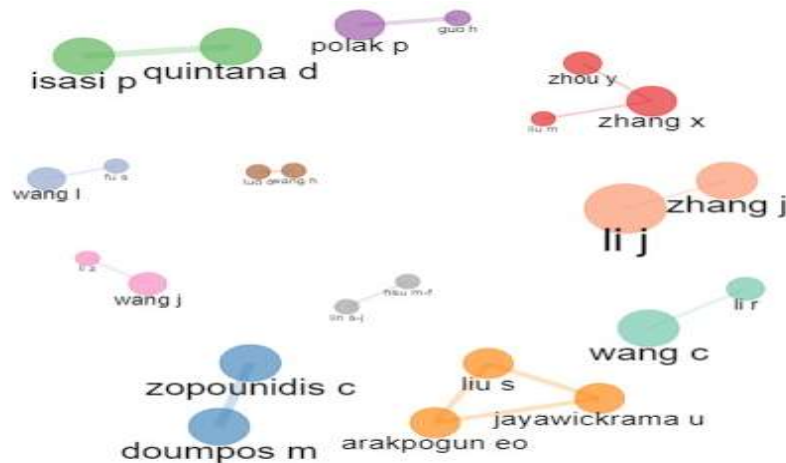
The network of collaboration between countries is shown in Figure 7. Here, each node represents one country. The size of the node indicates the number of articles published in the country or the level of impact of the countries. The connections between the nodes explain collaboration of authors between the countries, and the distance between the nodes and the thickness of connections explain the degree of collaboration between the countries. Accordingly, it can be said that there are 8 different clusters that interact. As can be seen in the blue cluster, it was found that the country with the highest connection strength is China, followed by the US and the UK.

**Figure 7: Country Collaboration Network**



The collaboration between the authors of the articles is shown in Figure 8. Here, each node denotes an author, and the connections between nodes indicate the collaboration between authors. Accordingly, it can be seen that eleven different clusters are formed. It can be said that Li J. and Zhang J. are the most impactful authors in the studied field. However, it can be stated that there is a strong connection between Zopounidis C. and Doumpou M. in the blue cluster and between Isasi P. and Quintana D. in the green cluster.

**Figure 8: Author Collaboration Network**



The network map of the cited authors is shown in Figure 9. Here, each node denotes the cited author, and its size indicates the number of citations to the article. The connections between the nodes indicate the degree to which the authors are co-citation. As can be seen in figure, seven different clusters were formed. Altman E.I. is the most cited author. This author is followed by Fama E.F., Breiman L., Yu L., and Sun J., respectively.

**Figure 9: Co-citation Network**

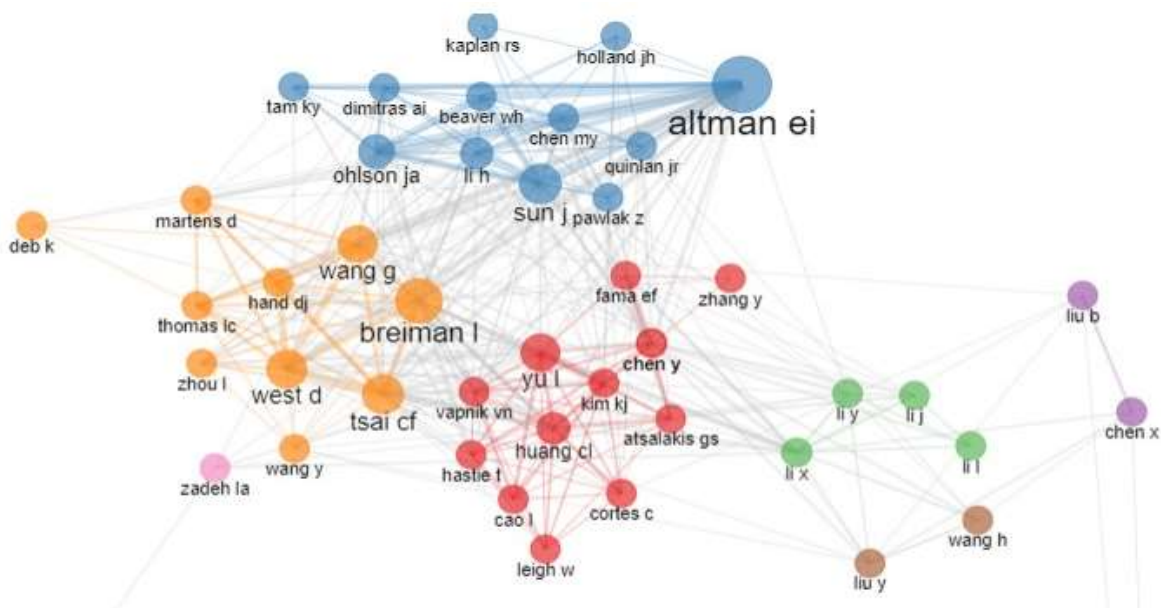
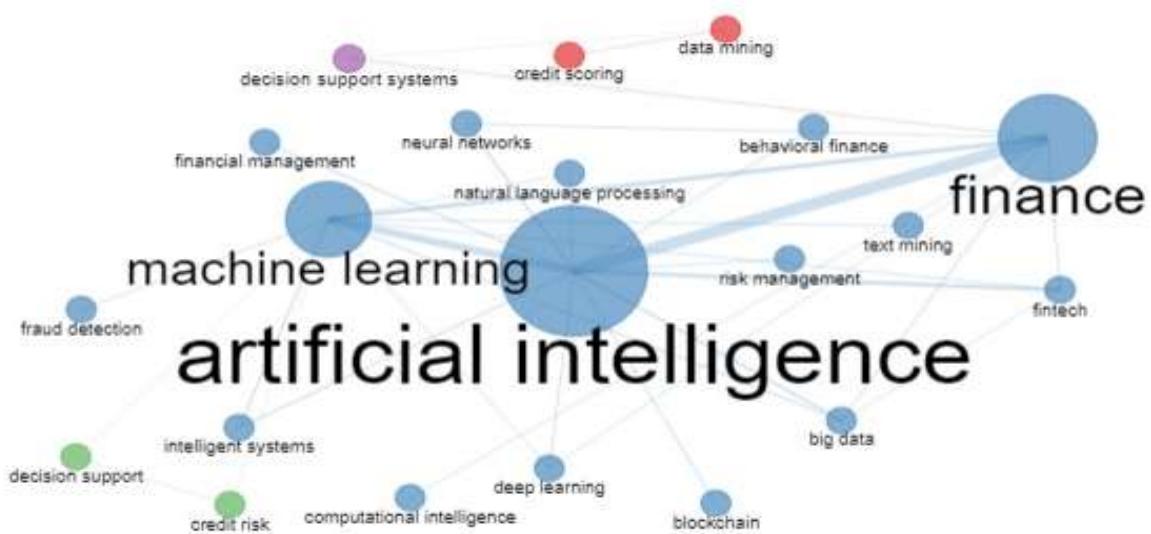




Figure 10 shows the network of co-occurrence of keywords used in studies. Here, each node indicates a keyword, and the links between the nodes show the connection between the keywords. Looking at Figure 10, it can be said that three different clusters are formed. It can be seen that the concept of artificial intelligence is the most frequently used keyword in the blue cluster, which is the largest cluster. However, it was found that the concept of artificial intelligence is closely related to the concepts of finance and machine learning and is used together. In addition, artificial intelligence is associated with concepts such as financial management, fintech, risk management, and behavioral finance.

**Figure 10: Keywords Co-occurrence Network**



## 5. Conclusion

This study is aimed to review the articles on the use of artificial intelligence and expert systems in finance. For this purpose, articles published in the Scopus database between 1988-2022 were evaluated using bibliometric analysis method. The evaluations for performance analysis, citation analysis, and network analysis of the studies were performed using the bibliometrix R package program. In this context, the evaluations of 452 articles were presented.

When looking at the evolution of articles by year, it was found that although the number of articles has increased over the years, the highest increase was in the last few years. Similarly, Goodell et al. (2021), Ahmed et al. (2022), and Janková (2021) stated that article productivity has increased in recent years. However, Ahmed et al. (2022) draw attention to the fact that this increasing trend will continue in the coming years. It was found that the most productive journal was "Expert Systems with Applications", this journal followed by "European Journal of Operational Research", and "Computational Intelligence and Neuroscience". It can be said that this result is in line with the finding of Nazareth & Reddy (2023). In addition, the most impactful journals were "Expert Systems with Applications", "European Journal of Operational Research", and "Decision Support Systems".

It was found that the most impactful authors in the studied field were Doumpou M., Wang H. and Wang L., respectively. On the other hand, it was found that Zhang J., Zhou Y. and



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

---

Zopounidis C. had similar scores. According to the most cited articles, Das & Chen (2007) ranked first with a total of 763 citations, Zhang et al. (1999) ranked second, and Cavalcante et al. (2016) ranked third.

Among the institutions that publish the most, “Hunan University of Finance and Economics” ranks first, “Hunan University” ranks second, and the next three universities have a similar number of articles. When the countries with the most publications were examined, it is concluded that China ranked first, the US ranked second, followed by India, Spain, and the UK. This result supports the findings of Herrmann & Masawi (2022) and Nazareth & Reddy (2023). In terms of national and international collaboration among the countries, it was found that China, the US, and India each ranked first three. It can be said that this result is in line with the finding of Ahmed et al. (2022). Turkey ranked 20th among these countries. However, the form of collaboration has been realized at the national level in South Korea, Germany, France, Japan, Greece, and Lithuania.

It was found concluded that the most frequently used keyword in articles over the years is artificial intelligence, followed by the concept of finance and machine learning in third place. The concept of expert systems ranks sixth in terms of number of uses. At the same time, the use of concepts such as fintech, data mining and big data has increased in recent years. Based on the words used in the abstracts of the relevant studies, it was found that the finance term is the most frequently used, the data term is in second place, and the model term is in third place.

In terms of the collaboration network between countries, China has the strongest connection, followed by the US and the UK. It was found that Li J. and Zhang J. are the most impactful authors in terms of collaboration. However, the most frequently cited author is Altman E.I., and this author is followed by Fama E.F., Breiman L., Yu L., and Sun J., respectively. The co-occurrence network of keywords used in the articles, it was found that the term of artificial intelligence is the most frequently used and this concept is closely related with the concepts of finance and machine learning. Similarly, this concept is related to concepts such as financial management, fintech, risk management, and behavioral finance.

According to the above results, it can be said that artificial intelligence applications in finance are an important research area that has been going on for decades. OECD (2021a) states that developments in big data and computing technologies have significantly increased the adoption of artificial intelligence systems and techniques. However, the COVID-19 pandemic has accelerated the digitalization trend and the use of artificial intelligence, which continued before the pandemic (OECD, 2021b). In addition, it is estimated by International Data Corporation (2022) that this trend will continue and global spending on artificial intelligence will be more than \$300 billion in 2026.

This study provides a perspective to researchers by reviewing the literature on artificial intelligence and expert systems in finance. In this context, 452 articles in the Scopus database were evaluated using bibliometric analysis. This fact represents the limitation of the study. In future studies, a more comprehensive evaluation can be done by including studies in different databases. However, other types of publications can also be included in the evaluation. In addition, the bibliometric analysis can be performed in a specific financial area.



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

---

## References

- Ahmed, S., Alshater, M. M., El Ammari, A. & Hammami, H. (2022). Artificial Intelligence and Machine Learning in Finance: A Bibliometric Review. *Research in International Business and Finance*, 61, 101646.
- Aria, M. & Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-Tool for Comprehensive Science Mapping Analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959-975.
- Bahrammirzaee, A. (2010). A Comparative Survey of Artificial Intelligence Applications in Finance: Artificial Neural Networks, Expert System and Hybrid Intelligent Systems. *Neural Computing and Applications*, 19(8), 1165-1195.
- Boukherouaa, E. B., Shabsigh, M. G., AlAjmi, K., Deodoro, J., Farias, A., Iskender, E. S., Mirestean, A. T. & Ravikumar, R. (2021). *Powering the Digital Economy: Opportunities and Risks of Artificial Intelligence in Finance*. International Monetary Fund.
- Canbas, S., Cabuk, A. & Kilic, S. B. (2005). Prediction of Commercial Bank Failure Via Multivariate Statistical Analysis of Financial Structures: The Turkish Case. *European Journal of Operational Research*, 166(2), 528-546.
- Cavalcante, R. C., Brasileiro, R. C., Souza, V. L., Nobrega, J. P. & Oliveira, A. L. (2016). Computational Intelligence and Financial Markets: A Survey and Future Directions. *Expert Systems with Applications*, 55, 194-211.
- Chan, L., Hogaboam, L. & Cao, R. (2022). *Applied Artificial Intelligence in Business: Concepts and Cases*. Springer Nature.
- Choudhri, A. F., Siddiqui, A., Khan, N. R. & Cohen, H. L. (2015). Understanding Bibliometric Parameters and Analysis. *Radiographics*, 35(3), 736-746.
- Das, S. R. & Chen, M. Y. (2007). Yahoo! for Amazon: Sentiment Extraction from Small Talk on The Web. *Management Science*, 53(9), 1375-1388.
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N. & Lim, W. M. (2021). How to Conduct a Bibliometric Analysis: An Overview and Guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285-296.
- Gao, F., Jia, X., Zhao, Z., Chen, C. C., Xu, F., Geng, Z. & Song, X. (2021). Bibliometric Analysis on Tendency and Topics of Artificial Intelligence Over Last Decade. *Microsystem Technologies*, 27, 1545-1557.
- Goodell, J. W., Kumar, S., Lim, W. M. & Pattnaik, D. (2021). Artificial Intelligence and Machine Learning in Finance: Identifying Foundations, Themes, and Research Clusters from Bibliometric Analysis. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32, 100577.
- Hassani, H., Silva, E. S., Unger, S., TajMazinani, M. & Mac Feely, S. (2020). Artificial Intelligence (AI) or Intelligence Augmentation (IA): What Is The Future?. *Ai*, 1(2), 143-155.
- Herrmann, H. & Masawi, B. (2022). Three and A Half Decades of Artificial Intelligence in Banking, Financial Services, and Insurance: A Systematic Evolutionary Review. *Strategic Change*, 31(6), 549-569.



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

- International Data Corporation. (2022). *Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide*. <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS49670322>.
- Janková, Z. (2021). A Bibliometric Analysis of Artificial Intelligence Technique in Financial Market. *Scientific Papers of The University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics & Administration*, 29(3), 1268.
- Kumbure, M. M., Lohrmann, C., Luukka, P. & Porras, J. (2022). Machine Learning Techniques and Data for Stock Market Forecasting: A Literature Review. *Expert Systems with Applications*, 197, 116659.
- Malekipirbazari, M. & Aksakalli, V. (2015). Risk Assessment in Social Lending via Random Forests. *Expert Systems with Applications*, 42(10), 4621-4631.
- Mandala, G. N., Buddhi, D., Arumugam, M., Harbola, S., Othman, B. & Almashaqbeh, H. A. (2022). A Critical Review of Applications of Artificial Intelligence (AI) And Its Powered Technologies in The Financial Industry. *2022 2nd International Conference on Advance Computing and Innovative Technologies in Engineering (ICACITE)*, 2362-2365. IEEE.
- Milana, C. & Ashta, A. (2021). Artificial Intelligence Techniques in Finance and Financial Markets: A Survey of The Literature. *Strategic Change*, 30(3), 189-209.
- Nazareth, N. & Reddy, Y. Y. R. (2023). Financial Applications of Machine Learning: A Literature Review. *Expert Systems with Applications*, 119640.
- OECD. (2021a). *OECD Business and Finance Outlook 2021: AI in Business and Finance*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. (2021b). *Artificial Intelligence, Machine Learning and Big Data in Finance: Opportunities, Challenges, and Implications for Policy Makers*. <https://www.oecd.org/finance/artificial-intelligence-machine-learningbig-data-in-finance.htm>.
- Patel, J., Shah, S., Thakkar, P. & Kotecha, K. (2015). Predicting Stock Market Index Using Fusion of Machine Learning Techniques. *Expert Systems with Applications*, 42(4), 2162-2172.
- Pindoriya, N. M., Singh, S. N. & Singh, S. K. (2008). An Adaptive Wavelet Neural Network-Based Energy Price Forecasting in Electricity Markets. *IEEE Transactions on Power Systems*, 23(3), 1423-1432.
- Preis, T., Reith, D. & Stanley, H. E. (2010). Complex Dynamics of Our Economic Life on Different Scales: Insights from Search Engine Query Data. *Philosophical Transactions of The Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 368(1933), 5707-5719.
- Ren, Y. S., Ma, C. Q., Kong, X. L., Baltas, K. & Zureigat, Q. (2022). Past, Present, and Future of The Application of Machine Learning in Cryptocurrency Research. *Research in International Business and Finance*, 63, 101799.
- Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 862-884.



Güneysu, Y. (2023). The Use of Artificial Intelligence and Expert Systems in Finance: A Bibliometric Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2110-2127. Doi: 10.25295/fsecon.1269889

---

- Sezer, O. B., Gudelek, M. U. & Ozbayoglu, A. M. (2020). Financial Time Series Forecasting with Deep Learning: A Systematic Literature Review: 2005-2019. *Applied Soft Computing*, 90, 106181.
- Shi, Y. & Li, X. (2019). A Bibliometric Study on Intelligent Techniques of Bankruptcy Prediction for Corporate Firms. *Heliyon*, 5(12), e02997.
- Singh, V. K., Singh, P., Karmakar, M., Leta, J. & Mayr, P. (2021). The Journal Coverage of Web of Science, Scopus and Dimensions: A Comparative Analysis. *Scientometrics*, 126, 5113-5142.
- Weber, P., Carl, K. V. & Hinz, O. (2023). Applications of Explainable Artificial Intelligence in Finance-A Systematic Review of Finance, Information Systems, and Computer Science Literature. *Management Review Quarterly*, 1-41.
- Zhang, G., Hu, M. Y., Patuwo, B. E. & Indro, D. C. (1999). Artificial Neural Networks in Bankruptcy Prediction: General Framework and Cross-Validation Analysis. *European Journal of Operational Research*, 116(1), 16-32.
- 

**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

### Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes

#### S&P 500 Sektör Endekslerinin Fraktal Analizi

Baki ÜNAL<sup>1</sup>

#### Abstract

In this study multifractal properties of S&P 500 sector indexes are investigated with Multifractal Detrended Fluctuation Analysis (MF-DFA). The MF-DFA is a signal processing technique that is used to describe the multifractal properties of a time series data. It is an extension of Detrended Fluctuation Analysis (DFA), which is a widely utilized method for estimating the scaling behavior of a time series. Main idea behind MF-DFA is to decompose a time series into multiple scales using a coarse-graining procedure, and then to estimate the scaling behavior of each scale using DFA. This gives a set of scaling exponents that describe the multifractal features of the time series. Our MF-DFA results indicates the presence of multifractality in all S&P 500 sector indexes. Since these indexes are multifractal, we can conclude that they possess properties such as scaling variability, nonlinear dynamics, self-similarity, long-range dependence, multiscale correlations and nonstationary.

**Jel Codes:** G10, G15, G19

**Keywords:** Multifractality, MF-DFA, Multifractal Detrended Fluctuation Analysis, Fractal Theory, S&P 500

#### Öz

Bu çalışmada S&P 500 sektör endekslerinin çoklu fraktal özellikleri Çoklu Fraktal Eğilimden Arındırılmış Dalgalanma Analizi (ÇF-EADA) ile incelenmiştir. ÇF-EADA zaman serisi verilerinin çoklu fraktal özelliklerini tarif etmek için kullanılan bir sinyal işleme tekniğidir. Bu yöntem zaman serilerinin ölçekleme davranışını tahmin etmek için kullanılan Eğilimden Arındırılmış Dalgalanma Analizi (EADA) yönteminin bir uzantısıdır. ÇF-EADA yönteminin arkasında yatan temel fikir bir zaman serisini kaba ölçekli bir işlem kullanarak birden fazla ölçeğe ayırmak ve ardından EADA yöntemiyle her ölçeğin ölçeklenme davranışını tahmin etmektir. Bu, zaman serilerinin çok fraktal özelliklerini tanımlayan bir dizi ölçeklendirme üssü verir. ÇF-EADA sonuçlarımız, tüm S&P 500 sektör endekslerinde çoklu fraktalitenin varlığını göstermektedir. Bu indeksler çoklu fraktal olduğundan, ölçekleme değişkenliği, doğrusal olmayan dinamikler, kendine benzerlik, uzun menzilli bağımlılık, çok ölçekli korelasyonlar ve durağan olmama gibi özelliklere sahip oldukları sonucuna varabiliriz.

**Jel Kodları:** G10, G15, G19

**Anahtar Kelimeler:** Çoklu Fraktalite, ÇF-EADA, Çoklu Fraktal Eğilimden Arındırılmış Dalgalanma Analizi, Fraktal Teori, S&P 500

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İskenderun Teknik Üniversitesi, bakiunal@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9154-0931



## 1. Introduction

The efficient market hypothesis (EMH), which is suggested by Fama (1970), is a theory that asserts that financial markets are efficient in that they fully and immediately incorporate all publicly available information into asset prices. In other words, the market price of an asset reflects all information that is currently known about that asset, and it is impossible to consistently achieve returns that are higher than the market average by using information that is already publicly available. However, EMH is criticized in the literature (Malkiel, 2003; Degutis & Novickytė, 2014; Ying et al., 2019) and it is shown that some financial markets cannot be explained by EMH. Fractal theory, which is firstly proposed by Mandelbrot (1982), can be used to explain financial markets. Fractal theory is a field of mathematics work on complex and irregular shapes, which can be found in many natural and man-made systems. Fractals are geometric structures that display self-similarity and exhibit same structure at different scales. Fractal geometry was initially used to describe irregular patterns and shapes in nature, such as the branching of trees, the distribution of galaxies, and the contours of coastlines. However, fractal theory has since been applied to many other fields, including economics, physics, and computer graphics. Fractal theory has many practical applications, including in the design of computer graphics, the study of financial markets, and the analysis of natural phenomena such as earthquakes and weather patterns (Makletsov et al., 2019; Duan et al., 2021; Wang et al., 2021).

Originally Hurst (1951, 1957) suggested rescaled range (R/S) analysis to analyze fractal systems in the hydrology. Rescaled range (R/S) analysis utilized to study the fractal properties of time series data. R/S analysis involves calculating the range of a time series over distinct time scales, and then rescaling this range to account for the size of the time scale. The R/S statistic is calculated specifically by splitting the time series data's range by its standard deviation. The R/S statistic is then plotted against the time scale on a log-log scale, and the slope of the resulting line is used to compute the Hurst exponent. Long term persistency of a time series can be evaluated by the Hurst exponent. A Hurst exponent value of 0.5 implies that the time series is uncorrelated and random, while values greater than 0.5 imply positive autocorrelation, and values less than 0.5 imply negative autocorrelation. R/S analysis has been successfully applied in the fields such as finance, hydrology, geology, and climate science, to study the properties of time series data (Outcalt et al., 1997; Gilmore et al., 2002; Resta, 2012; Raimundo & Okamoto Jr, 2018). It is particularly useful for studying phenomena that exhibit self-similarity or long-term memory, such as stock prices, river flows, and weather patterns.

However, Lo (1991) subsequently showed the shortcomings of R/S analysis such as sensitivity to short-term autocorrelation. To avoid these shortcomings Peng et al. (1994) suggested a method called Detrended Fluctuation Analysis (DFA). DFA is like R/S analysis in that it is used to evaluate the long-term persistence in a time series, but it differs in its approach to detrending the data. In DFA, the time series is first split into equal-sized segments, and each section is then fitted with a polynomial trend line. The trend line is then subtracted from the data, leaving only the fluctuations around the trend. The root mean square deviation of these fluctuations is then calculated over different time scales, and the results are plotted on a logarithm-logarithm scale. The slope of the resulting line is used to calculate the scaling exponent, which reflects the long-term persistence in the time series. Like R/S analysis, DFA

applied in various of fields like finance, neuroscience, and geophysics, to study the properties of time series data (Ivanova & Ausloos, 1999; Talkner & Weber, 2000; Kurnaz, 2004; De Moura et al., 2009; Kuznetsov & Rhea, 2017). It is particularly useful for analyzing non-stationary time series, where the statistical characteristics of the data change over time. DFA can help identify long-range correlations in the data that are not easily captured by traditional statistical methods.

It was later revealed that the data encountered in many fields did not show monofractal scaling behavior. Since such systems cannot be expressed with a single scaling coefficient, these systems are called multifractal. To analyze such multifractal systems Multifractal Detrended Fluctuation Analysis (MF-DFA) method was suggested by Kantelhardt et al. (2002). MF-DFA is an extension of DFA, which is a widely utilized technique for studying the scaling characteristics of a time series. The basic idea of MF-DFA is to divide a time series into non-overlapping segments with same length and then calculate the local fluctuation of the data within each segment after removing the local trend by detrending. The detrending procedure involves fitting a polynomial function of a certain order to each segment and subtracting it from the data. Once the local fluctuation of the data has been calculated for each segment, the scaling exponent is estimated for each scale by using a weighted least-squares regression method. The scaling exponent at each scale is then used to estimate the singularity spectrum. The singularity spectrum provides a way to describe the multifractal features of the time series, including the degree of heterogeneity and the degree of self-similarity at different scales. A time series with a broad singularity spectrum is said to be highly multifractal and a time series with a narrow singularity spectrum is said to be less multifractal. MF-DFA has been used in many applications, including in the analysis of financial markets, where it has been used to study the multifractal properties of stock returns, volatility, and trading volume (Cao et al., 2013; Rizvi et al., 2014; Stošić et al., 2015; Mensi et al., 2017; Shahzad et al., 2017; Ali et al., 2018; Mensi et al., 2018; Ruan et al., 2018; Zhu & Zhang, 2018; Tiwari et al., 2019; Milos et al., 2020).

Multifractal time series have several key properties:

*Scaling Variability:* Multifractal time series exhibit scaling variability, meaning that the statistical characteristics of the data change at different scales or resolutions.

*Nonlinear Dynamics:* Multifractal time series are often generated by nonlinear systems with complex dynamics. The nonlinear nature of these systems can give rise to long-term correlations, non-Gaussian distributions, and other statistical properties that are not observed in linear systems.

*Self-Similarity:* Although multifractal time series exhibit scaling variability, they also display some degree of self-similarity. This means that the statistical characteristics of the data are similar across different scales, albeit with different scaling exponents.

*Long-Range Dependence:* Multifractal time series often exhibit long-range dependence, meaning that the autocorrelation function decays slowly over time. This property can have important implications for forecasting and risk management.





Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

*Multiscale Correlations:* Multifractal time series exhibit correlations at multiple scales or resolutions. These correlations can be positive or negative and can be characterized by a multifractal correlation function.

*Nonstationarity:* Multifractal time series are typically nonstationary, meaning that the statistical characteristics of the data vary over time. This nonstationarity can be caused by changes in the underlying dynamics of the system or by external factors that affect the time series.

In this study multifractality and efficiency of the S&P 500 sector indexes are investigated by using MF-DFA. The investigation of multifractality in financial time series is a subject of interest for researchers and practitioners due to several important reasons. Our motivations for investigating the multifractality in S&P 500 sector indexes are listed below:

*a) Capturing Complexity:* Financial markets are highly complex systems with various agents and factors influencing their behavior. Traditional linear models often fail to fully capture the intricate dynamics present in financial data. Multifractal analysis allows researchers to explore and model this complexity better.

*b) Non-Stationarity:* Financial time series often exhibit non-stationary behavior, meaning their statistical properties change over time. Multifractal analysis helps to characterize this varying behavior and provides insights into the underlying mechanisms driving the changes.

*c) Risk Management:* Understanding the multifractal nature of financial data can have significant implications for risk management. It helps to identify periods of increased market risk or instability, which can be crucial for investors, traders, and financial institutions.

*d) Market Efficiency and Anomalies:* Studying multifractality can shed light on the efficiency of financial markets and the presence of anomalies. If certain time series exhibit strong multifractal properties, it may indicate inefficiencies that could be exploited for profit or that market participants should be cautious about.

*e) Portfolio Diversification:* Multifractal analysis can also be used to assess the diversification potential of different assets in a portfolio. Understanding how different assets' multifractal properties interact with each other can provide valuable insights into portfolio risk and performance.

*f) Modeling and Prediction:* Multifractal analysis can lead to the development of more accurate and robust models for financial time series. These models may provide better predictions of market movements and assist in making more informed investment decisions.

*g) Market Microstructure:* Studying multifractality can reveal underlying characteristics of market microstructure, such as trading patterns and liquidity dynamics, which can be essential for understanding market behavior.

*h) Behavioral Finance:* The multifractal approach can help researchers explore the psychological and behavioral aspects of financial markets, as it provides a more comprehensive view of market dynamics beyond traditional linear methods.



Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

In summary, investigating the multifractality of financial time series is essential for gaining a deeper understanding of market behavior, improving risk management strategies, enhancing prediction models, and advancing the overall knowledge of complex financial systems.

In this study also market efficiencies of the S&P 500 sector indexes are investigated. The investigation of market efficiency is essential for several reasons as it provides valuable insights into the functioning and behavior of financial markets. Our motivations for investigating the market efficiencies of S&P 500 sector indexes are listed below:

*a) Resource Allocation:* Efficient markets are believed to allocate resources more effectively. In an efficient market, prices quickly adjust to new information, reflecting the true underlying value of assets. This facilitates better allocation of capital, promoting investments in productive and profitable ventures.

*b) Investment Decisions:* Understanding market efficiency is crucial for investors when making investment decisions. If a market is highly efficient, it becomes challenging to consistently outperform the market through stock picking or timing strategies, as asset prices already incorporate all available information.

*c) Price Discovery:* Efficient markets are better at discovering the true prices of assets. Market participants continuously incorporate new information into asset prices, leading to more accurate valuations.

*d) Market Integrity:* Market efficiency is linked to market integrity. In efficient markets, there is less room for price manipulation or insider trading, as prices rapidly adjust to new information.

*e) Risk Management:* An understanding of market efficiency is essential for risk management. Inefficient markets may be subject to greater price volatility, making risk assessment and hedging more challenging.

*f) Financial Stability:* Efficient markets contribute to financial stability as asset prices reflect relevant information, reducing the likelihood of price bubbles or crashes based on misinformation or speculative behavior.

*g) Market Regulation:* Regulatory authorities investigate market efficiency to ensure fair and transparent markets. By understanding market efficiency, regulators can identify potential areas of concern and implement appropriate measures to maintain market integrity.

*h) Academic Research:* Market efficiency has been a significant subject of research in finance and economics. Understanding the efficiency of different markets helps academics develop theories and models that explain market behavior and dynamics.

*i) Behavioral Finance:* Investigating market efficiency allows researchers to explore deviations from efficiency, leading to insights into behavioral biases and irrational investor behavior that might affect asset pricing.

*j) Portfolio Management:* Market efficiency affects portfolio management strategies. In efficient markets, passive investment strategies like index funds become more popular, while in inefficient markets, active management might offer opportunities for outperformance.



Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

In summary, investigating market efficiency is crucial for various stakeholders, including investors, regulators, academics, and financial institutions. It provides valuable information about market functioning, influences investment decisions, and helps maintain market integrity and stability. Understanding market efficiency is an ongoing endeavor, and research in this area continues to evolve as markets and financial instruments change and adapt over time.

Our paper is structured as follows: In section two literature is reviewed. In section three methodology is presented. In section four data are described. In section five empirical results are given. Finally, section six concludes the study.

## 2. Literature Review

Rizvi et al. (2014) investigated market efficiencies of 22 stock market indexes belong to developed and Islamic countries by utilizing MF-DFA methodology. They indicated that level of market development is connected with the market efficiency and higher development corresponds to higher efficiency. Milos et al. (2020) realized a comparative investigation of the multifractal features of seven Eastern and Central European stock markets by utilizing MF-DFA. They detected multifractality in these markets and concluded that these stock markets are not efficient and mature. By utilizing asymmetric multifractal detrended fluctuation analysis Cao et al. (2013) investigated multifractal properties of Chinese stock markets. They detected multifractality in these stock markets and found multifractality degree is higher in the uptrends than downtrends. Mensi et al. (2017) investigated efficiencies of Islamic stock markets by using ten sectoral stock indexes. By utilizing MF-DFA authors demonstrated time-varying efficiency in these indexes. In the long term they detected high efficiency and in the short term they detected moderate efficiency. They also found that efficiency decreases after the beginning of the global financial crisis. Zhu and Zhang (2018) explored multifractal properties of Chinese stock market by using MF-DFA. They detected multifractal behavior in this market. They showed that multifractality is connected to the weighing order. Mensi et al. (2018) investigated efficiencies of five Gulf Council Cooperation (GCC) stock markets by utilizing MF-DFA. They demonstrated multifractality in the returns of these stock markets. They discovered persistence that varies over time and is more pronounced in the short term than the long term. Also, they showed efficiencies of GCC stock markets are less than regional and Islamic markets. Shahzad et al. (2017) analyzed power law features of eleven US stock and credit markets by using MF-DFA. They established that CDS markets exhibit lower levels of efficiency than stock markets. Also, they found that Financial and Banks credit markets possess highest efficiency and Basic Materials markets possess lowest efficiency. By using MF-DFA, Stošić et al. (2015) investigated auto-correlations in the changes of prices and volumes for thirteen global stock market indexes. They found different multifractal properties in the changes of prices and volumes. They demonstrated that price changes possess higher complexity than volume changes. Ali et al. (2018) compared the efficiencies of twelve conventional and Islamic stock markets by utilizing MF-DFA. They demonstrated that the equity markets in developed countries are more efficient than those in the BRICS. Additionally, they discovered that Islamic stock markets outperform their traditional peers in terms of

efficiency. By utilizing MF-DFA, Ruan et al. (2018) demonstrated the multifractal behaviors of Hong Kong and Shanghai stock markets. They also showed that after the Connect Program efficiency of Shanghai stock market increased. Utilizing MF-DFA, Tiwari et al. (2019) looked into the multifractality and efficiency of stock markets in eight established and two emerging countries. Authors showed that considered stock markets possess multifractal and persistent properties. Also, they found that most markets possess higher efficiencies in the long-term.

### 3. Methodology

MF-DFA consists of several steps. Let's assume that  $x_t$  is a time series with  $t = 1, 2, \dots, N$ .

1. Step: Compute profile with the following formula:

$$X_i = \sum_{t=1}^i (x_t - \bar{x}) \quad (1)$$

In the above formula  $\bar{x}$  denotes the mean of the observations and computed with the following formula:

$$\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^N x_t \quad (2)$$

2. Step: Divide the profile into non-overlapping windows of equal size of  $s$ . By this division  $N_s = \text{int}(N/s)$  non-overlapping segments are obtained. There might be a little residue at the conclusion of the profile since the length of the series  $x_t$  might not be multiple of the time scale  $s$ . The identical process used at the end of the series was repeated in order to account for this residue. By this calculation  $2N_s$  segments are acquired.

3. Step: Compute variances by using following formulas for the segments  $v = 1, 2, \dots, N_s$  and  $v = N_s + 1, N_s + 2, \dots, 2N_s$ .

$$F_X^2(s, v) = \frac{1}{s} \sum_{j=1}^s [X_{(v-1)s+j} - \hat{X}_j^v]^2 \quad (3)$$

$$F_X^2(s, v) = \frac{1}{s} \sum_{j=1}^s [X_{N-(v-N_s)s+j} - \hat{X}_j^v]^2 \quad (4)$$

In the formulas above  $\hat{X}_j^v$  shows a polynomial of order  $m$  that fits the section  $v$ .

4. Step: Compute fluctuation function  $F_X^q(s)$  with the formulas below for  $q \neq 0$  and  $q = 0$ .

$$F_X^q(s) = \left\{ \frac{1}{2N_s} \sum_{v=1}^{2N_s} [F_X^2(s, v)]^{q/2} \right\}^{1/q} \quad (5)$$

$$F_X^q(s) = \exp \left\{ \frac{1}{4N_s} \sum_{v=1}^{2N_s} [F_X^2(s, v)] \right\} \quad (6)$$

5. Step: Create a log-log plot between  $F_X^q(s)$  and  $s$  for each value of  $q$ . If there is a linear relationship between these variables create a power-law relationship denoted with the following formula:

$$F_X^q(s) \sim s^{h(q)} \quad (7)$$

In the equation above  $h(q)$  denotes generalized Hurst exponent which measures power-law auto correlation. In monofractal time series  $h(q)$  do not vary with  $q$ . However, for multifractal time series  $h(q)$  varies with  $q$ . Singularity spectrum which is denoted with  $f(\alpha)$  can be utilized to characterize a time series. Singularity spectrum is computed with the following formulas:

$$\alpha(q) = h(q) + qh'(q) \quad (8)$$

$$f(\alpha) = q[\alpha(q) - h(q)] + 1 \quad (9)$$

In the formula above  $h'(q)$  indicates the derivative of  $h(q)$  according to  $q$ . The Hölder exponent  $\alpha(q)$  measures the singularity's strength, while the singularity spectrum  $f(\alpha)$  measures the Hausdorff dimension of the time series which is described by  $\alpha(q)$ . The calculation of the mass function  $\tau(q)$  is as follows:

$$\tau(q) = qh(q) - 1 \quad (10)$$

Degree of multifractality can be measured by multifractal spectrum ( $\Delta\alpha$ ) which can be calculated as below:

$$\Delta\alpha = \alpha_{max} - \alpha_{min} \quad (11)$$

Value of  $\Delta\alpha$  reflects the strength of the multifractality and a high  $\Delta\alpha$  value implies high multifractality degree and a low  $\Delta\alpha$  value implies low multifractality. Also  $\Delta h$  value defined below can be used to measure the degree of multifractality.

$$\Delta h = \text{maximum}(h(q)) - \text{minimum}(h(q)) \quad (12)$$

Similar to the  $\Delta\alpha$ , a high  $\Delta h$  value implies high multifractality degree and a low  $\Delta h$  value implies low multifractality. The skewness of the spectrum provides details on the main fluctuations. Right-skewed spectrum suggests that minor variations will predominate, while left-skewed spectrum suggests that huge fluctuations will.

#### 4. Data

In this study S&P 500's sector indexes' daily closing prices of data are used. The data cover the period between 8th May 2003 and 7th February 2023 and contain 4960 observations. Data are obtained from the <https://tr.investing.com/> web site. Before the analyses differences of logarithms of the data are taken with the following formula:

$$r_t = \ln(P_{t-1}) - \ln(P_t) \quad (13)$$

List and the explanations of the used sector indexes are given in the Table 1.

## 5. Empirical Results

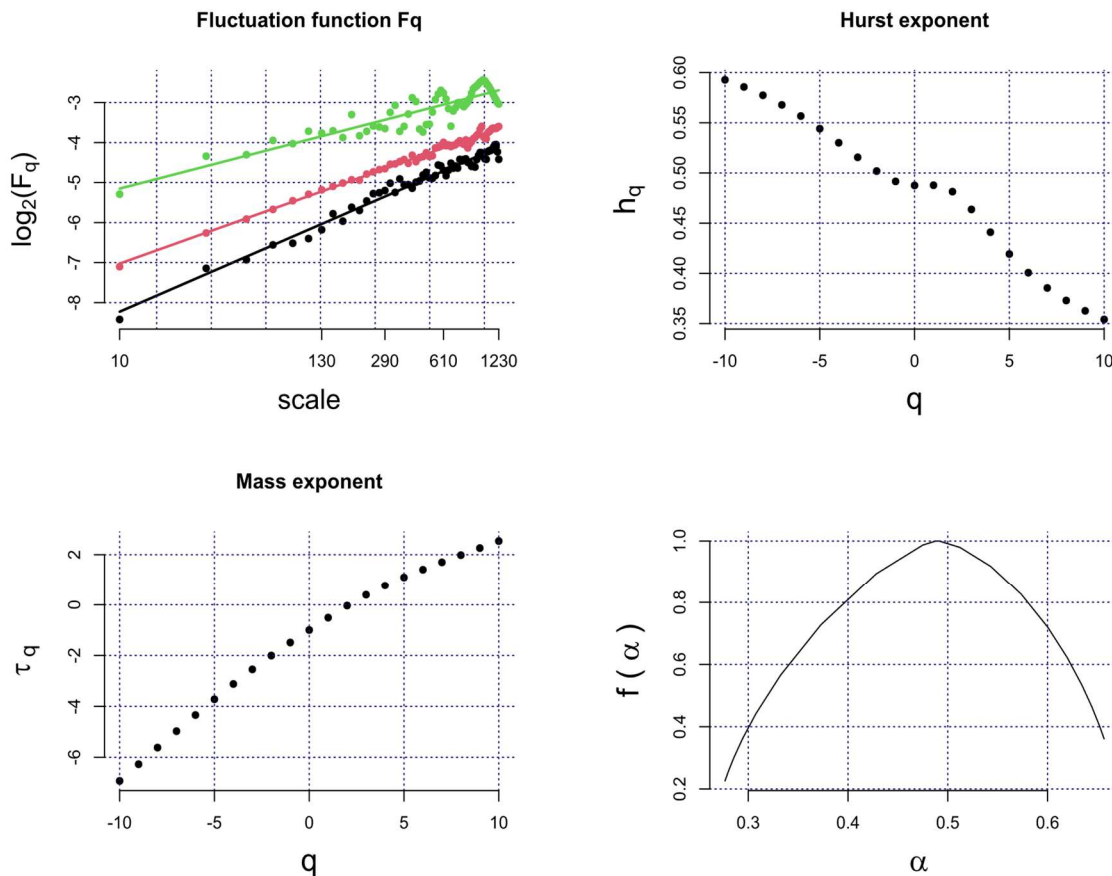
To apply MF-DFA to a time series firstly three parameters must be determined. These parameters are vector of scales ( $s$ ),  $q$ -order of the moments ( $q$ ) and polynomial order for the detrending ( $m$ ). In this study scales values are selected from 10 to 1240 in steps of 20,  $q$ -order of the moment values are selected from -10 to +10 in steps of 1 and polynomial order for the detrending is selected as 1. Plots obtained from MF-DFA of each sector index are presented in Figure 1-11. In the upper right panels of the Figures log-log plots between time scale and fluctuation function are plotted for  $q=-10$  (in black),  $q=0$  (in red) and  $q=10$  (in green). In all figures it is seen that there are linear relationships between logarithms of time scales and fluctuation functions. This indicates the presence of power-law cross-correlations between time scales and fluctuation functions. In these panels slopes of the fitted lines indicates generalized Hurst exponents for  $q=-10$ ,  $q=0$  and  $q=10$ . As revealed in these panels fitted lines have different slopes and depends on  $q$  values. This implies multifractality in sector index time series. This situation is seen more clearly in the upper right panels of the figures. In these panels relationship between  $q$ -order of the moments versus generalized Hurst exponents  $h_q$  are plotted. As seen in all Figures generalized Hurst exponent values depend on  $q$  values and these are evidences of multifractal behavior in all the time series. The interval between the highest generalized Hurst exponent value ( $h_{-10}$ ) and the lowest generalized Hurst exponent value ( $h_{10}$ ), namely  $\Delta h$  used to measure the multifractality degree. Higher  $\Delta h$  implies higher multifractality and lower  $\Delta h$  implies lower multifractality.  $\Delta h$  values for each sector index are presented in Table 2. As seen from this table S&P 500 Energy Index (SPNY) has the highest multifractality degree, S&P 500 Materials Index (SPLRCM) has the second highest multifractality degree and S&P 500 Utilities Index (SPLRCU) has the third highest multifractality degree. Also, S&P 500 Industrials Index (SPLRCI) has the lowest multifractality degree, S&P 500 Real Estate Index (SPLRCREC) has second lowest multifractality degree and S&P 500 Financials Index (SPSY) has third lowest multifractality degree. Generalized Hurst exponent for  $q = 2$  ( $h_2$ ) is called the Hurst exponent. The Hurst exponent can be utilized to determine how persistent a time series is over the long run. The Hurst exponent can take values between zero and one, values close to zero imply anti-persistent or mean-reverting behavior, values close to one imply persistent or trend-following behavior, and values around 0.5 imply a random walk or white noise process. In Table 1 Hurst exponent values for each sector are presented. As seen in this table Hurst exponent values for SPSY, SPLRCREC and SPLRCI are greater than 0.5 which implies persistent behavior and Hurst exponent values for SPLRCS, SPLRCU, SPXHC, SPNY, SPLRCT and SPLRCD are less than 0.5 which implies anti-persistent behavior. Additionally, Hurst values for SPX and SPLRCM are very close to 0.5 which implies random walk and efficient market. Generalized Hurst exponents are also presented in Table 3. In the lower right panels of Figure 1-11 relationship between  $q$  order moments and mass exponents ( $\tau(q)$ ) are presented. As seen in these panels there are nonlinear relationships between  $q$  order moments and mass exponents and this is evidence of multifractality in the sector indexes. In the lower right panels of Figure 1-11 multifractal spectrums are presented. In these panels width of the multifractal spectrum ( $\Delta\alpha$ ) measures the multifractality degree and positive  $\Delta\alpha$  values imply the existence of multifractality. The  $\Delta\alpha$  values for each sector index are presented in Table 1. Looking at the  $\Delta\alpha$  values in this table, it is seen that SPNY has the highest multifractality degree, SPLRCM has the second highest

multifractality degree and SPLRCU has the third highest multifractality degree. Also, according to the  $\Delta\alpha$  values SPLRCI has the lowest degree of multifractality, SPLRCREC has second lowest degree of multifractality and SPSY has third lowest degree of multifractality. Therefore both  $\Delta h$  and  $\Delta\alpha$  values give the same results for the degree of the multifractality. Additionally, all multifractal spectrums in Figure 1-11 exhibits left-skewed spectrum indicate that large fluctuations are dominant in all sectors.

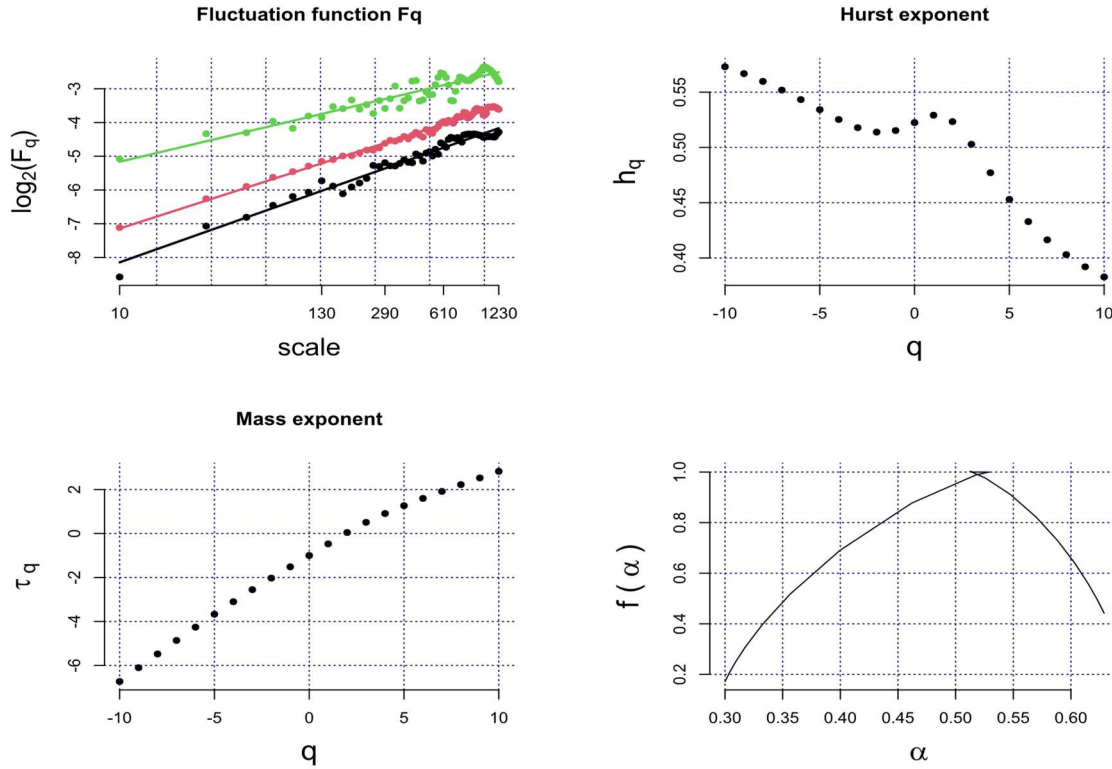
**Table 1: Indexes of S&P 500 sectors**

Symbol of the S&P 500 Sector Index	Explanation of the Index
SPLRCD	Consumer Discretionary
SPLRCI	Industrials
SPLRCM	Materials
SPLRCREC	Real Estate
SPLRCS	Consumer Staples
SPLRCT	Information Technology
SPLRCU	Utilities
SPNY	Energy
SPSY	Financials
SPX	Whole Index
SPXHC	Health Care

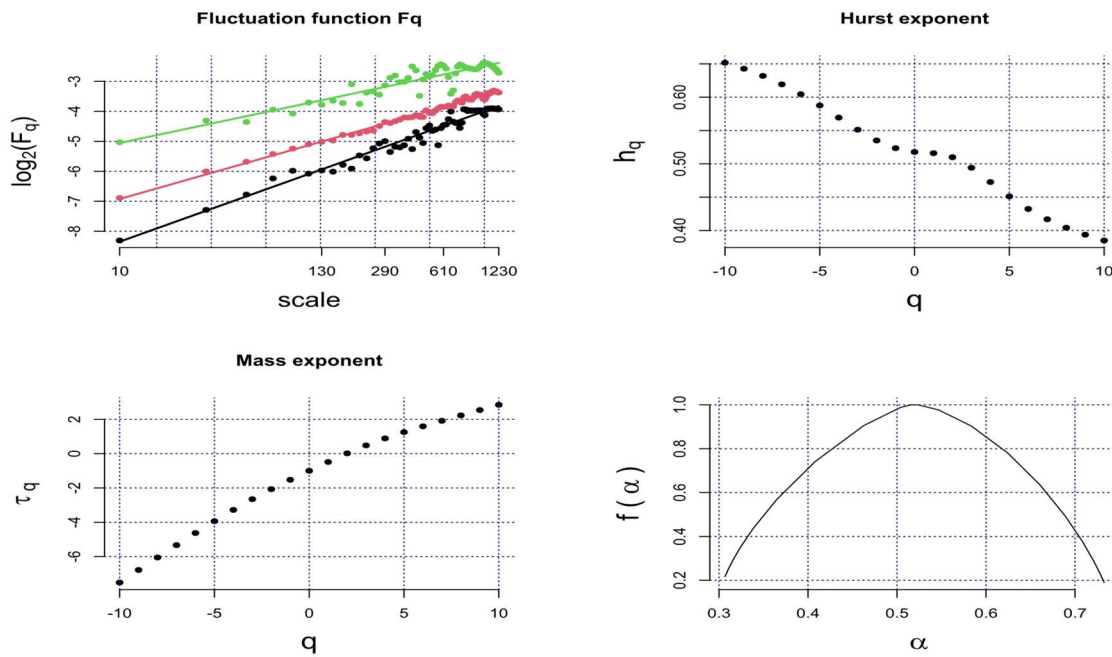
**Figure 1: MF-DFA Results for S&P 500 Consumer Discretionary Index (SPLRCD)**



**Figure 2: MF-DFA Results for S&P 500 Industrials Index (SPLRCI)**

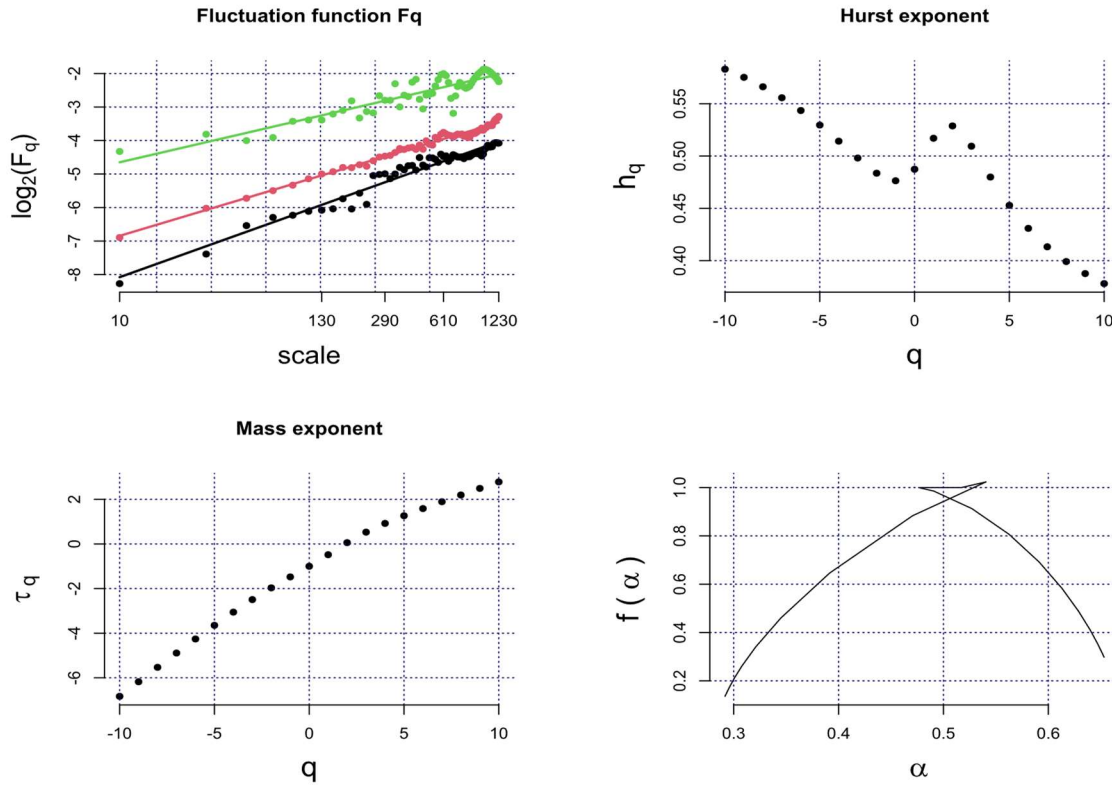


**Figure 3: MF-DFA Results for S&P 500 Materials Index (SPLRCM)**

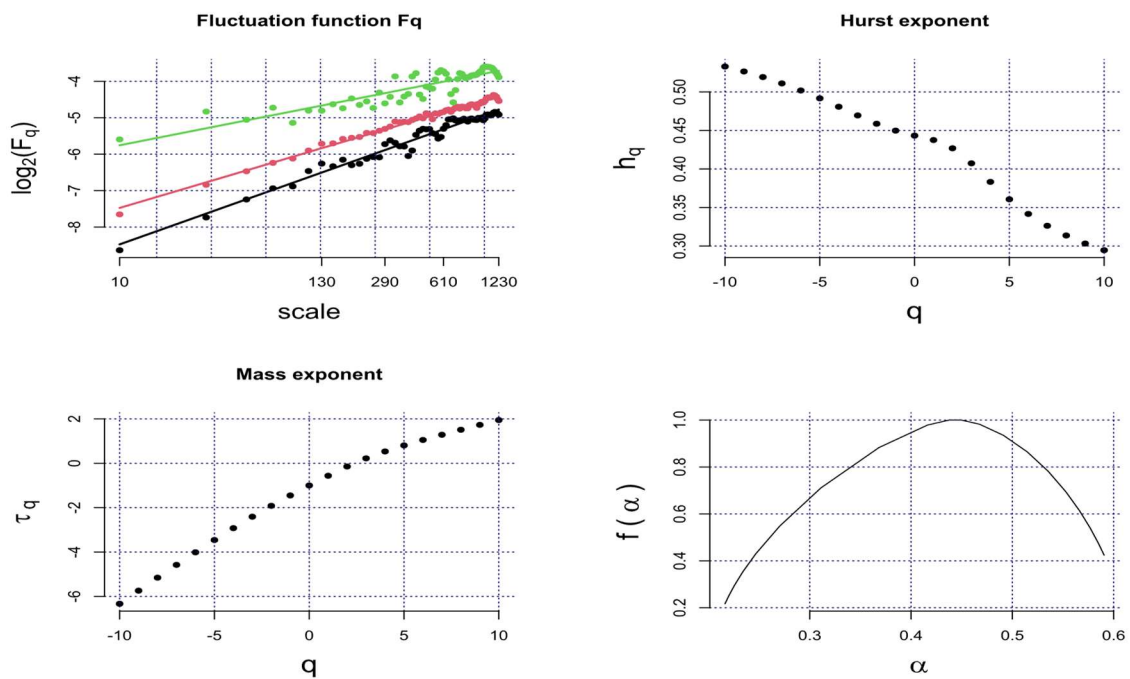




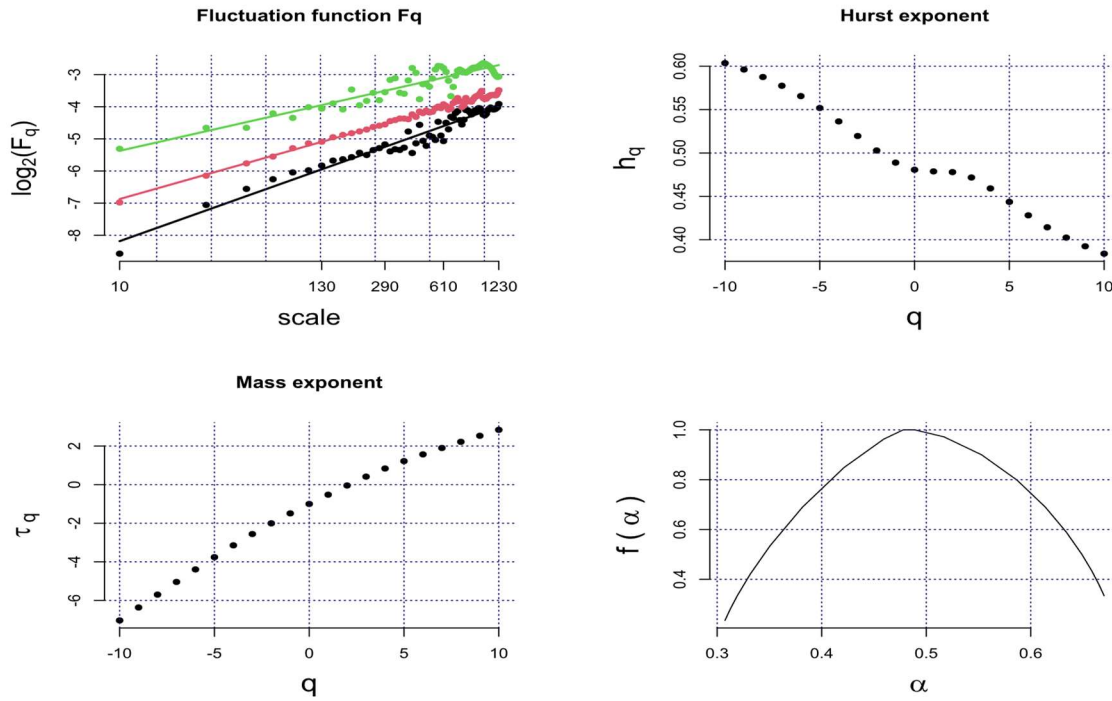
**Figure 4: MF-DFA results for S&P 500 Real Estate Index (SPLRCREC)**



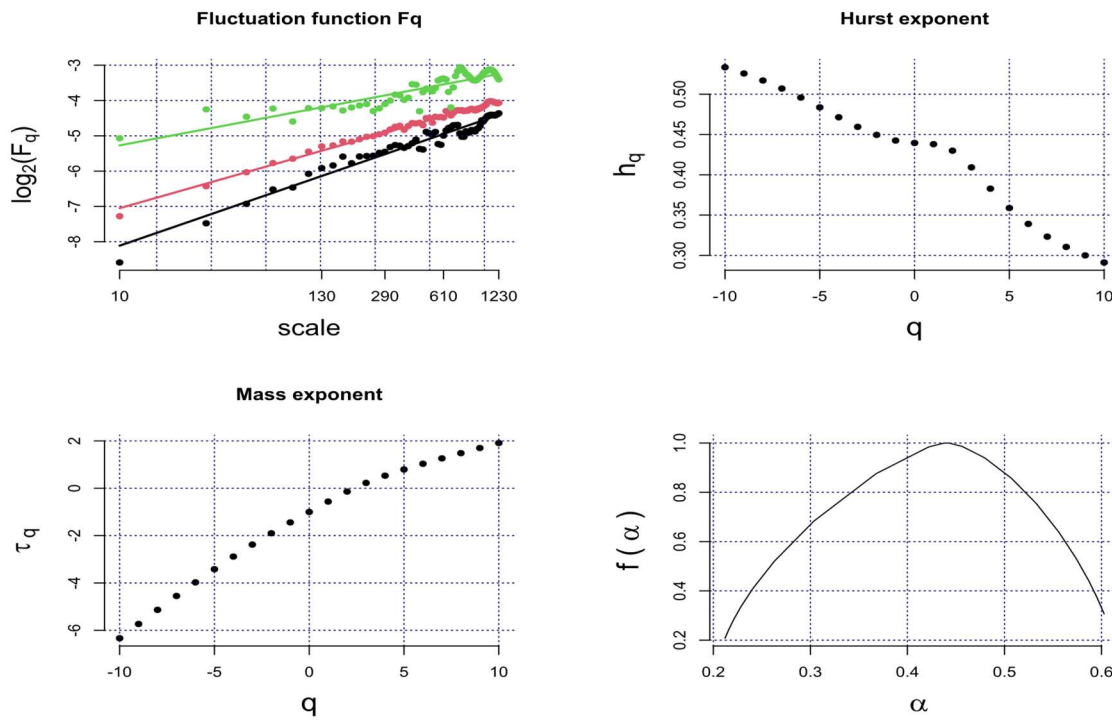
**Figure 5: MF-DFA results for S&P 500 Consumer Staples Index (SPLRCS)**



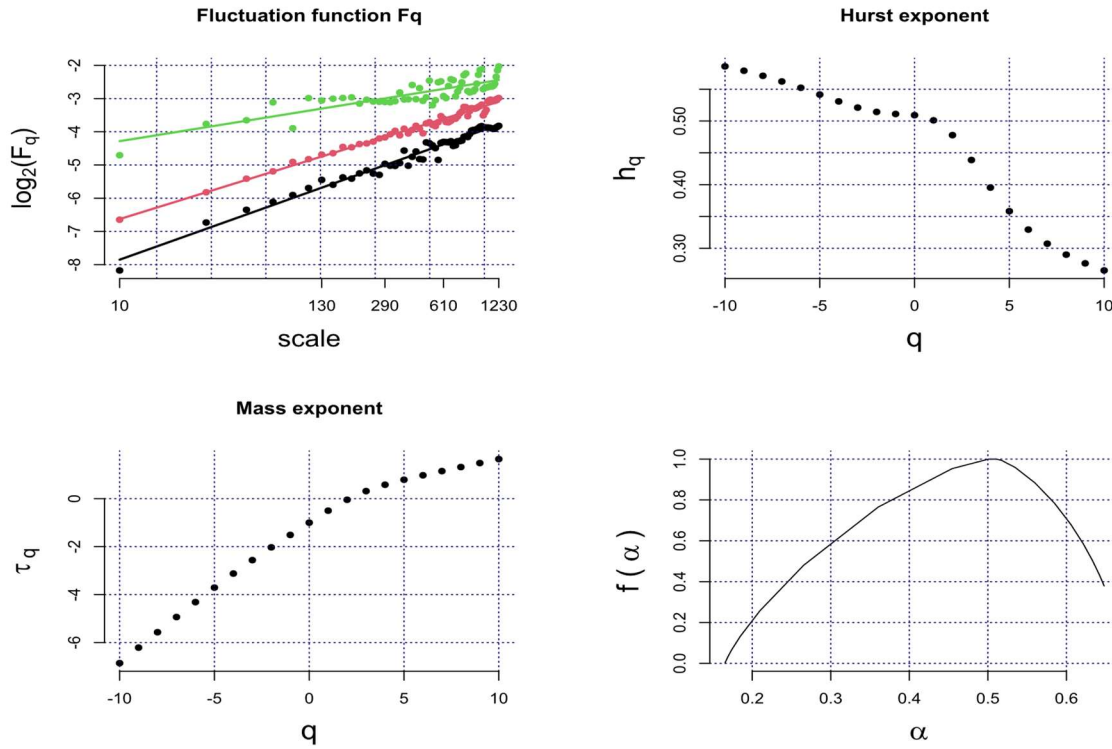
**Figure 6: MF-DFA Results for S&P 500 Information Technology Index (SPLRCT)**



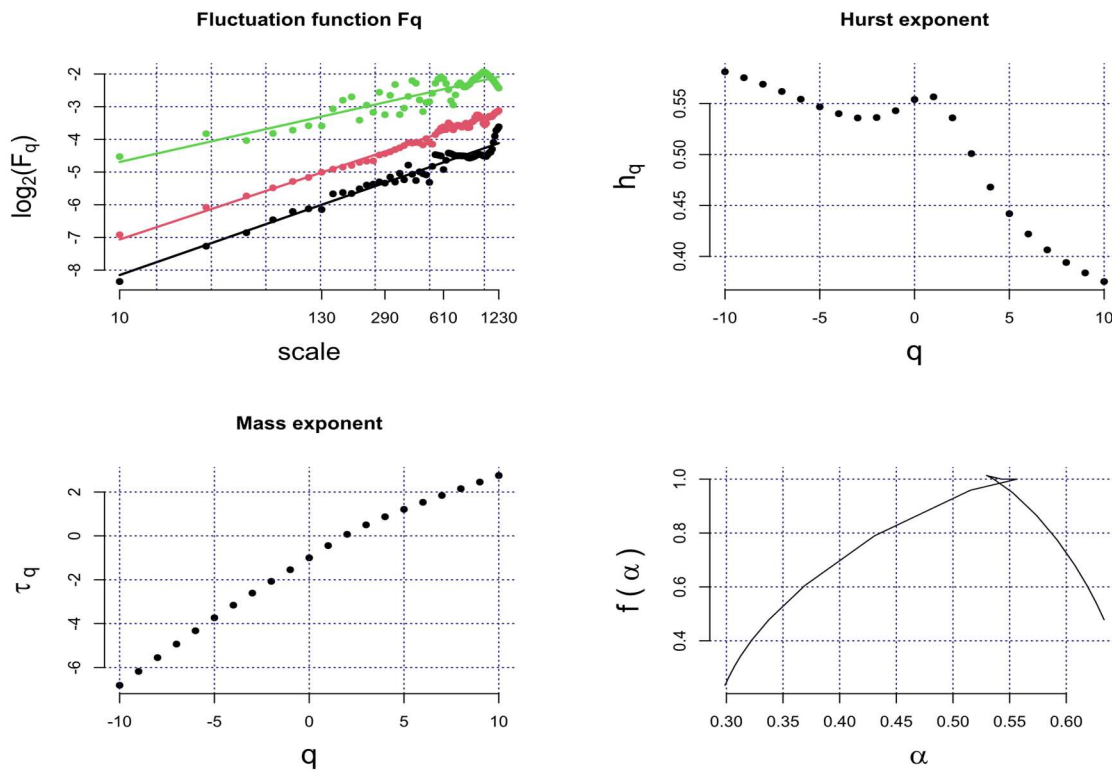
**Figure 7: MF-DFA results for S&P 500 Utilities Index (SPLRCU)**



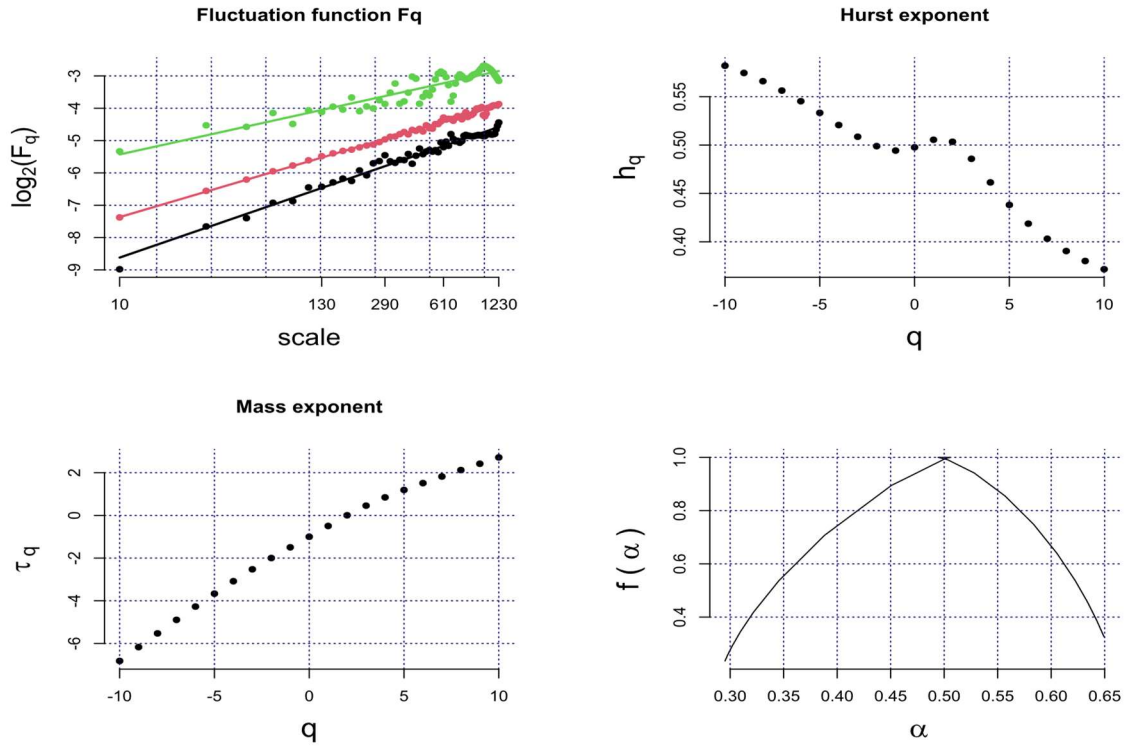
**Figure 8: MF-DFA Results for S&P 500 Energy Index (SPNY)**



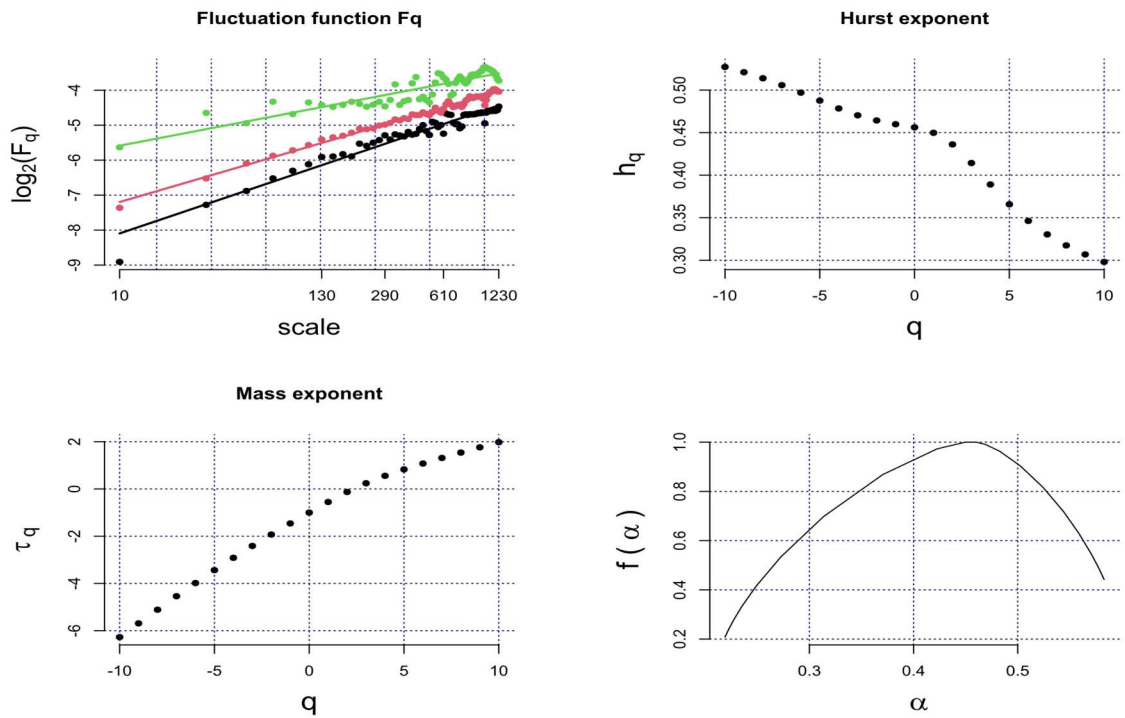
**Figure 9: MF-DFA Results for S&P 500 Financials Index (SPSY)**



**Figure 10: MF-DFA Results for S&P 500 Index (SPX)**



**Figure 11: MF-DFA Results for S&P 500 Health Care Index (SPXHC)**



**Table 2: Multifractal Spectrum ( $\Delta\alpha$ ), Interval Between Minimum and Maximum Generalized Hurst Exponent ( $\Delta h$ ) and Hurst Exponent**

Sector Index	$\Delta\alpha$	$\Delta h$	Hurst Exponent
SPLRCD	0.38	0.2387	0.4814
SPLRCI	0.3288	0.1902	0.5234
SPLRCM	0.426	0.2667	0.5099
SPLRCREC	0.3615	0.2049	0.5288
SPLRCS	0.3743	0.2384	0.4269
SPLRCT	0.3627	0.2196	0.4780
SPLRCU	0.3907	0.2422	0.4299
SPNY	0.4827	0.3207	0.4778
SPSY	0.3346	0.2059	0.5360
SPX	0.3543	0.2103	0.5034
SPXHC	0.3641	0.2291	0.4362

**Table 3: Generalized Hurst exponents**

q	SPLRCD	SPLRCI	SPLRCM	SPLRCREC	SPLRCS	SPLRCT	SPLRCU	SPNY	SPSY	SPX	SPXHC
-10	0.5928	0.573	0.6517	0.583	0.533	0.6036	0.5334	0.5859	0.5812	0.582	0.5272
-9	0.5857	0.5668	0.6427	0.5752	0.5266	0.5962	0.5257	0.579	0.5754	0.5745	0.521
-8	0.5774	0.5598	0.632	0.5662	0.5193	0.5876	0.517	0.5711	0.569	0.566	0.5139
-7	0.5678	0.5519	0.6193	0.5557	0.5111	0.5775	0.507	0.5622	0.5619	0.5563	0.5058
-6	0.5567	0.5433	0.6045	0.5435	0.5019	0.5656	0.4958	0.5523	0.5543	0.5453	0.497
-5	0.5441	0.5342	0.5876	0.5296	0.4917	0.5519	0.4837	0.5416	0.5468	0.5333	0.4876
-4	0.5301	0.5253	0.5694	0.5142	0.4808	0.5364	0.4714	0.5308	0.5401	0.5207	0.4784
-3	0.5156	0.5179	0.5512	0.4981	0.4695	0.5196	0.4595	0.5211	0.5359	0.5086	0.4704
-2	0.5019	0.5139	0.5351	0.4836	0.4587	0.5029	0.4495	0.5143	0.5363	0.4989	0.4643
-1	0.4916	0.5153	0.5235	0.4764	0.4498	0.4889	0.4425	0.5111	0.543	0.4943	0.4599
0	0.4876	0.5225	0.5178	0.4874	0.4433	0.4807	0.4395	0.5092	0.554	0.4977	0.4562
1	0.4878	0.5292	0.516	0.517	0.4376	0.4788	0.438	0.5011	0.5566	0.5055	0.4498
2	0.4814	0.5234	0.5099	0.5288	0.4269	0.478	0.4299	0.4778	0.536	0.5034	0.4362
3	0.4637	0.5029	0.4942	0.5094	0.4074	0.4718	0.4092	0.4387	0.5009	0.4858	0.4143
4	0.441	0.4771	0.4727	0.4799	0.3833	0.4592	0.3828	0.3954	0.468	0.4614	0.3891
5	0.4193	0.453	0.4511	0.4529	0.3607	0.4437	0.3588	0.3583	0.4419	0.4382	0.3658
6	0.4007	0.4329	0.4323	0.4309	0.3417	0.4282	0.3391	0.3294	0.422	0.4188	0.3463
7	0.3855	0.4164	0.4168	0.4133	0.3263	0.4144	0.3233	0.3072	0.4064	0.4032	0.3304
8	0.373	0.403	0.4041	0.3992	0.3137	0.4025	0.3105	0.29	0.394	0.3905	0.3175
9	0.3627	0.392	0.3937	0.3877	0.3033	0.3925	0.3	0.2763	0.3838	0.3802	0.3069
10	0.3541	0.3828	0.385	0.3781	0.2946	0.384	0.2912	0.2652	0.3753	0.3717	0.2981

## 6. Conclusion

Multifractality refers to the property of a system or signal where different parts exhibit different degrees of scaling behavior, as characterized by their fractal dimension. One important conclusion that can be drawn about multifractality is that it is often observed in complex systems and signals that exhibit self-similarity at multiple scales. These systems and signals are typically characterized by a high degree of variability and heterogeneity, which can make it difficult to capture their properties using traditional methods such as ARIMA. In this study we investigated multifractality in the S&P 500 sector indexes by using MF-DFA methodology. Our analysis express multifractality in all the sector indexes. Since all the sector indexes possess multifractality, we can conclude that these indexes possess the key properties such as scaling variability, nonlinear dynamics, self-similarity, long-range dependence,



Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

multiscale correlations and nonstationarity. Another important conclusion that can be drawn is that multifractal properties can have important implications for the dynamics and behavior of complex systems. In finance, multifractal properties have been linked to market crashes and other extreme events. Overall, multifractality is a useful concept for analyzing and apprehending the complex scaling properties of systems and signals, and can shed light on the processes and behavior of these systems at their core.

The results obtained from our analysis indicate that the SPX and SPLRCM markets are efficient. Market efficiency implies several key characteristics and outcomes for a market. These implications are essential for investors, regulators, and other market participants to understand how the market functions and what to expect. Here are the main implications of market efficiency:

*a) Quick Price Adjustments:* In an efficient market, prices rapidly adjust to new information. This means that any relevant news, data, or events that affect an asset's value will be quickly incorporated into its price. As a result, it becomes challenging for investors to consistently earn abnormal returns based on publicly available information.

*b) Random Price Movements:* Market efficiency implies that asset prices follow a random walk or a sequence of unpredictable movements. Price changes are not systematically predictable, and any past price patterns or trends cannot be reliably used to forecast future price movements.

*c) Fair Value:* Efficient markets are believed to accurately reflect the fair value of assets. Prices reflect all available information, making it difficult for an asset to be significantly undervalued or overvalued in the long term.

*d) Limited Arbitrage Opportunities:* Market efficiency reduces the presence of arbitrage opportunities. Arbitrage involves exploiting price discrepancies between related assets, but in an efficient market, such opportunities are short-lived and quickly eliminated.

*e) Active vs. Passive Investing:* Market efficiency has implications for investment strategies. In highly efficient markets, passive investment strategies like index funds are more popular as they aim to replicate the overall market's returns. In less efficient markets, active management may be pursued to seek out mispriced assets.

*f) Market Stability:* Efficient markets tend to be more stable as prices incorporate all available information, reducing the likelihood of sudden, large price swings driven by misinformation or speculative behavior.

*g) Market Integrity:* Market efficiency is associated with market integrity. In efficient markets, there is less room for price manipulation or insider trading, as any attempts to distort prices are quickly corrected by new information.

*h) Information Processing:* An efficient market indicates that information is processed and disseminated effectively. Market participants actively analyze and react to information, leading to a more informative and well-functioning market.

Our results indicate that SPSY, SPLRCREC and SPLRCI markets are persistent. Since these markets are persistent, they exhibit positive autocorrelation, meaning that past values

influence future values. In other words, if an asset's price has been increasing (or decreasing) over recent periods, it is more likely to continue that trend in the near future. This implies the existence of trends and momentum in the market. Persistence can present opportunities for trend-following strategies, where investors try to capitalize on the continuation of existing price trends. However, it also carries risks, as persistently rising prices might lead to overvaluation, while persistent declines may result in undervaluation. Persistent trends may be driven by factors such as market sentiment, investor behavior, or fundamental changes in the underlying asset. Investors should be cautious when relying solely on historical price trends, as persistent patterns can contribute to higher levels of volatility and increased risk in the market.

Also, our results imply that SPLRCS, SPLRCU, SPXHC, SPNY, SPLRCT and SPLRCD markets are anti-persistent. Since these markets are anti-persistent, they exhibit negative autocorrelation, meaning that past values have an inverse effect on future values. In other words, a price decrease (or increase) is more likely to be followed by a price increase (or decrease). Anti-persistence implies mean reversion, where the market tends to revert to its average value. Anti-persistence can lead to opportunities for mean-reversion strategies. Investors may expect that extreme price movements will be followed by a correction towards the mean or average price. Mean-reversion strategies involve buying when prices are low and selling when they are high. Anti-persistence might arise due to profit-taking behavior after price movements, or when external factors drive temporary deviations from an asset's intrinsic value.

In summary, persistence and anti-persistence in financial time series imply that markets may exhibit trends and momentum (persistence) or mean-reverting behavior (anti-persistence). Understanding these characteristics is crucial for investors, as they can inform trading strategies and risk management decisions.

## References

- Ali, S., Shahzad, S. J. H., Raza, N. & Al-Yahyaee, K. H. (2018). Stock Market Efficiency: A Comparative Analysis of Islamic and Conventional Stock Markets. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 503, 139-153.
- Cao, G., Cao, J. & Xu, L. (2013). Asymmetric Multifractal Scaling Behavior in The Chinese Stock Market: Based on Asymmetric MF-DFA. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 392(4), 797-807.
- Degutis, A. & Novickytė, L. (2014). The Efficient Market Hypothesis: A Critical Review of Literature and Methodology. *Ekonomika*, 93, 7-23.
- De Moura, E. P., Vieira, A. D. P., Irmao, M. A. S. & Silva, A. A. (2009). Applications of Detrended-Fluctuation Analysis to Gearbox Fault Diagnosis. *Mechanical Systems and Signal Processing*, 23(3), 682-689.



Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

- Duan, Q., An, J., Mao, H., Liang, D., Li, H., Wang, S. & Huang, C. (2021). Review About the Application of Fractal Theory in The Research of Packaging Materials. *Materials*, 14(4), 860.
- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Gilmore, M., Yu, C. X., Rhodes, T. L. & Peebles, W. A. (2002). Investigation of Rescaled Range Analysis, The Hurst Exponent, and Long-Time Correlations in Plasma Turbulence. *Physics of Plasmas*, 9(4), 1312-1317.
- Hurst, H. E. (1951). Long-Term Storage Capacity of Reservoirs. *Transactions of the American Society of Civil Engineers*, 116(1), 770-799.
- Hurst, H. E. (1957). A Suggested Statistical Model of Some Time Series Which Occur in Nature. *Nature*, 180(4584), 494-494.
- Ivanova, K. & Ausloos, M. (1999). Application of the Detrended Fluctuation Analysis (DFA) Method for Describing Cloud Breaking. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 274(1-2), 349-354.
- Kantelhardt, J. W., Zschiegner, S. A., Koscielny-Bunde, E., Havlin, S., Bunde, A. & Stanley, H. E. (2002). Multifractal Detrended Fluctuation Analysis of Nonstationary Time Series. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 316(1-4), 87-114.
- Kurnaz, M. L. (2004). Application of Detrended Fluctuation Analysis to Monthly Average of The Maximum Daily Temperatures to Resolve Different Climates. *Fractals*, 12(04), 365-373.
- Kuznetsov, N. A. & Rhea, C. K. (2017). Power Considerations for The Application of Detrended Fluctuation Analysis in Gait Variability Studies. *PLoS One*, 12(3), e0174144.
- Lo, A. W. (1991). Long-Term Memory in Stock Market Prices. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 59(5), 1279-1313.
- Makletsov, S. V., Opokina, N. A. & Shafigullin, I. K. (2019). Application of Fractal Analysis Method for Studying Stock Market. *International Transaction Journal of Engineering, Management, & Applied Sciences & Technologies*, 11(1).
- Malkiel, B. G. (2003). The Efficient Market Hypothesis and Its Critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59-82.
- Mandelbrot, B. B (1982). *The Fractal Geometry of Nature* (Vol. 1). New York: WH Freeman.
- Mensi, W., Tiwari, A. K. & Yoon, S. M. (2017). Global Financial Crisis and Weak-Form Efficiency of Islamic Sectoral Stock Markets: An MF-DFA Analysis. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 471, 135-146.
- Mensi, W., Hamdi, A. & Yoon, S. M. (2018). Modelling Multifractality and Efficiency of GCC Stock Markets Using The MF-DFA Approach: A Comparative Analysis of Global, Regional and Islamic Markets. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 503, 1107-1116.





Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

- Milos, L. R., Hațiegan, C., Milos, M. C., Barna, F. M. & Boțoc, C. (2020). Multifractal Detrended Fluctuation Analysis (MF-DFA) of Stock Market Indexes. Empirical Evidence from Seven Central and Eastern European Markets. *Sustainability*, 12(2), 535.
- Outcalt, S. I., Hinkel, K. M., Meyer, E. & Brazel, A. J. (1997). Application of Hurst Rescaling to Geophysical Serial Data. *Geographical Analysis*, 29(1), 72-87.
- Peng, C. K., Buldyrev, S. V., Havlin, S., Simons, M., Stanley, H. E. & Goldberger, A. L. (1994). Mosaic Organization of DNA Nucleotides. *Physical Review E*, 49(2), 1685-1689.
- Raimundo, M. S. & Okamoto Jr, J. (2018). Application of Hurst Exponent (H) and the R/S Analysis in the Classification of FOREX Securities. *International Journal of Modeling and Optimization*, 8(2), 116-124.
- Resta, M. (2012). Hurst Exponent and Its Applications in Time-Series Analysis. *Recent Patents on Computer Science*, 5(3), 211-219.
- Rizvi, S. A. R., Dewandaru, G., Bacha, O. I. & Masih, M. (2014). An Analysis of Stock Market Efficiency: Developed vs Islamic Stock Markets Using MF-DFA. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 407, 86-99.
- Ruan, Q., Zhang, S., Lv, D. & Lu, X. (2018). Financial Liberalization and Stock Market Cross-Correlation: MF-DCCA Analysis Based on Shanghai-Hong Kong Stock Connect. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 491, 779-791.
- Shahzad, S. J. H., Nor, S. M., Mensi, W. & Kumar, R. R. (2017). Examining The Efficiency and Interdependence of US Credit and Stock Markets Through MF-DFA and MF-DXA Approaches. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 471, 351-363.
- Stošić, D., Stošić, D., Stošić, T. & Stanley, H. E. (2015). Multifractal Properties of Price Change and Volume Change of Stock Market Indices. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 428, 46-51.
- Talkner, P. & Weber, R. O. (2000). Power Spectrum and Detrended Fluctuation Analysis: Application to Daily Temperatures. *Physical Review E*, 62(1), 150.
- Tiwari, A. K., Aye, G. C. & Gupta, R. (2019). Stock Market Efficiency Analysis Using Long Spans of Data: A Multifractal Detrended Fluctuation Approach. *Finance Research Letters*, 28, 398-411.
- Wang, L., Zeng, X., Yang, H., Lv, X., Guo, F., Shi, Y. & Hanif, A. (2021). Investigation and Application of Fractal Theory in Cement-Based Materials: A Review. *Fractal and Fractional*, 5(4), 247.
- Ying, Q., Yousaf, T., Ain, Q. U., Akhtar, Y. & Rasheed, M. S. (2019). Stock Investment and Excess Returns: A Critical Review in The Light of The Efficient Market Hypothesis. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 97.
- Zhu, H. & Zhang, W. (2018). Multifractal Property of Chinese Stock Market in The CSI 800 Index Based on MF-DFA Approach. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 490, 497-503.

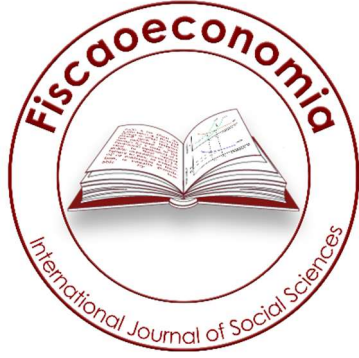


Ünal, B. (2023). Fractal Analysis of S&P 500 Sector Indexes.  
*Fiscaeconomia*, 7(3), 2128-2148. Doi: 10.25295/fsecon.1303067

---

**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 allresponsibility belongs to the author of the study.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey<sup>1</sup>

#### Yatırım Projesi Değerlendirilmesinde Kullanılan Sermaye Bütçelemesi Yöntemleri: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Örneği

Süreyya YILMAZ ÖZEKENCİ<sup>2</sup>, Hatice DÜZAKIN<sup>3</sup>

#### Abstract

The main aim of this study is to determine the capital budgeting methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises when evaluating their investment projects and the usage rates of the capital budgeting techniques. Also, it is aimed to determine the relationship between the capital budgeting methods preferred by both Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and firm size, exports, year of establishment, financial risk, education level of managers, sector, and firm performance. The study made use of a questionnaire survey. The survey was used as the data collection method in the study and the survey questions were applied to 500 Largest Industrial Enterprises of Turkey announced by the Istanbul Chamber of Industry in 2018, in 2020. The association between the obtained data was shown using logistic regression analysis. The findings indicated that a statistically significant relationship was determined between the education level, sector and firm age in both Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul (Istanbul Stock Exchange), and the preferred methods. However, there is no significant relationship was found between the methods preferred by the companies in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the firm size, there is a significant relationship was found between the methods preferred by the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and the firm size. A significant relationship was determined between the export and the methods preferred by the companies in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises, but a significant relationship was not found between the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and their export and firm performance.

**Jel Codes:** G31, L60, O22

**Keywords:** Capital Budgeting Techniques, Top 500 Industrial Enterprises of Turkey, Real Option Method

<sup>1</sup> This study was based on Ph.D. dissertation entitled "Investigation of the Capital Budgeting Methods Used by Top 500 Industrial Enterprises of Turkey in the Evaluation of Investment Projects" published by the Social Science Institute of Çukurova University. This study also presented "Current Issues in Business and Economic Studies, 26-27 August 2022, Paris, France (Online)" conference.

<sup>2</sup> Asist. Prof. Dr., Çağ University, sureyyayilmaz@cag.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4150-4101

<sup>3</sup> Prof. Dr., Çukurova University, hduzakın@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8840-1815



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

## Öz

Yapılan bu çalışmanın amacı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun yatırım projelerini değerlendirirken tercih ettikleri sermaye bütçeleme yöntemlerinin kullanım oranının tespit edilmesidir. Ayrıca çalışmada, hem Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun hem de pay senedi Borsa İstanbul'da işlem gören işletmelerin tercih ettikleri sermaye bütçeleme yöntemleriyle firma büyüklüğü, ihracat, firma yaşı, finansal risk, yöneticilerin eğitim durumu, sektör ve firma performansı gibi belirleyiciler ile arasındaki ilişkinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmada veri toplama yöntemi olarak anket kullanılmış ve anket soruları İstanbul Sanayi Odası tarafından 2018 yılında ilan edilen Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşuna 2020 yılında uygulanmıştır. Çalışmada lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde; hem Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşundaki hem de pay senedi Borsa İstanbul'da işlem gören işletmelerdeki yüksek lisans eğitime sahip olan yöneticilerin eğitim durumu, sektör ve firma yaşı ile tercih edilen yöntemler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşundaki işletmelerin tercih ettikleri yöntemler ile firma büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemezken, pay senedi Borsa İstanbul'da işlem gören işletmelerin tercih ettikleri yöntemler ile firma büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. İhracat değişkeni ile, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşundaki işletmelerin tercih ettikleri yöntemler ile arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiş ancak pay senedi Borsa İstanbul'da işlem gören işletmeler ile ihracat ve firma performansı ile anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

**Jel Kodları:** G31, L60, O22

**Anahtar Kelimeler:** Sermaye Bütçeleme Yöntemleri, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, Reel Opsiyon Yöntemi

## 1. Introduction

The need for strategic investments and well-prepared projects to ensure national development continues today. Increasing international competition because of globalization makes it mandatory for businesses to produce not only for national markets, but also for international markets. This situation requires businesses to prepare projects that can cope with global competition and make strategic investments (Gedik, et al., 2005: 51). Therefore, capital budgeting decisions, which are also used as financing expenses of investments made in fixed assets for more than one year play an important role in the survival of enterprises in this global competitive environment. Projects prepared for investments primarily require a large amount of cash outflows and cash inflows occur in the long run. The expectation of the enterprises is to convert their expenditures for the investment project into profit and to complete the project successfully. Managers who want to make predictions about this process and avoid making wrong decisions for their businesses to survive, prefer to use capital budgeting methods when evaluating investment projects. Investment decisions are important for businesses and play a decisive role in increasing the income and market values of businesses in the coming years (Aktaş, et al., 2017: 286). In this direction, businesses should pay attention to the right timing when investing and make investment decisions that are in line with their interests. Otherwise, problems such as financial difficulties or bankruptcy will be inevitable for businesses. To avoid such problems, businesses use capital budgeting methods when evaluating investment projects (Souza & Lunkes, 2016: 515; Ishtiaq et al., 2017: 163; Ma'aji & Barnett, 2019: 174).

Investments are an important issue that determines the welfare of the country in the macro sense and the future of the companies in the micro sense and should be given importance by the managers. It can be clearly said that the investments made by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises, which are composed of enterprises operating in the manufacturing industry which has the highest share in the Gross Domestic Product (GDP), not only maximizes the value of the firm, but also it helps to increase the welfare of the country. Therefore, the aim of this study is to determine the rate of use of capital budgeting methods preferred by enterprises in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises. When examining the literature on the subject, the survey studies conducted by Öker (1995) and Ergün (2008) on Turkey's Top 500 Industrial Enterprises drew attention. In the study of Öker (1995), the method most used by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises is the payback period method; In the study of Ergün (2008), it was determined that the most used method is the net present value method. As a result of the studies conducted using the same sample, it can be clearly said that the methods used by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises when evaluating their investment projects have changed.

In the context of this study;

1. Whether the capital budgeting methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises have changed in the last 13 years,



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

---

2. Relationship with preferred capital budgeting methods by using determinants such as firm size, export, establishment year (firm age), financial risk, education level of managers, sector belonging to Turkey's Top 500 Industrial Enterprises,
3. Firm size, exports, year of establishment (company age), financial risk, education level of managers, price/earnings ratio used as a sector and firm performance indicator of both Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and companies whose stocks are traded on Borsa Istanbul To investigate the relationship between preferred capital budgeting methods.

The capital budgeting methods most preferred by businesses are described below.

**Accounting Rate of Return (ARR):** This method, also known by different names such as approximate/average return on investment, average return on capital, profitability ratio method, is defined as the ratio of the average profit from the project to the average carrying amount of the investment. The accounting rate of return indicates the profitability that the project will achieve over its economic life (Seitz & Ellison, 2005: 179; Pike, Neale & Linsley 1993: 129).

**Pay Payback Period (PP):** The payback period is the length of time or the number of years that must pass before the net inflow of money that an investment will provide can meet the amount of the investment. In other words, it is how soon the invested money will be recovered (Van Horne & Wachowicz, 2005: 320-321). In this method, the acceptance of investment projects is related to the shortness and length of the payback period.

**Net Present Value (NPV):** The net present value of an investment is calculated by subtracting the initial cash outflow (investment amount) from the sum of the current discounted values of expected cash flows at a certain discount rate (Van Horne & Wachowicz, 2005: 323).

**Internal Rate of Return (IRR):** This is the ratio that equates the discounted value of net cash inflows expected from an investment to the initial cash outflow (investment amount). It is also defined as the discount rate that equates the NBD to zero (Higgins, 2016: 251).

**Real Option Method (RO):** It is used for making strategic decisions and evaluating these decisions in terms of financial sustainability and sorting investment projects. This method, like traditional capital budgeting methods, evaluates not only the risks of projects, but also the opportunities they have. In addition, the calculation of this method is based on the net present value method. The new value obtained by adding the option value to the value calculated by the net present value method helps managers in the decision-making process (Fabozzi & Peterson, 2003: 472). In the calculation of the option value in the real option method; the Black-Scholes option pricing model and the Binomial option pricing model are used.

## 2. Literature Review

Studies on capital budgeting methods started in the 1950s and continue to be researched today. The investments made by the enterprises, which are the subject of capital budgeting, in tangible assets have become more important for the national economies with the

globalization process. For this reason, there are many studies in the literature and some studies are shown in Table 1.

**Tablo 1: Literature Review**

Author(s)	Year	Country	Method	Conclusion
Istvan	1961	USA	Survey	(1) ARR, (2) PP
Stanley & Block	1984	USA	Survey	IRR
Jog & Srivastava	1995	Canada	Survey	IRR
Oker	1995	Turkey	Survey	PP
Block	1997	USA	Survey	PP
Payne & Heath	1999	Canada & USA	Survey	USA: IRR; Canada: NPV
Graham & Harvey	2001	Canada & USA	Survey	Large scale business: NPV; Small scale business: PP
Ryan & Ryan	2002	Fortune 1000	Survey	NPV
Brounen, Jong & Koedijk	2004	UK, Netherlands, Germany, France	Survey	Large scale business: NPV; Small scale business: PP
Lazaridis	2004	Cyprus	Survey	PP
Hermes, Smid & Yao	2007	Netherlands and China	Survey	The Netherlands prefers NPV more than China.
Leon, Isa & Kester	2008	Indonesia	Survey	Scenario Analysis and Sensitivity Analysis
Ergün	2008	Turkey	Survey	NPV
Holmen & Pramborg	2009	Switzerland	Survey	NPV
Bennouna, Meredith & Marlt	2010	Canada	Survey	NPV, IRR and 3.8% RO
Shinoda	2010	Japan	Survey	PP and NPV
Ahmed	2013	United Arab Emirates	Survey	PP, NPV, PI and IRR, respectively
Dağlı, Eyüboğlu & Sevim	2013	Turkey	Survey	IRR
Daunfeldt & Hartwig	2014	Sweden	Survey	PP
Rossi	2014	Italy, France, and Spain	Survey	PB and NPV
Schlegel, Frank & Britzelmaier	2016	Germany	Survey	NPV
Ishtiaq, Latif, Saleem, Tahir & Tahir	2017	Pakistan	Survey	Large scale business: NPV
Su, Lee, Chou, Yeh & Thi	2018	Vietnam	Survey	There is a positive relationship between preferred capital budgeting techniques and education level, investment size and type of investment
Ma'aji & Barnett	2019	Cambodia	Survey	PP
Alles et al.	2021	Sri Lanka	Survey	(1) PP, (2) NPV
ARR: Accounting Rate of Return, PP: Payback Period, NPV: Net Present Value, IRR: Internal Rate of Return, RO: Real Option Method, PI: Profitability Index				

**Kaynak:** (Author)

### 3. Method

In this study, logistic regression analysis was used. Contrary to linear regression analysis, in which both dependent and independent variables are specified numerically, this type of analysis is used to reveal the relationship between dependent variable and independent variable(s) using logistic regression analysis when the dependent variable is specified as a quality (categorical) (Sümbüloğlu & Akdağ, 2007: 139).

In binary logistic regression analysis, the dependent variable has two categories. While coding, the zero number "0" is used as the code for the situation where there is no risk, and the number 1 is used as the code for the situation where there is a risk. In binary logistic regression analysis, although there is no limitation regarding the type of independent variables, the independent variables can be continuous numerical, discrete numerical, unordered, or sortable qualitative variables. Since the result obtained is a probability value, it can only take a value between 0 and 1. The mathematical expression of binary logistic regression analysis is shown in Equation 1 (Alpar, 2021: 635).

$X$  Let's assume the data matrix for the: argument. In the linear regression model  $X = x$  when ( $X$  when the value of is known)  $Y$  The expected value of:

$$E(Y|X = x) = \beta_0 + \beta_1 X \quad (1)$$

The result of this linear function  $X$  it can take a value between  $-\infty$  and  $+\infty$  depending on the value. Since the values estimated by the linear model are not limited between 0 and 1, they are not used for probability modelling. Also, the response variable  $Y$  is a binomial random variable. In other words,  $Y$  The variance of  $\pi$  ( $X$  It is a function of the probability that the dependent variable takes the value 1 when known, as  $\pi$ . The logistic regression model given in Equation 2 can be used to model the probability.

$$\pi(x) = p(Y = 1|X = x) = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_1 x)}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 x)}} = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x)}} \quad (2)$$

According to Equation 2;  $X = x$  when  $Y = 1$  the possibility or  $X$  when the independent variable is known  $Y$  the probability that ' is 1 is called  $\pi$  (Alpar, 2021: 635).

#### 3.1. Logit Model

The nonlinear logistic regression function given in Equation 2 can be linearized when the logit transform is applied. Logit transformation is done by taking the natural logarithm of the odds value (difference value) of an event. Odds of an event  $p/(1 - p)$  or  $\pi/(1 - \pi)$  is given, but this ratio can take a value between 0 and  $\infty$ . When the natural logarithm of odds is taken, a logit conversion is performed, and logits can take a value between  $-\infty$  and  $+\infty$ . The mathematical expression of the logit transformation is shown in Equation 3 (Alpar, 2021: 636):

$$\text{logit } \pi(x) = g(x) = \ln \left( \frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} \right) \quad (3)$$

The logistic regression model can be specified from the odds type of the response variable as follows.

$$\frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} = e^{(\beta_0 + \beta_1 x)} \quad (4)$$



When the natural logarithm of the odds is taken, the model turns into a linear model.

$$g(x) = \ln\left(\frac{\pi(x)}{1-\pi(x)}\right) = \ln e^{(\beta_0 + \beta_1 x)} = \beta_0 + \beta_1 x \quad (5)$$

It can be seen in Equation 5; the logit transform creates a linear function of the  $\beta$  parameters. In other words, the only assumption in logistic regression analysis is the relationship between logit and independent variables is linear. The logit model includes many desirable features of the linear regression model. In linear model  $\beta_1$  while the independent variable shows how much a change in  $x$  causes a change in the dependent variable, it shows how much a change in logit is caused by a 1-unit change in  $x$  in the logistic model.

### 3.2. Sample and Data Set

In this part of the study, information is given about the survey questions and the data collection process, which were created to determine the methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul (Istanbul Stock Exchange) when evaluating their investment projects. Ergun (2008), Baker et al. (2010) and Horn et al. (2015) studies were revised and a new survey form consisting of 31 questions was created. After the survey questions were created, the opinions of 6 experts were taken and the survey questions were applied as a pre-test by making face-to-face interviews with the enterprises in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises. Officials in the positions of Finance, Accounting, Financial Affairs, Budget Control Specialist and Manager participated in the survey. As a result of the interviews, a survey was conducted with a total of 128 businesses/managers, 66 of which are traded in Borsa Istanbul. The response rate of the survey study carried out; 27.11%, and similar rates were found in the literature review. For example, Öker (1995) obtained a return rate of 17.6% in their study, 20.5% in Ryan & Ryan (2002), and 19.55% in Ergün (2008).

### 3.3. Research Model

In this part of the study, the models based on the literature review and the variables of the models are mentioned. Model 1 was created to determine the direction and significance of the relationship between the education level of managers, firm size, the sector in which they operate, financial risk, export, and firm age with the capital budgeting methods most preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises. Model 2 was created to determine the direction and significance of the relationship between the education level of managers, firm size, the sector in which they operate, financial risk, export, and firm age and price/earnings ratio with the capital budgeting methods most preferred by stocks are traded in Borsa Istanbul.

#### Model 1:

$$CB_i = \alpha_0 + \alpha_1 edu_i + \alpha_2 fsize_i + \alpha_3 sec_i + \alpha_4 fr_i + \alpha_5 exp_i + \alpha_6 fage_i + \varepsilon_i \quad (6)$$

#### Model 2:

$$CB_i = \alpha_0 + \alpha_1 edu_i + \alpha_2 fsize_i + \alpha_3 sec_i + \alpha_4 fr_i + \alpha_5 exp_i + \alpha_6 fage_i + \alpha_7 pe_i + \varepsilon_i \quad (7)$$

The explanations of the variables in Model 1 and Model 2 are shown in Table 2.

**Table 2: Variables for Model 1 and Model 2**

<b>Dependent Variables</b>		
<b>Sembol</b>	<b>Variables</b>	<b>Data</b>
CB	Capital Budgeting Techniques RO: Real Option Method PP: Payback Period NPV: Net Present Value IRR: Internal Rate of Return ARR: Accounting Rate of Return	Survey
<b>Independent Variables</b>		
<b>Sembol</b>	<b>Variables</b>	<b>Data</b>
edu	Primary and secondary school, high school, undergraduate, graduate, master and Ph.D	Survey
fsize	Firm size = Total assets (TL)	İSO
sec	Food, textile, metal industry etc.	Survey
Fr	Total debt/ Total assets	Survey
exp	Foreign sales (TL)	Finnet
fage	Year the company started operating	Survey
pe	Price Earnings Ratio (Borsa Istanbul)	Finnet

The hypotheses created in the context of Model 1 and Model 2 are as follows:

**H<sub>1</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and the educational status of managers. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

**H<sub>2</sub>:** There is a relationship between preferred capital budgeting methods and firm size. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

**H<sub>3</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and the sectors. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and enterprises whose share certificates are traded on Borsa Istanbul)

**H<sub>4</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and the size of the financial risk. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

**H<sub>5</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and export. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

**H<sub>6</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and the year of establishment of the firms. (For 500 Major Industrial Enterprises of Turkey and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

**H<sub>7</sub>:** There is a relationship between the preferred capital budgeting methods and financial performance. (For companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul)

#### 4. Findings

Descriptive statistics of Turkey's Top 500 Industrial Enterprises are shown in Table 3 and Table 4.

**Table 3: Demographic Information**

		Frequency	Percentage (%)
Gender	Man	89	69.5
	Woman	39	30.5
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
		Frequency	Percentage (%)
Age	<40	20	15.6
	40-49	71	55.5
	50-59	37	28.9
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
		Frequency	Percentage (%)
Education Level	Bachelor's degree	70	54.7
	Master's degree	58	45.3
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
		Frequency	Percentage (%)
Tenure	<4 years	20	15.6
	4-9 years	89	69.5
	> 9 years	19	14.8
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>

As it can be seen in Table 3, 69.5% of the officials participating in the survey who take charge in finance, accounting, financial affairs, budget control specialist or managerial positions are “male” and 30.5% are “female”. In addition, when the age distribution of the participants is examined; 15.6% are “under 40 years old”, 55.5% are “40-49 years old”, 28.9% are “50-59 years old”. When the educational status of the participants is examined, only undergraduate and graduate students were preferred among the six groups in the education category (primary education-secondary education-high school-bachelor's degree- master's degree-doctorate). 45.3% have a “master's degree” education and 54.7% have a “bachelor's degree” education. 15.6% of the participants continue their duties in enterprises “less than 4 years”, 69.5% “between 4-9 years” and 14.8% “more than 9 years”.

**Table 4: Descriptive Statistics**

Variables	Number of Observation	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum
fsize	84	35.577	59.39	2.4144	350.668
Fr	99	2.3398	4.534821	0.2	32
exp	98	289.604	737.223	1.2604	5682.76
age	128	51.453	21.529	7	128
Fk	37	15.989	7.8456	5.2	40

When Table 4 is examined. it is observed that the number of observations belonging to the enterprises is different. The age variable represents the year of establishment of the

enterprises, and this data could be easily collected by means of a survey. However, not every business shares the data on firm size, financial risk, price/earnings ratio, and export variables. For this reason, the number of observations varies. When the averages of the data belonging to the enterprises are examined, the average of the firm size variable is 35,577 TL, the average of the financial risk and price/earnings ratio variable is 2.3398% and 15.989%, respectively. The average of the export variable is 289,604 TL. The mean of the age variable is 51,453 years.

**Table 5: Correlation Matrix (Turkey's Top 500 Industrial Enterprises)**

Variables	fr	fsize	edu	exp	sec	fage
Fr	1.000					
fsize	0.015	1.000				
edu	0.037	0.230	1.000			
exp	-0.008	0.573	0.205	1.000		
sec	0.098	0.184	0.194	0.321	1.000	
fage	0.056	0.161	-0.016	0.147	0.078	1.000

When Table 5 is examined, according to the Pearson correlation coefficient interpretation; It is determined that there is a positive moderate correlation between the "export and firm size" and "sector and export" variables, while there is a positive but weak correlation between the other variables. However, it is determined that there is a weak negative correlation between the "export and financial risk" variables.

**Table 6: Correlation Matrix (Shares Traded on Borsa Istanbul)**

Variables	fsize	fage	exp	edu	sec	fr	pe
fsize	1.000						
fage	0.465	1.000					
exp	0.529	0.312	1.000				
edu	0.501	0.221	0.316	1.000			
sec	0.111	0.100	0.283	0.126	1.000		
fr	-0.057	0.127	-0.038	0.146	0.363	1.000	
pe	-0.161	-0.020	-0.142	-0.206	0.084	0.046	1.000

When Table 6 is examined, according to the Pearson correlation coefficient interpretation; It has been determined that there is a moderate positive correlation between the variables of "firm age, export and education level of managers" and "firm size" variable. Similarly, it has been determined that there is a moderate positive correlation between the "educational level and sector of the managers" variables and the "export" variable and between the "financial risk and sector" variables. In addition, there is a weak negative correlation between the "financial risk" variable and the "firm size and export" variables; It has been determined that there is a weak negative correlation between the "price/earnings ratio" variable and the "firm size, export, age and educational status" variables.

The most preferred capital budgeting method in the study is shown in Table 7.

**Table 7: Preferred Capital Budgeting Methods**

	Primary		Secondary		Tertiary	
	Frequency	(%)	Frequency	(%)	Frequency	(%)
Real option method	26	20.31	63	49.22	31	24.22
Accounting rate of return	64	50	46	35.94	10	7.81
Net present value	77	60.16	30	23.44	14	10.94
Payback period	31	24.22	25	19.53	64	50
Profitability index	13	10.16	32	25	58	45.31
Internal Rate of Return	22	17.19	49	38.28	46	35.94
Annual equivalent expense	13	10.16	6	4.69	18	14.06
Personal value and opinion	3	2.34	0	0	5	3.91
Capital structure of similar companies	2	1.56	1	0.78	0	0
Regression and simulation analysis	4	3.13	4	3.13	8	6.25

In Table 7, the methods preferred by the companies participating in the survey are; As in the study of Ma'aji & Barnett (2019), they were grouped as primary, secondary and tertiary preferred methods. According to this grouping, 60.16% of the enterprises prefer the “net present value” method as the primary method, 49.22% choose the “real option” as the secondary method, and 50% prefer the “payback period” method as the tertiary method.

The most preferred capital cost method in the study is shown in Table 8.

**Table 8: Cost of Capital Methods**

	Frequency	Percentage (%)
Cost of Debt	61	47.7
Cost of Equity	34	26.6
Weighted average cost of capital	15	11.7
Benchmarks based on your experience	10	7.8
Growth expectation and dividend distribution expectation	2	1.6
Interest rate	1	0.8
I do not want to answer	5	3.9
Total	128	100.0

When Table 8 is examined, the enterprises participating in the survey while determining the cost of capital 47.7%, “cost of debt”, 26% “cost of equity”, 11.7% “weighted average cost of capital”, 7.8% “metrics based on past experience” use is detected. In addition, 1.6% of the enterprises stated that they use the “growth expectation and dividend distribution expectation”, and 0.8% use the “interest rate”. 3.9% of the enterprises did not answer this question in the survey.

#### 4.1. Logistic Regression Analysis Results

In this part of the study, Model 1 and Model 2 created for Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul are analyzed by logistic regression method and the results are given.



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

#### 4.1.2. Logistics Regression Analysis Results for Turkey's Top 500 Industrial Enterprises

While determining the capital budgeting methods used as the dependent variable in the study, the question “Which is the capital budgeting method used to evaluate investment projects in your company? (Please rank 1 in order of importance).” According to the answers of the participants, the most preferred methods were grouped as in the study of Hermes et al., (2007). While doing this grouping; if real options (RO), net present value (NBV), accounting rate of return (ARR), internal rate of return (IRR), payback period (PP), profitability index (CI), annual equivalent expense (AEE), personal value and opinion (PVO), capital structure of similar companies (CSSC) and regression and simulation analysis (RSA) methods if 1st and 2nd; As 1, if it is not in the top 2 in the ranking; It is set to 0. While determining the educational status variable, EDU=1 if the education level of the administrators is a master's degree, and 0 if it is a bachelor's degree. The sector variable is divided into 8 groups and its coding is shown in Table 9.

**Table 9: Coding of Sector Groups**

Sector	Codes
Food, Beverage, and Tobacco	sec1
Textiles, Apparel and Leather	sec2
Paper and Paper Products, Printing and Publishing	sec3
Chemistry Pharmaceutical Petroleum Rubber and Plastic Products	sec4
Based on Stone and Soil	sec5
Base Metal Industry	sec6
Metal Goods Machinery Electrical Devices and Transportation Vehicles	sec7
Other	sec8

In addition, the export data in the study is divided by 1,000 TL and the firm size data by 100 million TL, making it easier to interpret the data. Financial risk is used as a ratio.

**Table 10: Logistic Regression Analysis Results**

Variables	RO	NPV	ARR	PP	IRR
fsize	0.00924	-0.0147	-0.00843	-0.00921	0.0140
	(0.0147)	(0.0106)	(0.00882)	(0.0128)	(0.0118)
fage	-0.0598**	0.00540	0.0200	0.0152	-0.00874
	(0.0279)	(0.0171)	(0.0156)	(0.0158)	(0.0190)
exp	-0.00127	0.0115**	0.00195	-0.00216	-0.00539
	(0.00429)	(0.00495)	(0.00282)	(0.00328)	(0.00437)
edu	0.200	1.545	-0.220	-0.356	-0.745
	(0.861)	(0.984)	(0.654)	(0.737)	(1.003)
sec2	1.195	2.099*	-0.103	0.267	
	(1.014)	(1.253)	(0.871)	(0.987)	
sec4		1.472	0.190	-0.957	1.905
		(1.382)	(1.003)	(1.320)	(1.163)
sec5		0.393	0.365	2.164	
		(1.459)	(1.402)	(1.510)	
sec6	0.0920	-2.452*	0.407	1.394	0.722
	(1.497)	(1.388)	(1.117)	(1.208)	(1.459)
sec7	2.713**	-3.952**	-0.341	0.431	3.195***
	(1.360)	(1.598)	(1.092)	(1.182)	(1.193)
sec8	0.611	-1.542	1.230	0.939	
	(1.379)	(1.435)	(1.295)	(1.239)	
fr	-0.0553	0.0313	0.0316	-0.0448	0.0229
	(0.0398)	(0.0370)	(0.0268)	(0.0328)	(0.0353)
Constant	1.661	-1.341	-1.394	-0.547	-2.225*
	(1.586)	(1.282)	(1.106)	(1.236)	(1.347)
Number of observations	56	56	56	55	56

Note: The data in parentheses show the standard error. \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$ . Due to the small number of companies using PI (Profitability Index) and other methods, they could not be separated and included in the model.

Table 10 shows the results of binary logistic regression analysis estimated with explanatory variables, affecting the probability of using capital budgeting methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises. The coefficients of the estimated logistic regression model cannot be interpreted directly, and marginal effects ( $dy/dx$ ) are used to interpret the coefficients (Çağlayan Akay & Korkmaz, 2021: 199). The marginal effects of the results of the logistic regression analysis conducted to examine Turkey's Top 500 Industrial Enterprises are given in Table 11.

**Table 11: The Marginal Effects of the Results of the Logistic Regression Analysis**

Variables	RO	NPV	ARR	IRR	PP
fsize	0.00112	-0.00202	-0.00181	0.00160	-0.00174
	(0.00177)	(0.00137)	(0.00184)	(0.00131)	(0.00231)
fage	-0.00726**	0.000742	0.00429	-0.000997	0.00256
	(0.00302)	(0.00235)	(0.00318)	(0.00215)	(0.00270)
exp	-0.000155	0.00158***	0.000419	-0.000615	-0.000396
	(0.000520)	(0.000561)	(0.000596)	(0.000484)	(0.000581)
edu	0.0243	0.212*	-0.0473	-0.0850	-0.0770
	(0.104)	(0.125)	(0.140)	(0.114)	(0.130)
sec2	0.145	0.289*	-0.0221		-0.00493
	(0.119)	(0.155)	(0.187)		(0.170)
sec4		0.202	0.0409	0.217*	-0.222
		(0.182)	(0.215)	(0.126)	(0.228)
sec5		0.0540	0.0784		0.336
		(0.200)	(0.300)		(0.252)
sec6	0.0112	-0.337**	0.0874	0.0823	0.206
	(0.182)	(0.169)	(0.239)	(0.166)	(0.205)
sec7	0.329**	-0.543***	-0.0732	0.364***	0.0301
	(0.144)	(0.171)	(0.234)	(0.108)	(0.207)
sec8	0.0742	-0.212	0.264		0.116
	(0.167)	(0.190)	(0.270)		(0.214)
Fr	-0.00671	0.00430	0.00680	0.00262	-0.00779
	(0.00461)	(0.00499)	(0.00549)	(0.00399)	(0.00550)
Number of Observation	56	56	56	56	56
McFadden R <sup>2</sup>	0.22	0.37	0.07	0.20	0.12

Note: The data in parentheses show the standard error. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

When Table 11 is analyzed, with the capital budgeting methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises; The statistical relationship between the education level of the managers, the size of the firm, the sector in which they operate, financial risk, exports and the age of the firm is as follows:

- A one-unit increase in a firm's age (as the firm gets older) reduces the probability of RO choice by approximately 0.72%.
- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing RO increases by approximately 32.9%.
- A one-unit increase in a firm's exports increases the probability of NPV to be preferred by about 0.15%.
- One unit increase in the education level of a company manager (from undergraduate to graduate) increases the probability of choosing NPV by approximately 21.2%.
- If a firm operates in the textile industry, the probability of choosing NPV decreases by approximately 28.9%.



- If a company operates in the basic metal industry, the probability of choosing NPV decreases by approximately 33.7%.
- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing NPV decreases by approximately 54.3%.
- If a company operates in the chemical, pharmaceutical and petroleum industries, the probability of choosing IRR increases by approximately 21.7%.
- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing IRR increases by approximately 36.4%.

#### 4.2.2.2. Logistics Regression Analysis Results for Stocks Traded in Borsa Istanbul

In this section, "Do you operate in Borsa Istanbul?" coding according to the answer given to the question; 1 if the entity's answer is yes; If no, it is set to 0. In addition, the price-earnings ratio added to the model is included in the analysis (see Model II). Logistic regression analysis results are shown in Table 12.

**Table 12: Logistic Regression Analysis Results**

Variables	RO	NPV	ARR	PP	IRR
fsize	0.0257	-0.0119	0.0226	-0.0834*	-0.0399
	(0.0382)	(0.0141)	(0.0180)	(0.0479)	(0.104)
fage	0.240	0.0353	-0.118*	0.233*	-0.144*
	(0.204)	(0.0483)	(0.0662)	(0.124)	(0.0821)
exp	0.0457	0.00385	0.00384	-0.00117	-0.00477
	(0.0396)	(0.00350)	(0.00349)	(0.00404)	(0.0106)
pe	0.00211	0.000283	-0.00501	0.00551	-0.00330
	(0.00805)	(0.00325)	(0.00589)	(0.00743)	(0.00619)
fr	0.156	0.00951	0.0688	-0.108	0.0266
	(0.301)	(0.0482)	(0.0586)	(0.0850)	(0.0711)
edu	-7.542	0.994	-2.856*	4.461	0.237
	(6.746)	(1.345)	(1.707)	(3.307)	(1.636)
sec2	24.72	0.804			
	(22.47)	(1.480)			
sec7	16.87	-2.146	3.186	-7.079*	4.876*
	(16.27)	(1.727)	(1.966)	(4.104)	(2.532)
sec8	27.92		0.629		
	(25.06)		(2.529)		
sec4		1.163	0.978	-7.337**	4.246
		(1.443)	(1.484)	(3.363)	(2.599)
sec5			0.471	-1.327	
			(2.821)	(6.910)	
Constant	-41.68	-2.274	2.902	-5.293	4.349
	(36.54)	(2.320)	(2.833)	(4.971)	(3.780)
Number of Observation	26	26	26	26	26

Note: The data in parentheses show the standard error. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Since the results obtained in the logistic regression analysis cannot be interpreted directly, the marginal effects were calculated, and the results are shown in Table 13.

**Table 13: The Marginal Effects of The Results of The Logistic Regression Analysis**

Variables	RO	NPV	ARR	PP	IRR
fsize	-0.000762 (0.00235)	-0.00260 (0.00268)	0.00353 (0.00252)	-0.00780** (0.00350)	-0.00426 (0.0110)
fage	0.0142* (0.00811)	0.00620 (0.00912)	-0.0185** (0.00783)	0.0217** (0.00855)	-0.0154** (0.00653)
exp	0.00101 (0.00143)	0.000460 (0.000916)	0.000602 (0.000502)	-0.000110 (0.000374)	-0.000509 (0.00112)
pe	0.000506 (0.000494)	0.000132 (0.000645)	-0.000785 (0.000874)	0.000515 (0.000673)	-0.000352 (0.000648)
fr	-0.0105 (0.0183)	0.000876 (0.00932)	0.0108 (0.00831)	-0.0101 (0.00684)	0.00284 (0.00752)
edu	-0.337 (0.287)	0.228 (0.258)	-0.447** (0.217)	0.417 (0.274)	0.0253 (0.174)
sec2	1.701 (225.5)	0.182 (0.283)			
sec6	1.347 (225.5)	0.197 (0.471)			
sec7	1.409 (225.5)	-0.363 (0.325)	0.499** (0.249)	-0.662** (0.303)	0.521*** (0.188)
sec8	1.852 (225.5)		0.0985 (0.394)		
sec4		0.277 (0.287)	0.153 (0.225)	-0.686*** (0.183)	0.453** (0.225)
sec5			0.0738 (0.441)	-0.124 (0.645)	
Number of Observation	26	26	26	26	26
McFadden R <sup>2</sup>	0.50	0.17	0.28	0.55	0.38

Note: The data in parentheses show the standard error. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

When Table 13 is examined, with the capital budgeting methods preferred by the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul; The statistical relationship between the education level of the managers, the size of the firm, the sector in which they operate, the financial risk, the price-earnings ratio, the export, and the age of the firm is as follows:

- A 1-unit increase in the age of a firm (as the firm gets older) increases the probability of choosing RO by approximately 1.4%.
- A 1-unit increase in the age of a firm (as the firm gets older) reduces the probability of choosing ARR by approximately 1.8%.
- One unit increase in the education level of a company manager (from undergraduate to graduate) reduces the probability of choosing ARR by approximately 44.7%.

- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing ARR increases by approximately 49.9%.
- A one-unit increase in the firm size of a firm reduces the probability of choosing the PP by approximately 0.7%.
- A 1-unit increase in the age of a firm (as the firm gets older) increases the probability of choosing PP by approximately 2.1%.
- If a company operates in the chemical, pharmaceutical and petroleum industries, the probability of choosing PP decreases by approximately 68.6%.
- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing PP decreases by approximately 66.2%.
- An increase of 1 unit in the age of a firm (as the firm gets older) reduces the probability of choosing IRR by approximately 1.5%.
- If a company operates in the chemical, pharmaceutical and petroleum industries, the probability of choosing IRR increases by approximately 45.3%.
- If a company operates in the metal goods industry, the probability of choosing IRR increases by approximately 52.1%.
- In addition, in the study, the relationship between firm performance (price/earnings ratio) and preferred methods was tried to be determined, but a statistically significant relationship could not be determined.

**Table 14: Summary of Model 1 and Model 2 Results**

Variables	Turkey's 500 Largest Industrial Enterprises	Companies whose Shares are Traded on Borsa Istanbul
Education (Master's Degree)	NBD (Increases)	MGO (decreases)
Company Size	-	SEE (decreases)
Textile Industry	NBD (Increases)	-
Chemical Industry	IVO (Increases)	IVO (Increases); GOS(Decreases)
Base Metal Industry	NBD (Decreases)	-
Metal Goods Industry	NBD (Increases); RO (Increases)	MGO (Increases); IVO(Increases); GOS (Decreases)
Financial Risk	No relationship	No relationship
Export	NBD (Increases)	No relationship
Firm age (As it increases)	RO (Decreases)	RO (Increases); GOS (Increases); MGO (Decreases); IVO (Decreases)
Firm Performance (F/K)	-	No relationship

## 5. Discussion

In this part of the study, the relationship between the capital budgeting methods preferred by Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul, and the education level of the managers, firm size, sector, export, financial risk, firm age and price/earnings ratio is discussed.

### **5.1. The Relationship Between Preferred Capital Budgeting Methods and Educational Level of Managers**

As a result of the profit expectation of the enterprises or their partners, it is expected that the business managers consider the dynamic methods including the risks, uncertainties and the time value of money, while making investment decisions, or the static methods (Leon, 2008: 180; Batra & Verma, 2017: 38). However, for managers to make sound decisions, individuals in managerial positions are expected to receive education in their fields (such as master's degree, doctorate degree), to have knowledge and skills about financial programs, and to be at a high level in computer use (Hermes et al., 2007: 634). It is also expected that managers with such characteristics or decision makers for investment projects will prefer dynamic or real options rather than static methods (Ma'aji & Barnett, 2019: 180; Daunfeldt & Harwing, 2014: 106). In this context, in this study, it is expected that managers with undergraduate or graduate education who answer the survey questions will prefer dynamic methods such as real option, net present value, internal rate of return, and profitability index.

Hermes et al. (2007). Leon et al. (2008), Maquieira et al. (2012), Ahmed (2013), Daunfeldt & Harwing (2014), Batra & Verma (2017), Su et al. (2018) and Ma'aji & Barnett (2019) found that managers with undergraduate or graduate education use real options or dynamic methods. In addition, Ma'aji & Barnett (2019) concluded that administrators with high school, secondary or primary education generally prefer the payback period method. Brounen et al. (2004) found that managers of companies operating in the Netherlands, Germany and France prefer dynamic methods. However, a significant relationship could not be found between the education levels of the managers of the enterprises operating in the United Kingdom and the preferred capital budgeting method. Baker et al. (2010); Andres et al. (2015) revealed that there is no significant relationship between the real option method and the educational status of the managers.

In this study, it has been determined that the managers who have master's education in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises prefer the net present value method more. This finding supports the opinion that dynamic methods are preferred more in a change observed in the education level of managers, as seen in the literature. It has been determined that the managers who have a master's degree in the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul prefer the accounting rate of return method less. This situation shows that business managers whose stocks are traded in Borsa Istanbul may give up preferring static methods in a change observed in education level.

### **5.2. Relationship Between Preferred Capital Budgeting Methods and Firm Size**

Large-scale businesses may experience financial distress or even face bankruptcy if they do not consider the cost of capital while making high-risk investments with increasing global competition. While this situation reveals the importance of capital cost calculation, it also reveals that managers tend to prefer dynamic methods in which the capital cost is included in the calculation when making investment decisions (Hermes et al., 2007: 635; Brounen et al. 2004: 81, Batra & Verma, 2017: 38). Furthermore, while evaluating investment projects, capital cost plays crucial role in the calculation of dynamic methods, and managers are aware

of this importance (Stulz, 1999: 2). If the discount rate used when evaluating investment projects with dynamic methods is equal to or greater than the cost of capital, the investment project is accepted (Ertuğrul, 2009: 30). Accordingly, Stanley & Block (1984) who revealed that large-scale enterprises whose stocks are traded in the stock exchange should be able to accurately estimate the cost of capital and the cost of equity capital when evaluating their investment projects, obtained results supporting this situation in their studies and found that large-scale enterprises prefer dynamic capital budgeting methods. Some researchers supported this opinion by reaching the conclusion that large-scale enterprises use the real option method or dynamic methods when evaluating their investment projects (Scott & Petty, 1984; Payne et al., 1999; Ryan & Ryan, 2002; Brounen et al., 2004; Truong et al., 2008; Holmen & Pramborg, 2009; Baker et al., 2010; Rossi, 2014; Andres et al., 2015; Andor et al., 2015; Batra & Verma, 2017). However, Graham & Harvey (2001) and Ahmed (2013) found that large-scale enterprises use both dynamic and static methods when making investment decisions. Block (1997) on the other hand, found that the payback period method was used at a rate of 42.7% in his survey conducted on small-scale businesses that play an important role in creating employment in the United States. In addition, Lazaridis (2004) concluded that small and medium-sized enterprises prefer the payback period method. In this study, it has been determined that large-scale enterprises whose stocks are traded in Borsa Istanbul prefer the payback period method less. This situation shows that large-scale enterprises may give up preferring static methods.

### **5.3. Relationship Between Preferred Capital Budgeting Methods and Sectors**

The size of the investments made in real assets and the importance of the investments differ according to the sectors (Baker et al., 2010: 10; Block, 2007: 259). The reason for this situation is that the technology used in the enterprises is different, the competitiveness between the enterprises belonging to the same sector, the knowledge and skills of the working personnel, the size of the investments made in fixed assets and the different risks belonging to the sectors (Leon et al., 2008: 186).

Truong et al. (2008) found that the most used method in the metal industry sector is the real option method, while industrial enterprises use both static and dynamic methods equally. In Rossi's (2014) applied to businesses in the manufacturing industry, retail, and service sectors; It has been concluded that the payback period method in the manufacturing industry and the net present value method in the retail and service sectors are the most used. Hartwig (2012) determined the sectors as manufacturing industry and others in his study. While the group of sectors specified as "others" preferred both static and dynamic methods in 2005; In 2008, they preferred to use only the profitability index method. While Sandahl & Sjögren (2003) found that only the finance and transportation sectors, among the sectors in their study, use the net present value method; they found that other sectors use the payback period method. Andres et al. (2015) found that the companies operating in the manufacturing industry preferred the payback period method and that the businesses operating in other sectors included in the study; They concluded that they preferred different dynamic methods. However, Leon et al. (2008) obtained the result that the capital budgeting methods used did not differ according to the sectors in the survey they conducted with 108 enterprises traded

in the Jakarta stock exchange. Similarly, Holmen & Pramborg, (2009) and Alleyne et al. (2018) did not find a significant relationship between the sectors of the enterprises they examined, and the capital budgeting methods used.

In this study, the results supporting the studies in the literature were determined. It has been determined that the enterprises operating in the textile industry in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises prefer the net present value method more. It has been determined that enterprises operating in the chemical, pharmaceutical and petroleum industries prefer the internal rate of return method more. However, it has been determined that the enterprises operating in the basic metal industry prefer the net present value method less. It has been determined that businesses operating in the metal goods industry prefer both the net present value method and the real option method more. It has been determined that the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and operating in the metal goods industry prefer the accounting return rate and internal rate of return methods rather than the payback period method. This situation shows that the companies operating in the metal goods industry prefer both static and dynamic methods. It has been determined that companies operating in the chemical, pharmaceutical and petroleum industries prefer the internal rate of return method more than the payback period method. This study clearly shows that companies operating in different sectors prefer dynamic and real option methods more than static methods.

#### **5.4. The Relationship Between Preferred Capital Budgeting Methods and Financial Risk**

In their study, Graham & Harvey (2001) argue that the reason why businesses that tend to use high financial leverage prefer more dynamic methods is because they are more careful while making capital investments, and they concluded that businesses using high leverage prefer dynamic methods when evaluating their investment projects. However, Daunfeldt & Hartwig (2014) and Ahmed (2013) revealed that businesses that use high financial leverage when evaluating investment projects are exposed to excessive pressure and because of this pressure, businesses try to save the initial costs they use while investing. This situation reveals that businesses tend to use static methods rather than dynamic methods.

As a result of the survey conducted by Hartwig (2012) on businesses operating in Sweden, it was concluded that businesses using high leverage prefer static methods such as payback periods. Holmen & Pramborg (2009) who support the idea that businesses use calculations that do not consider the time value of money, to get rid of this pressure as soon as possible, found that Swedish businesses use the payback period method. Ahmed (2013) found a positive and significant relationship between leverage ratio and both the payback period method, which is one of the static methods, and the net present value method, which is one of the dynamic methods. Leon et al. (2008) did not find a significant relationship between financial risk and the capital budgeting methods used. In this study, too No significant relationship was found between financial risk and preferred methods.

#### **5.5. The Relationship Between Preferred Capital Budgeting Methods and Exports**

In general, it is thought that the export-oriented production companies consider the risks in their investments. It is thought that exporting companies will prefer methods that take risk and uncertainty into account when investing because they are exposed to risks such as

currency, political, global and interest rates (Graham & Harvey, 2001: 204). In this context, businesses are expected to prefer dynamic methods or risk assessment methods when evaluating investment projects. However, Daunfeldt & Hartwig (2014) found a positive relationship between exports and the payback period method in their study, which suggested that there might be a positive relationship between exports and sensitivity analysis. Holmen & Pramborg (2009) revealed in their study that when managers consider political risk while making exports or foreign direct investments, static methods are preferred rather than dynamic methods because they are easy to calculate.

Andres et al. (2014) argued that on the contrary, overseas exporting companies prefer dynamic methods in their studies. Hermes et al. (2007) revealed that large-scale exporting enterprises prefer dynamic methods such as the net present value method. However, Hartwig (2012) did not find a significant relationship between exporting companies and the capital budgeting methods they use most. Graham & Harvey (2001) reached a similar conclusion in their study. In this study, however, it has been determined that exporting Turkey's Top 500 Industrial Enterprises prefer the net present value method, which is one of the dynamic methods, more.

#### **5.6. Relation between Preferred Capital Budgeting Methods and Age of Firm**

Especially since the companies whose stocks are traded on the stock exchange are subject to more regulation and market monitoring, businesses need to make more rigorous investments (Leon et al., 2008: 186). The operations and performances of these enterprises are analyzed and followed by local and foreign experts and investors (Daunfeldt & Hartwig, 2014: 108). This situation causes businesses with older company age to be exposed to more follow-up and examination compared to businesses with younger company age and leads businesses to be more sensitive when making investment decisions. This situation therefore reveals that the capital budgeting method used differs according to the age of the firm.

Ryan & Ryan (2002), Sandahl & Sjogren (2003), Leon et al. (2008), Singh et al. (2012), Daunfeldt & Hartwig (2014), and Ma'aji & Barnett (2019) found a positive and significant relationship between the age of the firm and the capital budgeting methods used. Ahmed (2013) stated that the dynamic methods of companies with an older age; on the other hand, it has been revealed that companies with a small company age (less than 5 years) prefer the payback period method the most among the static methods. Contrary to this situation, Batra & Verma (2017) found that businesses with a small age prefer dynamic methods. In addition, in their studies, the net present value method, which is one of the dynamic methods of the companies with a small age, and the companies with a large age of the company; They found that they preferred the internal rate of return method. In this study, it has been determined that companies with older firms in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises prefer the real option method less. This situation can be shown that companies with older company age may prefer static or dynamic methods. However, it has been determined that among the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul, the older companies prefer both the real option and the payback period method more. In addition, it has been determined that among the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul, those whose firm age is older prefer both the accounting rate of return and the internal rate of return method less. This situation



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

shows that companies with older firm age did not give up the payback period method, which is one of the traditional calculation methods, but started to use the real option method, which is one of the new methods.

### **5.7. The Relationship between the Capital Budgeting Methods Preferred by the Companies whose Stocks are Traded in Borsa Istanbul and the Firm's Performance**

In this study, the relationship between the capital budgeting methods preferred by the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and firm performance has been determined. Price/Earnings (P/E) ratio, which is widely used in the literature, is used as an indicator of firm performance (Gürsoy & Aydoğın, 2002; Chang et al. 2008; Horasan, 2009; Birgili & Düzer, 2010; Nargelecekenler, 2011; Korkmaz & Karaca, 2013). A high P/E ratio indicates that the investor is very hopeful about the future of the business. Generally, high-capacity enterprises that grow fast and pay high dividends have a high P/E ratio (Gerekliolu Düzakın, 2013: 81). The low P/E ratio shows that businesses ignore the results of their past studies that help them determine their future plans. It is important for businesses to see their deficiencies and to complete these deficiencies, to determine and control the factors affecting their performance and to use their resources in this direction in determining their future goals. For businesses to be successful in their long-term investments, it is important that decision-making managers in businesses make the right decisions and use the capital determined for investment rationally and optimally. It shows the necessity of using capital budgeting methods when evaluating investment projects (Bayyurt, 2007: 578; Esmer & Faruk, 2019: 629). Hartwig (2014) examined the relationship between preferred capital budgeting methods and firm performance but did not find a statistically significant result. This study carried out that it was tried to determine the relationship between the capital budgeting methods preferred by the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and the performance of the company, but no statistically significant relationship was found.

### **6. Conclusion and Recommended**

In this study, it has been determined that the most preferred capital budgeting method when evaluating the investment projects of Turkey's Top 500 Industrial Enterprises is the net present value method. This shows that businesses do not give up on choosing dynamic methods when evaluating investment projects. In addition, it was examined whether the real option method is a preferred method by the enterprises, and it was determined that the enterprises preferred this method in the second place. Furthermore, it is aimed to determine the relationship between the capital budgeting methods preferred by both Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and firm size, exports, year of establishment, financial risk, education level of managers, sector, and firm performance.

The findings indicated that a statistically significant relationship was determined between the education level, sector and firm age in both Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul, and the preferred methods. While there is no significant relationship was not found between the methods preferred by the companies





Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the firm size, a significant relationship was found between the methods preferred by the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and the firm size. A significant relationship was determined between the export and the methods preferred by the companies in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises, but a significant relationship was not found between the companies whose stocks are traded in Borsa Istanbul and their export and firm performance. Finally, there is no significant relationship was found between the financial risk ratio of the companies in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises and the companies whose shares are traded in Borsa Istanbul and the preferred methods.

This study was carried out on the enterprises in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises that shape the development of the Turkish industrial sector. Fixed capital investments, which have an important place in the economic development of countries; it is thought to play a key role in many areas such as production, R&D, value-added products, and employment. Therefore, in this study, it has been revealed how businesses operating in markets where competition is intense are evaluating their investment projects.

This research is an important resource especially for managers who have authority in the evaluation of investment projects, and it is thought that it will offer a multiple perspective. in order to ensure continuity in the market and increase the well-being of shareholders, companies will always need to invest. As a result of the study, it was determined that the NPV method is the first preferred method. The fact that the NPV method is based on the assumption that the cash flows from the project can be reinvested at the same cost of capital allows business managers to use the same discount rate for all projects. This means that shareholders can reinvest their periodic cash flows at the same discount rate and take into account the opportunity cost. Additionally, this study, which examines the sample covering the whole of Turkey, can be repeated regionally. This study, which examines the manufacturing industry as a sector, can be repeated with smaller samples in different sectors. Finally, alternative variables such as target debt, number of managers, age of managers, working time of managers in the company, dividend payment rate in the study of Daunfeldt & Hartwig (2014) can be used. Thus, the relationship between these variables and the preferred capital budgeting methods can be revealed and contribute to the literature.

## References

- Ahmed, I. E. (2013). Factors Determining the Selection of Capital Budgeting Techniques. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 2(2), 77-88.
- Aktaş, R., Doğanay, M. M., Gökmen, Y. & Somuncu, K. (2017). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Alles, L., Jayathilaka, R., Kumari, N., Malalathunga, T., Obeyesekera, H. & Sharmila, S. (2021). An Investigation of The Usage of Capital Budgeting Techniques by Small and Medium Enterprises. *Quality & Quantity*, 55(3), 993-1006.



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

- Alleyne, P., Armstrong, S. & Chandler, M. (2018). A Survey of Capital Budgeting Practices Used by Firms in Barbados. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(4), 564-584.
- Alpar, C. R. (2021). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler* (6. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Andor, G., Mohanty, S. K. & Toth, T. (2015). Capital Budgeting Practices: A Survey of Central and Eastern European Firms. *Emerging Markets Review*, 23, 148-172.
- Andres, P., Fuente, G. & Martin, P. S. (2015). Capital Budgeting Practices in Spain. *Business Research Quarterly*, 18, 37-56.
- Baker, H. K., Dutta, S. & Saadi, S. (2010). Management Views on Real Options in Capital Budgeting. *Journal of Applied Finance*, Forthcoming. <https://ssrn.com/abstract=1617927>
- Batra, R. & Verma, S. (2017). Capital Budgeting Practices in Indian Companies. *LIMB Management Review*, 29, 29-44.
- Bayyurt, N. (2007). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler. *Journal of Social Policy Conferences*, (53), 577-592.
- Bennouna, K., Meredith, G. G. & Marlt, T. (2010). Improved Capital Budgeting Decision Making Evidence from Canada. *Management Decision*, 48, 225-247.
- Birgili, E. & Düzer, M. (2010). Finansal Analizde Kullanılan Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB'de Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (46), 74-83.
- Block, S. (1997). Capital Budgeting Techniques Used by Small Business Firms in the 1990s. *The Engineering Economist*, 42(4), 289-302.
- Brounen, D., De Jong, A. & Koedijk, K. (2004). Corporate Finance in Europe: Confronting Theory with Practice. *Financial Management*, 71-101.
- Çağlayan-Akay, E. & Korkmaz, Ö. (2021). *Sağlık Verileri ile Uygulamalı Mikro Ekonometri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Dağlı, H., Eyüboğlu, K. & Sevim, U. (2013). Yurtdışında Sermaye Bütçelemesi Uygulamaları: Türk İnşaat Firmaları Örneği. *Atatürk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 27(2).
- Daunfeldt, S. O. & Hartwig, F. (2014). What Determines the Use of Capital Budgeting Methods? Evidence from Swedish Listed Companies. *Journal of Finance and Economics*, 2(4), 101-112.
- Ergün, M. (2008). *Sermaye Bütçelemesi ve Türk Sanayi İşletmelerinde Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Ertuğrul, M. (2009). Finansal Performans Ölçümünde Dönüşümlerin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 9(1), 19-46



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

- Esmer, Y. & Faruk, D. (2019). Stratejik Performans Yönetiminde Finansal Performans Değerlemesi: BİST Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 22(2), 628-645.
- Fabozzi, F. J. & Peterson, P. P. (2003). *Financial Management and Analysis* (Vol. 132). Kanada: John Wiley & Sons.
- Gedik, T., Akyüz, K. C. & Akyüz, İ. (2005). Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi (İç Karlılık Oranı ve Net Bugünkü Değer Yöntemlerinin İncelenmesi). *Bartın Orman Fakültesi Dergisi*, 7(7), 51-61.
- Gereklioğlu Düzakın, H. (2013). *İşletme Finansmanı Excel Çözümlü Örneklerle*. Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Graham, J. R. & Harvey, C. R. (2001). The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from The Field. *Journal of Financial Economics*, 60(2-3), 187-243.
- Gürsoy, G. & Aydoğan, K. (2002). Equity Ownership Structure, Risk Taking, and Performance: An Empirical Investigation in Turkish Listed Companies. *Emerging Markets Finance & Trade*, 38(6), 6-25.
- Hartwig, F. (2012). The Use of Capital Budgeting and Cost of Capital Estimation Methods in Swedish-Listed Companies. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 28(6), 1451-1476.
- Hermes, N., Smid, P. & Yao, L. (2007). Capital Budgeting Practices: A Comparative Study of The Netherlands and China. *International Business Review*, 16(5), 630-654.
- Higgins, C. R. (2016). *Analysis for Financial Management*. UK: Mc-Graw Hill Education
- Holmen, M. & Pramborg, B. (2009). Capital Budgeting and Political Risk: Empirical Evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 20(2), 105-134.
- Horasan, M. (2009). Fiyat/Kazanç Oranının Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: İMKB 30 Endeksi Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 181-192.
- Ishtiaq, M., Latif, K., Saleem, M., Tahir, N. & Tahir, T. (2017). Investment Decisions and Capital Budgeting Practices in Manufacturing Sector of Pakistan. *Education and Information Management (EIM 2017)*.
- Istvan, D. F. (1961). *Capital-Expenditure Decisions: How They Are Made in Large Corporations*. Bureau of Business Research, Indiana University
- Jog, V. M. & Srivastava, A. K. (1995). Capital Budgeting Practices in Corporate Canada. *Financial Practice and Education*, 5(2), 37-43.
- Korkmaz, Ö. & Karaca, S. S. (2013). Firma Performansını Etkileyen Faktörler ve Türkiye Örneği/The Factors Affecting Firm Performance: The Case of Turkey. *Ege Akademik Bakış*, 13(2), 169.



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

---

- Lazaridis, I. T. (2004). Capital Budgeting Practices: A Survey in The Firms in Cyprus. *Journal of Small Business Management*, 42(4), 427-433.
- Lee, C. F. (1985). *Financial Analysis and Planning Theory and Application*. California, Addison-Wesley Publishing Company.
- Leon, F. M., Isa, M. & Kester, G. W. (2008). Capital Budgeting Practices of Listed Indonesian Companies. *AJBA*, 1(2), 175-192.
- Ma'aji, M. M. & Barnett, C. (2019). Determinants of Capital Budgeting Practices and Risks Adjustment Among Cambodian Companies. *Archives of Business Research*, 7(3), 171-182.
- Maquieira, C. P., Preve, L. A. & Sarria-Allende, V. (2012). Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence and Distinctive Features in Latin America. *Emerging Markets Review*, 13(2), 118-148.
- Nargeleckenler, M. (2011). Hisse Senedi Fiyatları ve Fiyat/Kazanç Oranı İlişkisi: Panel Verilerle Sektörel Bir Analiz/ Stock Prices and Price/Earnings Ratio Relationship: A Sectoral Analysis with Panel Data. *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 165.
- Öker, F. (1995). *Capital Budgeting Evaluation Methods and Relationship the Size Large Industrial Companies in Turkey*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Payne, J. D., Heath, W. C. & Gale, L. R. (1999). Comparative Financial Practice in The US and Canada: Capital Budgeting and Risk Assessment Techniques. *Financial Practice and Education*, 9, 16-24.
- Pike, R., Neale, B. & Linsley, P. (1993). *Corporate Finance and Investment: Decisions & Strategies*. UK: Pearson Education
- Rossi, M. (2014). Capital Budgeting in Europe: Confronting Theory with Practice. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 6(4), 341-356.
- Ryan, P. A. & Ryan, G. P. (2002). Capital Budgeting Practices of The Fortune 1000: How Have Things Changed. *Journal of Business and Management*, 8(4), 355-364.
- Sandahl, G. & Sjögren, S. (2003). Capital Budgeting Methods Among Sweden's Largest Groups of Companies-The State of The Art and A Comparison with Earlier Studies. *International Journal of Production Economics*, 84(1), 51-69.
- Schlegel, D., Frank, F. & Britzelmaier, B. (2016). Investment Decisions and Capital Budgeting Practices in German Manufacturing Companies. *International Journal of Business and Globalisation*, 16(1), 66-78.
- Scott Jr, D. F. & Petty, J. W. (1984). Capital Budgeting Practices in Large American Firms: A Retrospective Analysis and Synthesis. *Financial Review*, 19(1), 111-123.
- Seitz, N., & Ellison, M. (2005). *Capital Budgeting and Long-Term Financing Decisions*. USA: Thomson South-Western.



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

---

- Shinoda, T. (2010). Capital Budgeting Management Practices in Japan: A Focus on the Use of Capital Budgeting Methods. *Economic Journal of Hokkaido University*, 39, 39-50.
- Singh, S., Jain, P. K. & Yadav, S. S. (2012). Capital Budgeting Decisions: Evidence from India. *Journal of Advances in Management Research*. 9(1), 96-112
- Souza, P. D. & Lunkes, R. J. (2016). Capital Budgeting Practices by Large Brazilian Companies. *Contaduría y Administración*, 61(3), 514-534.
- Stanley, M. T. & Block, S. B. (1984). A Survey of Multinational Capital Budgeting. *The Financial Review*, 19(36),54
- Strateji ve Bütçe Daire Başkanlığı. (2021). *Yıllık Ekonomik Rapor* (Erişim Tarihi: 27.12.2021) [https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/10/Yillik\\_Ekonomik\\_Rapor-2021.pdf](https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/10/Yillik_Ekonomik_Rapor-2021.pdf)
- Stulz, R. M. (1999). Globalization, Corporate Finance, and the Cost of Capital. *Journal of Applied Corporate Finance*, 12(3), 8-25.
- Su, C-W., Chang, Y-W., Chen, Y-S. & Chang, H-L. (2008). The Relationship Between Stock Price and EPS: Evidence Based on Taiwan Panel Data. *Economics Bulletin*, 3(30), 1-12.
- Su, S. H., Lee, H. L., Chou, J. J., Yeh, J. Y. & Thi, M. H. V. (2018). Application and Effects of Capital Budgeting Among the Manufacturing Companies in Vietnam. *International Journal of Organizational Innovation (Online)*, 10(4), 111-120.
- Sümbüloğlu, K. & Akdağ, B. (2007). *Regresyon Yöntemleri ve Korelasyon Analizi*. Ankara: Hatiboğlu Yayınları.
- Truong, G., Partington, G. & Peat, M. (2008). Cost-of-Capital Estimation and Capital-Budgeting Practice in Australia. *Australian Journal of Management*, 33(1), 95-121.
- Van Horne, J. C. & Wachowicz, J. M. (2005). *Fundamentals of Financial Management*. UK: Pearson Education.



Yılmaz Özekenci, S. & Düzakın, H. (2023). Capital Budgeting Methods Used in Investment Project Evaluation: The Example of Top 500 Industrial Enterprises of Turkey. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2149-2176. Doi: 10.25295/fsecon.1311053

---

**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:** 2. yazar

**Literatür:** 1. yazar

**Metodoloji:** 1. yazar

**Sonuç:** 1. yazar

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:** 2. author

**Literature:** 1. author

**Methodology:** 1. author

**Conclusion:** 1. author

1st author's contribution rate: 70%, 2nd author's contribution rate: 30%.

---



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021)<sup>1</sup>

*Türkiye ve BRICS İhracatının Ülke Bazlı Yoğunlaşması ve AB Pazarına İhracat Benzerliği (2001-2021)*

Zeynep AKTAŞ ÇİMEN<sup>2</sup>, Levent KÖSEKAHYAOĞLU<sup>3</sup>

#### Abstract

The aim of the study is to examine the country-based concentration of exports of Türkiye and BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) and export similarity to the European Union (EU) common market. Data were obtained from the International Trade Center Trademap database. In the study, according to the data of 2021, Türkiye and the first five countries in the export of BRICS are included. While the country-based concentration of Türkiye and BRICS for the period 2001-2021 was analyzed using the Gini-Hirschman Index (GHI), the Export Similarity Index (ESI) was used for export similarity to the EU common market. The results of the study show that while the product variety in Türkiye's exports to the United Kingdom, the United States, and Germany has increased significantly over time, the product variety in exports to Italy and Spain shows a fluctuating course, according to the coefficient values calculated by the GHI method. While there was no major change in product diversity in BRICS exports to the USA, Japan and South Korea during the period under review, product diversity in exports to Hong Kong showed a fluctuating course, but product diversity decreased significantly in 2021. There is no radical change in product diversity in BRICS exports to China. The fact that the exports of Türkiye and BRICS to the EU market have an ESI value of 60.75 means that they are in competition in the relevant product groups and pose a threat to each other.

**Jel Codes:** F10, F13, F15

**Keywords:** Foreign Trade, Concentration, Gini Hirschman Index, Export Similarity Index, Türkiye, BRICS

<sup>1</sup>This study is derived from the doctoral dissertation entitled "Sectoral Concentration and Export Similarity Analysis on Turkey and BRICS Countries", completed at Süleyman Demirel University, Institute of Social Sciences, Department of Economics.

<sup>2</sup>PhD., Akdeniz University, Vocational School of Social Sciences, Marketing and Advertising Program, zaktas@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0959-5314

<sup>3</sup>Prof. Dr., Suleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Department of Economic Development and International Economics, leventkosekahyaoglu@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5466-5396



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaolu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

## Öz

Çalışmanın amacı, Türkiye ve BRICS'in (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) ihracatının ülke bazlı yoğunlaşmasını ve Avrupa Birliği (AB) ortak pazarına ihracat benzerliğini incelemektir. Veriler, Uluslararası Ticaret Merkezi Trademap veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada 2021 yılı verilerine göre Türkiye ve BRICS'in ihracatında yer alan ilk beş ülkeye yer verilmiştir. 2001-2021 dönemi için Türkiye ve BRICS'in ülke bazlı yoğunlaşması Gini-Hirschman İndeksi (GHI) kullanılarak incelenirken, AB ortak pazarına ihracat benzerliği için ihracat Benzerlik İndeksi (ESI) kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, GHI yöntemiyle hesaplanan katsayı değerlerine göre Türkiye'nin özellikle Birleşik Krallık, ABD ve Almanya'ya yaptığı ihracatta ürün çeşitliliği zaman içerisinde önemli ölçüde artış gösterirken, İtalya ve İspanya'ya yapılan ihracattaki ürün çeşitliliği dalgalı bir seyir sergilemektedir. İncelenen dönemde BRICS'in ABD, Japonya ve Güney Kore'ye ihracatında, ürün çeşitliliği konusunda büyük değişimler meydana gelmezken, Hong Kong'a yapılan ihracatta ürün çeşitliliği dalgalı bir seyir göstermekle birlikte, 2021 yılında ürün çeşitliliği ciddi oranda azalmıştır. BRICS'in Çin'e yaptığı ihracatta ise ürün çeşitliliği bakımından köklü bir değişim söz konusu değildir. Türkiye ve BRICS'in AB pazarına ihracatının 60.75 gibi bir ESI değerine sahip olması, ilgili mal gruplarında rekabet içinde olduklarını ve birbirleri için tehdit oluşturdıkları anlamına gelmektedir.

**Jel Kodları:** F10, F13, F15

**Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Yoğunlaşma, Gini Hirschman İndeksi, İhracat Benzerlik İndeksi, Türkiye, BRICS





Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

---

## 1. Introduction

Globalization and trade integration gained momentum in the post-1980 period with the strong participation of developing countries. Liberalization measures taken by developing countries since the mid-1980s paved the way for these economies to integrate into the world market to grow faster under an expanding set of opportunities.

In the 1990s, the growth rate of world trade was faster than the growth of world national income, and world trade reached a much higher rate of increase than in the 1970s and 1980s (Ohtsubo, 1996: 1-12). Globalization has also led to an increase in the international interdependence of the world economic system. These forms of interdependence have existed for centuries, and countries have become increasingly interdependent. It is known that the production and consumption patterns in the world are becoming increasingly interdependent, and each nation or region is now increasingly having difficulty in supplying goods and finding markets for their products (Glyn & Sutcliffe, 1992: 77). Foreign trade, which is of great importance in economic growth, has gained more importance with the transition of countries to free market economies.

The leaders of the countries Brazil, Russia, India, and China (BRIC) attended St. Petersburg, and in September 2006 the group became the official BRIC. At the BRIC Foreign Ministers meeting held in New York in September 2010, the name of the BRIC group was changed to BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) with the acceptance of South Africa as a full member. BRICS accounts for 41% of the world's population, 24% of the global GDP, and 16% of world trade (BRICS, 2021).

After 1980, with the transition of Türkiye to the free market economy of the BRICS countries since the 1990s, export and import rates have increased. Today, while the share of developed countries in world trade in the global system is gradually decreasing, the share and importance of BRICS countries, which are called 'emerging markets', are increasing. Contrary to the slowdown in the global economy in recent years, the increasing importance of BRICS in world trade draws attention, the balance of power is changing and competition is increasing. BRICS countries are seen as an important economic power for today and the future in the globalizing world. These countries have achieved success above the economic performances of many developed countries (Kuşat, 2015: 222). In fact, "due to the enormous success of China, despite the problems Brazil and Russia have, it is projected that by the mid-2030s the BRICS countries may be larger than the G-6 (Germany, Italy, Japan, the UK, and the USA) (Kumar & Gyftopoulou, 2022). Therefore, the extent to which Türkiye and BRICS are integrated with global markets, in which products and markets they concentrate, and in which sectors they compete with Türkiye in the EU market, which is Türkiye's most important export market, has become an important research topic. To contribute to answering these questions at the theoretical and empirical levels, this study has two main purposes. The first one is to analyze the country concentration of the export markets of BRICS countries and Türkiye, which have an increasing share in global markets in terms of population, national income, and trade. The second objective of the study is to investigate the extent to which BRICS countries and Türkiye are competitors to each other by making a comparative analysis of BRICS countries and



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

Türkiye in terms of the similarity of products exported to the European Union (EU) market, which is of strategic importance for Türkiye.

The limitation of the study is related to product codes. Instead of analyzing each product individually, sectoral export data were narrowed down by grouping them, and the total number of products, which was 99, was grouped under 41 sub-product groups, and concentration and similarity indices were calculated (see Annex 1 for the products analyzed). In addition, concentration coefficients were calculated for the top five countries in Türkiye and BRICS exports, while the remaining countries were not included in the study.

The study uses the GH concentration index to evaluate whether there is a diversification in the distribution of countries in the exports of Türkiye and BRICS in the 2001-2021 period. Moreover, the extent to which BRICS is a competitor to Türkiye in the EU market is analyzed using the Export Similarity Index. This analysis is expected to make a significant contribution to Türkiye's strategic foreign trade policy after the global Covid-19 pandemic.

The study consists of six sections. In the first section, the performance of Türkiye and BRICS, which transitioned to a liberal economy after 1980, in the global economy is analyzed. In the second section, the literature on the subject is reviewed, and the methodology of the study is mentioned in the third section. The fourth section presents the data set, followed by the results in the fifth section. The market concentration of Türkiye and BRICS in exports is calculated by GHI and the export similarity of Türkiye and BRICS to the EU market is measured by ESI. The index values obtained are presented and interpreted in tables and graphs. In the sixth section, which includes the conclusion, a general evaluation of the study is made and policy recommendations are presented.

## 2. Literature Review

Exports are considered the driving force of economic growth and development. Therefore, GHI and ESI measures are widely used to analyze the concentration and competitiveness of exports by country (sector or product) in order to evaluate the results of preferred trade strategies. The diversity and intensity of exporting countries are important for the performance and sustainability of foreign trade, while the similarity of exports is important in terms of showing the intensity of competition between countries. For this reason, in the literature review, firstly the studies involving GHI and then the studies involving ESI were included.

Andic & Andic (1964), in their study using the GHI, show that countries that are geographically close in a country's exports stand out. In their studies by Ergün (1991) and Togan (1994) using GHI and Trend Analysis, Ergün reveals that Türkiye's export concentration by countries increased during the 1980-1990 period, while Togan reveals that the concentration of Turkish exports was quite low in the 1980s. Yavuz Çil (2000), in his study using the GHI, shows that although Türkiye's exports and imports have increased and diversified in terms of quantity, there has been no significant change in the diversity of exported goods by country in the 1975-1998 period and that the concentration on OECD countries continues. Yıldız & Delice (2001),

using the GHI and the Intra-Industry Trade Index, conclude that the high performance of Türkiye's exports after 1980 continued in the 1990s (albeit at a slower pace). In their study with the GHI, Yükseler & Türkan (2006) show that Türkiye's imports have become increasingly Asianized after the 2001 crisis and that there has been no significant change in export markets despite country diversification. Seymen et al. (2009), using GHI, Trade Concentration Ratio, Herfindahl-Hirschman, Entropy and Bilateral Trade Concentration Index, reaches a similar finding to Yükseler & Türkan (2006) and reveal that country diversification in Türkiye's foreign trade has increased especially after 1980. It also shows that the country concentration in trade is concentrated with Germany (9.8% in exports and 15.5% in imports), albeit gradually decreasing; that geographical proximity between countries is important; and that European countries that have recently joined the EU are important in Turkish exports. Aldan et al. (2012), using the GHI, basically find that Türkiye's export market has reached more regions with a wider variety of products over time (especially after the global crisis). Erkan & Sunay (2016), using GHI and Trade Concentration Ratio, show that Türkiye's exports have increased market and product diversity. Bashimov (2017), using GHI and Concentration Ratio, reveals that Turkmenistan and Kazakhstan have a high concentration ratio, while Kyrgyzstan, Uzbekistan and Tajikistan have a medium level of concentration. In conclusion, the findings of the studies using the GHI and other indices together with the GHI show that although product and market diversification in exports has increased over time, geographical proximity is important in country-based concentration.

In the literature, ESI and the Revealed Comparative Advantage (RCA) index are generally used to measure export competitiveness among countries or country groups. Trung (2002), using the ESI and the RCA Index, concludes that exports between Vietnam and Indonesia are highly similar but gradually declining. It also shows that the overall export similarity between Vietnam and Thailand is gradually increasing, albeit at a lower level; that Vietnam's export structure appears to be different from Singapore and the Philippines; and that the export composition of Vietnam and Brunei is not similar. Majkovič et al. (2007), using the ESI and the RCA Index, finds that the export structures of the ten new EU member states are not significantly similar but slightly increasing. Altay (2008), using ESI, Balassa, and Vollrath Index, finds that Türkiye's closest competitors in the EU-15 market are Poland, Romania, Portugal, China, India, Indonesia, Italy, Thailand, Slovenia, Morocco, and Israel. Erilat & Ekmen (2009), using ESI, show that Türkiye faces strong competition in the EU-15 market and that the degree of competition varies across countries and sectors over the years. It also shows that Türkiye's export similarity has increased with respect to Central and Eastern European countries, Latin America, and developed countries, while it has decreased with respect to the Middle East and North Africa region.

Erkan (2012), using ESI and RCA Index, shows that BRIC economies generally specialize in exports of raw materials and labor-intensive products, while Türkiye specializes in exports of labor- and capital-intensive products. Kalaycı (2013), in his study using ESI, RCA, and Grubel Lloyd Index, concludes that the similarity of the countries in terms of the groups of goods they export is quite low in the trade with Türkiye and the Russian Federation. Yücel (2014) analyzes the competitiveness of Türkiye's fig, olive, olive oil, and cotton exports to the EU vis-à-vis



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaolu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

Greece, Italy, Spain, and Portugal using ESI and RCA Index. It finds that Türkiye's competitiveness is high in figs against the competitor countries mentioned and in cotton against other countries except Greece. Wang & Liu (2015), using ESI, show that between 2007 and 2013, China and the EU had higher levels of ESI in the developed country market, which increased competition among export products. Nguyen et al. (2017), using ESI, finds that export similarity has changed among ASEAN+3 member states in the period 1990-2014 and that China, Japan, Malaysia, Singapore, and South Korea have the highest ESI values. Li (2018) shows that the export similarity between China and India has increased in recent years and that they are in serious competition in his study with ESI, Trade Integration Index, RCA Index, Expertise Coefficient, and Conformity Coefficient. Vlasenko (2020), in his study with ESI, concludes that among the 40 largest global exporters, China's likely competitors as of 2018 are the neighboring Asian economies of Vietnam, the Republic of Korea, Japan, Malaysia, and Singapore, and its weakest competitors are oil exporters Kuwait, Saudi Arabia, and Iran.

Türkiye and BRICS countries transitioned to free market economies after the 1980 and 1990s, respectively. Studies analyzing the diversity and concentration of Türkiye's export markets with the GHI index have been conducted at different times after 1980. However, this is the first study on the diversification and concentration of BRICS export markets. It is the first study to examine in which markets Türkiye and BRICS are concentrated in the global economy and whether BRICS is a competitor to Türkiye in the EU market, which is Türkiye's most important export market.

### 3. Method

In this section, firstly, the country-based concentration of Türkiye and BRICS foreign trade for the period 2001-2021 and then the similarity of exports between Türkiye key and the BRICS countries to the EU common market, which is Türkiye's most important export market, will be examined. While the GHI was used to analyze the concentration, the ESI was used to analyze the export similarity.

#### 3.1. Gini-Hirschman Index (GHI)

GHI is known as an index used to measure the concentration in foreign trade between countries (Massell, 1970: 623; Love, 1979: 61). A country's trade intensity is thought to depend on the number of countries with which it trades and the more or less equal distribution of its trade among these countries (Hirschman, 1945: 98). The index shows the degree of sectoral concentration of the country in foreign trade (Sarıçoban, 2016: 92).

Since GHI includes all sectors subject to foreign trade, it is seen as a more reliable index than the concentration ratios index (Saraçoğlu, 2017: 162). According to the GH method, the concentration index of a country's exports and imports is handled in two different ways as "Export Concentration Index" and the "Import Concentration Index".

### 3.2. Export Concentration Index

The Export Concentration Index shows the distribution ratios of products in a country or countries' exports (Tegene, 1990: 55). The index is obtained as a result of taking the square root of the sum of the squares of the shares of the goods groups subject to export in the year under consideration, and multiplying by 100. In this index, the export concentration index of a country for each good varies according to the number of goods exported by the relevant country and the number of goods (Yavuz Çil, 2000: 4).

The Export Concentration Index is formulated as follows (Sarıçoban & Kösekahyaoğlu, 2017: 436);

$$C_{tx} = 100 \sqrt{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_{kt}}{X_t}\right)^2}$$

$C_{tx}$ , export concentration index in period  $t$ ,

$X_{kt}$ , export of goods  $k$  in period  $t$ ,

$X_t$ , shows the total export value in period  $t$ .

The index takes a value between “0” and “100”; The closer it is to “100”, the more concentrated exports are in a few sectors, and the closer to “0”, the more concentrated exports are. High concentration values mean that the country has a more vulnerable structure against economic crises due to the fact that a small number of product and goods groups are exported. In addition, the index is accepted as an indicator that serves as a warning to increase export diversity over time (Sarıçoban & Kösekahyaoğlu, 2017: 437).

### 3.3. Export Similarity Index (Export Similarity Index, ESI)

The export similarity index is used to measure the similarity of export sections between two countries or groups of countries. The index shows whether the exports between two countries or groups of countries are similar and the course of the situation over time. Thus, it is possible to evaluate whether the economic structures of two countries or groups of countries are similar or different (Finger & Kreinin, 1979: 905). However, this index only compares exported goods groups. ESI is of particular importance in that it allows the export structure of a small country to be compared with a large country or group of countries (Sarıçoban & Kösekahyaoğlu, 2017: 437). The index is used to determine a country's competitors in the international market. For countries or country groups to compete with each other in international markets, they must be concentrated on the export of similar products and commodity groups. It is possible to talk about high competition among countries with high export similarity (Erkan, 2012: 106). In addition, the very similar export structure between two countries or country groups indicates that inter-industry trade between the said country or country groups is limited (Mikic & Gilbert, 2009: 82). The difference between this index from other indexes is that it requires the use of standardized international trade data (Alper, 2014: 133).

The export similarity index is formulated for two countries  $j$  and  $m$  as follows (Finger & Kreinin, 1979: 905-906);

$$ESI = \sum \min[X_k(j_w), X_k(m_w)] \times 100$$

$X_k(j_w)$ , The share of the export value of  $k$  product group to the world by country  $j$  in its total exports to the world,

$X_k(m_w)$ , It represents the share of the  $k$  product group export value of country  $m$  to the world in total exports to the world.

When the index is calculated, the resulting values vary between "0" and "100". If the export structure between the two countries or groups of countries is exactly similar, the index takes the value "100" and indicates that there is high competition. If there is no similarity in the export structure between the two countries or group of countries, the index takes the value "0" and no competition situation can be mentioned (Rahman et al., 2004: 4). The index also allows observing whether there is a similarity in trade between trading partners over time. High cohesion indicates the need for higher competitiveness (Mikic, 2005: 16).

#### 4. Data set

The analysis is based on 99 product classifications with 2 digits, in other words, two digits, according to the Trademap Harmonized System (HS) (Trademap, 2022). Product classification in Trademap is based on the so-called Harmonized System published by the World Customs Organization (WCO). Trademap creates its database by compiling the data obtained from the official statistical units of the relevant countries and UN Comtrade (Trademap, 2022f).

In the analyzed period of 2001-2021, the countries in the top five in exports of Türkiye and BRICS were taken into account in 2021, and country concentration levels were calculated with GHI. The aim of the product concentration analysis made based on these countries is to reveal the changes in world trade between Türkiye and the BRICS group in the period 2001-2021 with Türkiye's transition to a liberal economy after 1980 and to reveal whether Türkiye and BRICS are competitive in their exports to the EU.

#### 5. Results

In this section, the product-based concentration of the foreign trade of Türkiye and BRICS is examined with the GHI. In the analysis, as a result of the narrowing made based on two-digit 99 product classifications according to the Trademap Harmonized System (HS), 41 sub-product groups were created and a 21-year data set covering the period 2001-2021 was used (Trademap, 2022).

##### 5.1. Country-Based Concentration of Türkiye's Foreign Trade

The concept of country-based concentration in foreign trade is used to evaluate country-based changes in a country's trade (Kuşat, 2015: 223).

### 5.1.1. Distribution of Türkiye's Exports by Countries

When we look at the distribution of Türkiye's exports to the world countries, it is seen that Germany, USA, United Kingdom, Italy, Iraq, and Spain take place respectively in terms of their percentage share in total exports in 2021. Table 1 shows the percentage shares of the first six countries to which Türkiye exports the most in total exports. The EU is the main market for Turkish export goods and the total share of EU members Germany, Italy and Spain in Türkiye's exports is 17.94%. Although Germany is the first country to export the most with a share of 8.58%, its share in Türkiye's exports decreased from 17.13% in 2001 to 8.58% in 2021. Maintaining its second position in Türkiye's exports, the share of the USA decreased from 9.98% in 2001 to 6.53% in 2021.

**Table 1: Share of Top 6 Countries in Türkiye's Exports (%)\***

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.Germany	17.13	16.32	15.84	13.85	12.87	11.32	11.18	9.81	9.59	10.08	10.34
2.USA	9.98	9.33	7.94	7.68	6.68	5.92	3.89	3.27	3.18	3.31	3.40
3.United Kingdom	6.94	8.41	7.77	8.78	8.05	7.97	8.04	6.18	5.81	6.35	6.04
4.Italy	7.47	6.60	6.76	7.35	7.65	7.90	6.97	5.92	5.77	5.71	5.82
5.Iraq**	0.00	0.00	1.75	2.88	3.74	3.03	2.65	2.97	5.02	5.30	6.16
6.Spain	3.03	3.12	3.79	4.15	4.10	4.35	4.27	3.07	2.76	3.11	2.90
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
1.Germany	8.61	9.19	9.77	9.33	9.82	9.63	9.61	9.19	9.42	8.58	-
2.USA	3.68	4.12	4.16	4.45	4.65	5.51	4.95	4.96	6.00	6.53	-
3.United Kingdom	5.70	5.65	6.14	7.34	8.20	6.12	6.61	6.24	6.62	6.08	-
4.Italy	4.18	4.63	4.50	4.79	5.32	5.40	5.69	5.39	4.76	5.09	-
5.Iraq	7.10	8.02	7.90	5.94	5.36	5.77	4.97	5.65	5.39	4.94	-
6.Spain	2.44	2.82	2.99	3.30	3.50	4.01	4.59	4.50	3.94	4.27	-

\*Trademap, by 2021 ranking.

\*\*Mirrored data.

Table 1 also shows that the share of Germany and the USA in Türkiye's total exports has a steadily decreasing trend between 2001 and 2009. While exports to Germany followed a fluctuating course from 2010-2021; It is observed that Türkiye's exports to the USA increased regularly between 2010 and 2017, and after the sharp decline in 2019, they started to increase again. Türkiye's exports to the United Kingdom and Italy follow a fluctuating course; Exports to the UK remained below the 8.78% share in 2004, with a share of 6.08% in 2021. Contrary to Germany and the USA, Türkiye's exports to Spain showed a regular upward trend from 2001 to 2006 but declined between 2007 and 2012 and fluctuated between 2013-2021.

The export values of Türkiye to Iraq in 2001 and 2002 are not included in the Trademap due to the embargo. Data on Iraq for other years have been compiled by Trademap from the data of countries trading with Iraq and following a fluctuating course.

### 5.1.2. Country-Based Concentration in Türkiye's Exports

The concentration coefficients calculated for 41 sectors, which are also included by combining the 99 product groups in the Turkish Customs Tariff Schedule Divided into Statistical Positions, with the GH method of the five countries that have a high share in Türkiye's exports in the 2001-2021 period are given in Table 2<sup>4</sup>. Using these data, it is examined whether there is a country-based product diversification in Türkiye's foreign trade with certain countries in the period under consideration. As in the analysis of Türkiye's total exports, increases in GH coefficients indicate product concentration, while decreases indicate product diversification.

Table 2 shows the country-based concentration coefficients in Türkiye's exports. As can be seen from the table, the product variety in Türkiye's exports to the United Kingdom, USA, and Germany has increased significantly over time in the 2001-2021 period. The product variety in exports to Italy decreased regularly in the 2001-2009 period and increased in the 2010-2013 period.

**Table 2: Country-Based Concentration Coefficients in Türkiye's Exports (2001-2021)**

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.Germany	42.17	41.40	41.54	39.28	37.39	36.94	35.57	34.62	38.06	35.44	34.37
2.USA	37.78	41.44	38.48	35.62	31.12	30.44	30.25	28.71	34.26	27.99	28.91
3.United Kingdom	45.00	42.74	41.10	37.13	38.19	36.95	34.99	34.25	36.13	35.00	33.18
4.Italy	31.03	31.84	31.93	34.17	33.21	34.55	36.95	35.00	43.76	35.91	33.74
5.Spain	28.26	28.79	29.80	30.78	31.86	32.76	34.77	32.98	38.20	35.36	36.28
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
1.Germany	33.65	33.96	33.55	33.23	33.86	33.58	33.34	32.11	31.02	30.77	-
2.USA	28.74	26.98	29.25	29.31	28.39	28.89	27.42	27.85	26.91	26.27	-
3.United Kingdom	33.10	35.61	36.17	35.57	37.83	36.46	34.43	32.41	32.58	32.40	-
4.Italy	32.90	32.06	32.35	33.43	39.57	39.56	38.18	35.19	32.87	30.51	-
5.Spain	36.75	34.57	35.08	36.72	38.77	36.98	35.36	34.12	34.16	33.23	-

\*Trademap, by 2021 ranking.

It is possible to state that the product variety in exports to Italy decreased between 2014 and 2016 and that the product variety in exports showed an almost stagnant performance with a small increase in 2017. As of 2017, it is seen that the product diversity in exports to Italy has an increasing trend and 2021, 2021-2021 is the year with the highest product diversity in exports. In Türkiye's exports to Spain, on the other hand, it is observed that the product variety decreased between 2001 and 2009, showed a fluctuating performance in the period of 2010-2016, and entered an upward trend in the period covering the years 2017-2021, including 2021.

<sup>4</sup>See Annex-1 for the list of 41 product groups discussed in the study.



**Table 3: Türkiye's Export Deviation Index by Country (2001=100), (2001-2021)**

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.Germany	100.00	98.17	98.51	93.07	88.26	87.06	83.35	80.68	90.61	83.73	80.71
2.USA	100.00	109.69	102.54	95.11	82.48	80.29	79.67	74.58	93.91	75.61	78.90
3.United Kingdom	100.00	94.98	91.14	81.48	84.34	81.09	75.78	73.67	79.16	76.03	70.83
4.Italy	100.00	102.61	102.89	109.91	107.10	111.13	118.08	112.80	137.83	119.89	113.85
5.Spain	100.00	101.88	105.38	108.67	112.18	115.01	121.14	115.99	131.82	124.39	126.99
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
1.Germany	78.62	79.54	78.33	77.38	79.27	78.44	77.73	74.04	70.65	69.84	-
2.USA	78.31	72.18	80.60	80.80	77.66	79.42	74.34	75.90	72.53	70.15	-
3.United Kingdom	70.59	78.17	79.75	78.09	84.44	80.82	75.25	69.38	69.91	69.36	-
4.Italy	111.36	108.81	109.71	113.05	131.42	131.39	127.90	120.07	113.48	106.30	-
5.Spain	128.28	122.35	123.83	128.50	134.08	129.47	125.09	121.58	121.70	118.98	-

\*Trademap, by 2021 ranking.

Table 3 shows Türkiye's export deviation index by country. In the period covering the years 2001-2021, deviations are observed especially in the German market.

Although there is no stable deviation in exports to the USA as in Germany, it is thought that the political crises with the USA in the fluctuating course of the 2001-2021 period affected trade relations<sup>5</sup>. As can be seen from Table 3, while exports from Türkiye to Italy and Spain, in particular, increased during the 2001-2021 period, it is observed that exports to both Italy and Spain have decreased gradually since 2017.

## 5.2. Country-Based Concentration of BRICS Foreign Trade

The diversity of the economic potentials of the group countries plays an active role in the integration of the BRICS group countries with the global economy (Kuşat, 2015: 222).

### 5.2.1. Distribution of BRICS' Exports by Country

Table 4 shows the percentage shares of the first five countries to which BRICS exports the most in total exports. When we look at the distribution of BRICS exports to the world countries, the countries with the highest share in the total exports of 2021 are the USA, Hong Kong (China), China, Japan, and South Korea, respectively.

<sup>5</sup> The incident, which emerged between Türkiye and the USA in these fluctuations and turned into a political crisis, and the fact that the Turkish soldiers were sacked by the US soldiers in Northern Iraq in 2003, the strategic partnership signed in 2006 in the relations between the two countries was the result of the Obama administration after Türkiye's intervention in Syria in 2013. Acting in the opposite direction of the strategic partnership in question, the divergence of the policies of Türkiye and the USA in the Middle East in 2014-2015, the existence of allegations that the USA supported the coup attempt on 15 July 2016, the arrest of the American priest Brunson in 2018. It is thought that the mutually imposed sanctions after the political crisis between Washington and Ankara are effective (Ekşi, 2016: 60-62; VOA, 2018; BBC, 2021).

**Table 4: Share of Top 5 Countries in BRICS Exports (%)\***

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.USA	17.20	18.11	17.51	17.22	16.85	16.57	15.11	13.74	14.33	13.96	13.24
2.Hong Kong (China)**	10.10	10.93	11.03	10.73	10.30	10.21	9.91	10.31	9.38	9.33	9.24
3.Chinese	1.80	2.00	2.21	2.10	2.24	2.16	2.04	2.68	2.85	3.07	3.52
4.Japan	10.77	9.83	9.38	8.68	7.78	6.90	6.39	7.44	6.19	6.13	6.02
5.South Korea	3.10	3.32	3.25	3.33	3.29	3.31	3.51	4.64	3.54	3.56	3.50
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.USA	13.66	13.35	13.91	15.58	16.00	16.16	16.09	14.67	15.48	15.16	-
2.Hong Kong (China)**	10.64	11.94	11.03	11.14	10.60	9.31	8.92	8.31	8.23	7.65	-
3.Chinese	3.19	3.24	2.89	2.53	2.73	3.33	4.04	4.12	4.17	4.48	-
4.Japan	5.85	5.61	5.38	5.18	5.15	5.01	4.81	4.75	4.68	4.21	-
5.South Korea	3.49	3.43	3.70	3.88	3.84	3.85	3.80	3.85	3.85	3.87	-

\*Trademap, by 2021 ranking.

\*\*People's Republic of China Hong Kong Special Administrative Region<sup>6</sup>.

While 35.37% of BRICS<sup>1</sup> export goods go to these five countries, the USA seems to be a fairly stable market for BRICS with an average share of 15.01% in the last ten years. The share of Hong Kong (China), which ranks second in the exports of BRICS, showed a partially fluctuating course from 2001-2015 but displayed a regular downward trend since 2016. The share of China, which is among the BRICS group countries and plays an important role in world trade, has increased regularly since 2015 and peaked at a share of 4.48% in 2021. It is seen that exports to Japan, which ranks fourth, exhibited a regular decline in the 2001-2021 period, excluding 2008, and fell to the lowest levels of the period with a share of 4.21% in 202. It is observed that BRICS exports to South Korea followed a fairly stable course with an average share of 3.70% in the post-2009 period.

### 5.2.2. Country-Based Concentration in Exports of BRICS

The concentration coefficients calculated for 41 sectors, which are also included by combining 99 product groups in the Turkish Customs Tariff Table Divided into Statistical Positions, with the GH method of the five countries that have a high share in the exports of BRICS in the 2001-2021 period are given in Table 5. Using these data, it is examined whether there is a country-based product diversification in the foreign trade of BRICS with certain countries in the period under consideration. As in the analysis of the total exports of BRICS, increases in GH coefficients indicate product concentration, while decreases indicate product diversification.

Table 5 shows the country-based concentration coefficients in BRICS exports. From the table, it is understood that there were small fluctuations in product diversity, but no major changes occurred, especially in exports to the USA, Japan, and South Korea in the 2001-2021 period. However, the product diversity in exports to Hong Kong, ranks second; is possible to state that

<sup>6</sup> The region has developed into one of the world's leading financial centers and commercial ports, and is the world's tenth largest exporter and ninth largest importer (Wikipedia, n.d.c).

it decreased regularly in the 2001-2009 period, followed a fluctuating course in the 2010-2017 period, decreased again as of 2018, and reached the lowest level in 2021. It is observed that the product variety in exports from BRICS to China decreased in the 2001-2008 period and fluctuated in the 2009-2021 period. As can be understood from the small changes in the concentration coefficients over the years, there is no radical change in product diversity in the exports of BRICS to China.

**Table 5: Country-Based Concentration Coefficients in Exports of BRICS (2001-2021)**

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.USA	26.37	27.76	29.48	30.12	30.57	30.99	31.56	30.66	32.74	32.20	31.23
2.Hong Kong (China)	33.03	35.11	36.61	38.21	41.2	43.72	46.06	46.76	48.37	48.07	46.97
3.Chinese	27.96	28.38	30.96	32.02	35.83	36.96	37.93	40.73	39.67	42.25	45.22
4.Japan	26.92	27.54	27.76	27.42	26.71	26.59	26.88	26.84	28.08	28.34	27.23
5.South Korea	27.36	27.21	26.96	29.41	29.24	29.02	30.27	33.38	32.94	31.14	30.92
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.USA	31.44	31.50	31.84	31.59	31.92	32.44	32.71	32.30	33.39	31.38	-
2.Hong Kong (China)	47.23	50.6	47.69	53.32	51.96	50.83	52.17	53.99	55.95	56.14	-
3.Chinese	42.76	41.86	42.94	39.28	39.04	42.09	47.54	45.66	40.23	43.20	-
4.Japan	28.42	29.18	29.62	29.78	30.07	29.69	29.60	29.13	30.20	28.68	-
5.South Korea	33.28	35.02	35.34	36.40	34.89	34.08	33.94	33.79	32.88	32.13	-

Table 6 shows the BRICS export deviation index by the country for the period 2001-2021. In the 2001-2021 period, especially in Hong Kong (China) and Chinese markets, there are great deviations, and it is observed that the diversity in exports to China and especially to Hong Kong decreased in this period. In exports to the USA, Japan, and South Korea, there is no deviation as high as Hong Kong (China) and China; It is understood that the deviation index in these countries, albeit partially, has followed a more stable course, especially in the post-2007 period.

**Table 6: BRICS Export Deviation Index by Country (2001=100), (2001-2021)**

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.USA	100.00	105.27	111.47	113.64	115.13	116.51	118.35	115.49	122.28	120.63	117.62
2.Hong Kong (China)	100.00	106.30	110.57	114.94	122.77	128.88	134.23	135.75	139.20	138.58	136.29
3.Chinese	100.00	101.50	110.59	114.02	125.92	129.07	131.69	139.08	136.47	142.98	150.01
4.Japan	100.00	102.30	103.10	101.88	99.29	98.84	99.93	99.78	104.40	105.33	101.41
5.South Korea	100.00	99.45	98.53	107.62	107.04	106.29	110.60	120.87	119.55	114.09	113.38
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.USA	118.29	118.48	119.56	118.77	119.82	121.45	122.28	121.03	124.4	118.38	-
2.Hong Kong (China)	136.84	143.98	138.23	150.03	147.48	145.31	147.94	151.43	155.06	155.40	-
3.Chinese	144.57	142.46	145.04	136.52	135.91	143.72	156.67	152.71	140.82	148.20	-
4.Japan	105.78	108.45	109.96	110.50	111.48	110.21	109.91	108.32	111.99	106.96	-
5.South Korea	121.02	126.24	127.16	130.16	126.01	123.69	123.28	122.83	120.14	117.86	-

### 5.3. Türkiye-BRICS Export Similarity Index (ESI)

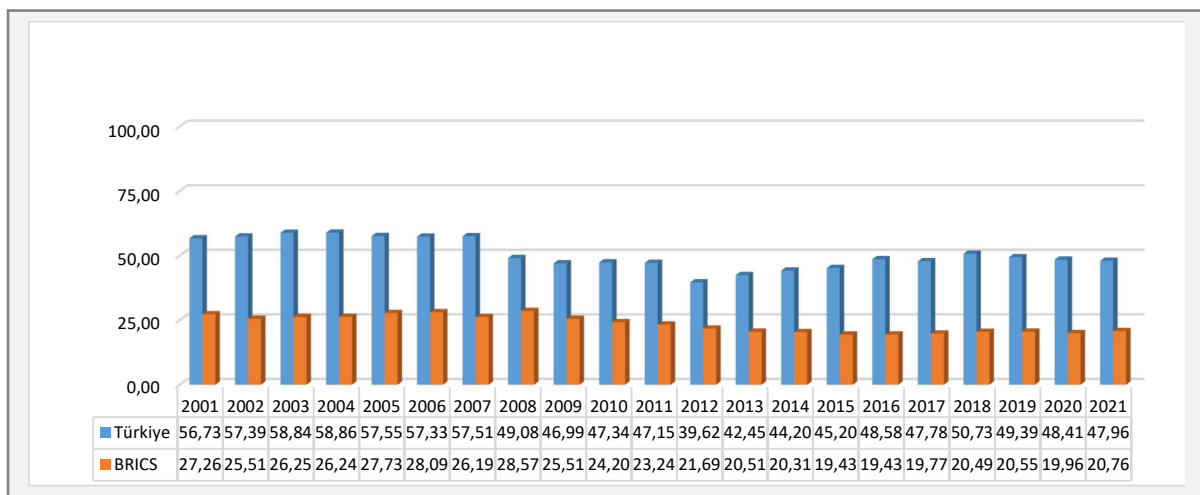
With the developments in the global economy, production and trade structures are changing and global competition is increasing (Sarıçoban & Yalçın, 2020: 99). Commercial competition brings huge gains to emerging economies. In this section, the export similarity index is used to determine which countries rival countries in exports.

For a country or country group to compete with another country in international markets, it must be concentrated on the export of similar products and goods groups with that country. For this reason, it can be said that the country or country groups with high export similarity face high competition. When the index takes the value of “100”, the export structure between the two countries or group of countries is exactly similar and there is high competition between the parties; When the index takes the value “0”, it means that the export structure between the two countries or country groups is not similar at all and there is no competition.

This part of the study, it is aimed to measure the similarity of exports of Türkiye and BRICS to the EU common market for the period 2001-2021 with the help of the Export Similarity Index. Thus, it is aimed to reveal whether Türkiye and BRICS are similar in terms of export outlook in the EU market, in other words, whether BRICS is a competitor of Türkiye.

According to Trademap 2021 data, while the share of EU in Türkiye's total exports is 47.96%, the share of EU in total exports of BRICS is 20.76% (Figure 1).

**Figure 1: Share of EU in Total Exports of Türkiye and BRICS (%)**



Source: Trademap (n.d.).

While Türkiye's EU exports had a relatively stable course in the 2001-2007 period and had an average share of 57.74%. However, during the financial crisis that emerged in the USA in 2008 and was felt more strongly in Türkiye in 2009, Türkiye's exports to the EU rapidly declined to 46.99%. Afterwards, Türkiye's exports to the EU increased slightly in 2010, exhibited a partial stagnation in 2011, and declined to the lowest rate of the 2001-2021 period with a share of 39.62% in 2012.

Türkiye's exports to the EU showed a regular increasing trend in the 2013-2016 period and reached the highest level of 50.73% in 2018. In the post-2018 period, this share started to

decrease again and took its final form with a 47.96% share in 2021. The share of EU in the total exports of BRICS was 20.29% on average between 2012 and 2021, and it did not experience radical changes.

With the help of ESI, which shows the similarity of the proportional distribution of exports by product groups, it is possible to monitor the similarity of exports of Türkiye and the BRICS group to the EU over time. Thus, it is possible to evaluate whether the export and economic structure of the said countries and country groups show similarities or differences in a certain period. ESI was first used by Finger & Kreinin in 1979.

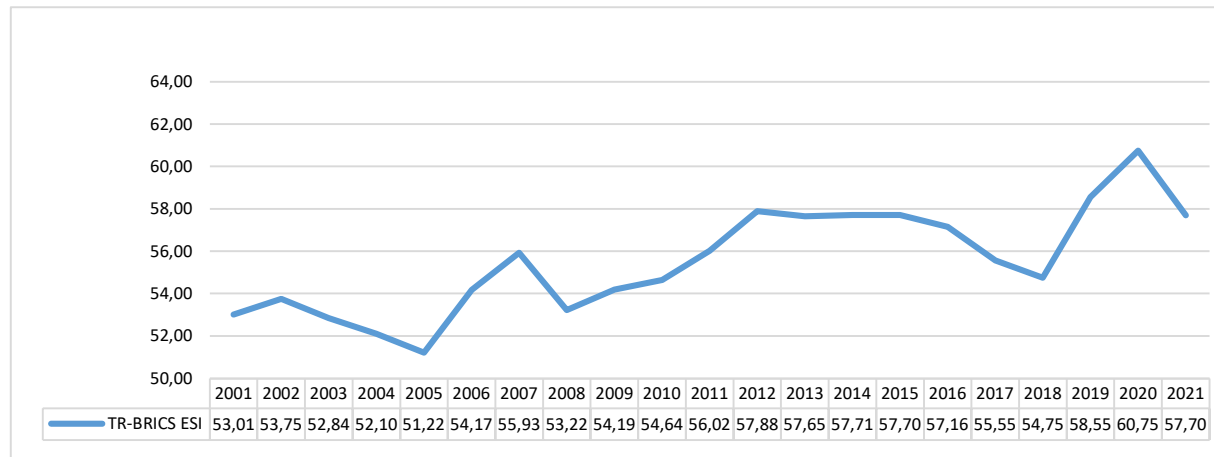
The study is based on two-digit 99 product classifications according to Trademap HS (Trademap, 2022e). By narrowing down these 99 product classifications, 41 product classifications were made, and the results of the export similarity index calculated based on the export data of Türkiye and BRICS to the EU between 2001-2021 were obtained<sup>7</sup>.

According to Table 7 and Figure 2, when the post-2006 period, when BRICS became official, is compared with the 2001-2006 period, it is possible to state that the export similarity of Türkiye and BRICS has increased in the post-2006 period.

**Tablo 7: Türkiye (TR)-BRICS ESI Results (2001-2021)**

Year	TR-BRICS ESI	Year	TR-BRICS ESI
2001	53.01	2012	57.88
2002	53.75	2013	57.65
2003	52.84	2014	57.71
2004	52.10	2015	57.70
2005	51.22	2016	57.16
2006	54.17	2017	55.55
2007	55.93	2018	54.75
2008	53.22	2019	58.55
2009	54.19	2020	60.75
2010	54.64	2021	57.70
2011	56.02		

**Figure 2: Türkiye-BRICS ESI Curve (2001-2021)**



<sup>7</sup> See Annex-1 for the list of 41 product groups discussed in the study.



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

The export similarity of the group, which turned into BRICS with the participation of South Africa in 2011, in the EU market with Türkiye, followed a stable course in the 2012-2016 period, and the ESI average of the mentioned period was found to be 57.61. The similarity decreased in 2017-2018 and with a 54.75 ESI level in 2018, this value was also behind 2011. Since 2018, the similarity index of exports of Türkiye and BRICS to the EU has increased rapidly and this increase continued in 2020 when the global epidemic was effective. The highest ESI value of the 2001-2021 period, which was examined with a value of 60.75, was reached in 2020. The fact that the exports of Türkiye and BRICS in the EU market have an ESI value of 60.75 means that the said parties are in competition with each other in terms of export markets in the EU market and pose a threat to each other. It also shows that they mostly export to the EU market in similar product groups.

ESI allows for comparison between countries of different sizes and development stages. However, Mikic & Gilbert (2007: 74) state that ESI has some limitations. It draws attention to the fact that it takes into account only the structure of exports, not the level, that it can be misleading when the size of the economies analyzed is very different and subject to aggregation bias.

## 6. Conclusion

Since the 1980s, Türkiye has been making great efforts to strengthen its ties with national economies and to integrate into the international system within the globalization process. The BRICS group, which is one of the main forces of global economic growth and brings together the world's leading emerging economies, constitutes 41% of the world's population, 24% of the world's GDP, and carries out more than 16% of world trade. Since the EU has a fairly stable share of approximately 50% in Türkiye's total exports and the EU's approximately 20% in total exports of BRICS, the exports of Türkiye and BRICS are examined in this study.

In the study, the country-based concentration coefficients of Türkiye and BRICS were analyzed with the help of the GH Index. ESI has been calculated to reveal whether the exports of Türkiye and BRICS, which are also defined as emerging economies with a very similar foreign trade structure, are similar in the EU common market and the level of competition between them. It is expected that this study will contribute to the international trade literature, especially in measuring the country-based density of the trade between Türkiye and BRICS countries and determining the similarity level of exports of Türkiye and BRICS to the EU common market.

While the decrease in concentration, which is the subject of the study, means an increase in product and market diversity and competitiveness in exports, an increase in concentration means a decrease in product and market diversity, an increase in the dependency and risks on a small number of products and countries. The high similarity of exports between two countries or groups of countries and their course over time means that the competition between the two countries or groups of countries is high; A decrease in similarity means a decrease in competition.

While calculating the concentration coefficient ratios for Türkiye and the first five countries in the export of BRICS, Trademap 2021 data is taken as a basis. The analysis made shows that the top five countries in Türkiye's exports are all European countries, except the USA, and that exports generally followed a fluctuating course in the 2001-2021 period, although Germany ranks first in Türkiye's exports in 2001. It shows a decrease from 17.13% in 2001 to 8.58% in 2021. The evaluation made in this section also reveals that although Türkiye ranks second in its exports, Türkiye's exports to the USA showed a steady decrease between 2001-2009 and showed a fairly stable increase between 2010-2021. The results obtained show that the product variety in Türkiye's exports, especially to the United Kingdom, the USA, and Germany, increased significantly over time in the 2001-2021 period, while the product variety in exports to Italy decreased in the 2001-2009 period, it increased in the 2010-2013 period, It shows that it decreased between 2014-2016 and the product variety in exports showed almost stable performance with a small increase in 2017. It is observed that the product variety in exports to Spain decreased in the 2001-2009 period and increased in the post-2017 period, although it displayed a fluctuating performance in the 2010-2016 period.

Country-based concentration in BRICS exports over the 2001-2021 period, exports to the US, Japan, and South Korea, show small changes in terms of product diversification. However, while product diversity in exports to Hong Kong declined steadily in the 2001-2009 period, it followed a fluctuating course in the 2010-2017 period and reached its lowest level in 2021. Although there are small fluctuations in BRICS exports to China, there is no fundamental change in terms of product diversity.

Country concentration in Türkiye's and BRICS export markets has not changed. The US ranks among the top 5 countries in both Türkiye 's and BRICS' exports. In addition, the top 4 countries other than the USA in Türkiye's exports are Germany, Italy, Spain, and the United Kingdom. These 4 European countries show that geographical proximity is important in country-based concentration. The situation is similar for BRICS. The top 4 countries in BRICS exports, excluding the US, are China, South Korea, Hong Kong (China), and Japan.

To demonstrate whether Türkiye and BRICS are competitive in their exports to the EU common market, ESI has been calculated in the EU common market of Türkiye and BRICS. The fact that the exports of Türkiye and BRICS in the EU market have a high ESI value of 60.75 shows that these countries export similar products in the relevant product groups in the EU market and therefore are in competition with each other. Since the high export similarity index of Türkiye and BRICS in the EU common market will cause fierce competition in the exported products, it would be more beneficial to strengthen the commercial cooperation between Türkiye and the BRICS and to show a conciliatory approach that will reduce the conflict in bilateral trade disputes. In addition, an appropriate competitive relationship between Türkiye and BRICS can also encourage the improvement of the industrial structure and technological progress of the two countries. Due to the supply chain and supply security problems especially in China during the global epidemic, Türkiye's geographical proximity to the EU market may provide a significant advantage in favor of Türkiye. Although Türkiye's full membership to the EU does not develop as expected, it is thought that it will be in favor of Türkiye not moving away from the membership negotiations with the EU.



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

## References

- Aldan, A., Aydın, M. F., Çulha, O. Y., Sunel, E. & Taşkın, T. (2012). İhracatta Bölgesel ve Sektörel Çeşitlenme. *T.C. Merkez Bankası, Ekonomi Notları*, (2012-18), 1-14.
- Alper, S. (2014). *İhracat Performansı ile Uluslararası Rekabet Gücünün Yapısal Belirleyicileri Arasındaki İlişki: OECD ve BRIC Ülkeleri Uygulaması*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Altay, B. (2008). Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi Kapsamında Türk Endüstrilerinin Avrupa Birliği (15) Pazarındaki Rekabet Gücü Düzeylerinin İncelenmesi: 1995-2007. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21), 215-240.
- Andic, F. & Andic, S. (1964). Concentration in the External Trade of Puerto Rico. *Caribbean Studies*, 4(3), 3-13.
- Bashimov, G. (2017). Dış Ticarete Ürün Bakımından Yoğunlaşma: Orta Asya Ülkeleri Örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 37-50.
- BBC. (2021). *Türkiye Neden ABD'yi Suçluyor, Amerikan Yönetimi Ne Diyor?*. Retrieved 25 June 2022 from: <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-55952909>.
- BRICS. (2021). *Evolution of BRICS*. Retrieved 22 April 2022 from: <https://brics2021.gov.in/about-brics>.
- Ekşi, M. (2016). AK Parti Döneminde Ortadoğu'da Türk-Amerikan İlişkilerinin Jeokültürel Eksen: İslami Kimlik. *Akademik Bakış*, 9(18), 59-77.
- Ergün, N. (1991). *Mal ve Ülke Çeşitliliği Açısından İhracattaki Yapısal Değişim*. DPT, Uzmanlık Tezi, No: DPT:2282-IPGM:430, Ankara.
- Erkan, B. (2012). BRIC Ülkeleri ve Türkiye'nin İhracat Uzmanlaşma ve Rekabet Düzeylerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 101-131.
- Erkan, B. & Sunay, Z. F. (2016). Türkiye'nin İhracatının Yoğunlaşma Perspektifinde Analizi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 1823-1842.
- Erlat, G. & Ekmen, S. (2009). Export Similarity and Competitiveness: The Case of Turkey in the EU Market. *Proc. Anadolu International Conference in Economics*.
- Finger, J. M. & Kreinin, M. E. (1979). A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses. *The Economic Journal*, 89(356), 905-912.
- Glyn, A. & Sutcliffe, B. (1992). Global But Leaderless? The New Capitalist Order. *Socialist Register*, (28), 76-95.
- Hirschman, A. D. (1945). *National Power and Structure of Foreign Trade*. Retrieved 25 June 2022 from University of California Press: <https://dspace.gipe.ac.in/xmlui/bitstream/handle/10973/29303/GIPE026809.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.
- Kalaycı, C. (2013). Rusya Federasyonu ile Ticarete Türkiye'nin Açmazları. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1), 37-57.





Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaolu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

- 
- Kumar, N. & Gyftopoulou, L. (2022). *As BRIC Fund Assets Collapse, Jim O'Neill Is Keeping Away*. Retrieved 05 July 2022 from: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-25/bric-funds-face-existential-crisis-as-russia-drops-china-slows>.
- Kuşat, N. (2015). Gümrük Birliği Antlaşmasını Takip Eden Süreçte Türkiye-BRICS Dış Ticareti Yoğunlaşma Analizi. *Yönetim ve Ekonomi*, 22(1), 219-238.
- Li, K. (2018). China and India Trade Competition and Complementary: Analysis of the “Belt and Road” Background. *Modern Economy*, 9(7), 1213-1227.
- Love, J. (1979). Trade Concentration and Export Instability. *Journal of Development Studies*, 15(3), 60-69.
- Majkovič, D., Turk, J. & Chevassus-Lozza, E. (2007). Agri-Food Trade Analysis: Comparison of Slovenia with The Nine New Member States. *Journal of Central European Agriculture*, 7(3), 401-408.
- Massell, B. F. (1970). Export Instability and Economic Structure. *American Economic Review*, *American Economic Association*, 60(4), 618-630.
- Mikic, M. (2005). *Commonly Used Trade Indicators: A Note*. Retrieved 29 April 2022 from: [https://artnet.unescap.org/tid/projects/artnetbk05\\_d2s3\\_4note.pdf](https://artnet.unescap.org/tid/projects/artnetbk05_d2s3_4note.pdf).
- Mikic, M. & Gilbert, J. (2009). *Trade Statistics in Policymaking: A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators-Revised Edition*. Escap, Bangkok.
- Mikic, M. & Gilbert, J. (2007). *Trade Statistics in Policymaking- A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. Studies in Trade and Investment*. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), Thailand.
- Nguyen, T. N. A., Pham, T. H. H. & Vallée, T. (2017). Similarity in Trade Structure: Evidence from ASEAN+ 3. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(8), 1000-1024.
- Ohtsubo, S. (1996). *Globalization: A New Role for Developing Countries in an Integrating World*. Retrieved 07 July 2022 from: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=636111](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=636111).
- Rahman, M. M., Zheng, Z. & Ara, L. A. (2004). The Trade Performance of Bangladesh in Clothing. *China-USA Business Review*, 3(3), 1-27.
- Resmî Gazete. (2020). *İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Türk Gümrük Tarife Cetveli (31350)*. Retrieved 15 June 2022 from: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/12/20201230M1.pdf>.
- Saraçoğlu, D. Ş. (2017). Çin Halk Cumhuriyeti ile Türkiye Arasında Dış Ticaretin Gelişimi ve Türkiye’de İmalat Sanayinde Sektörel İstihdama Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72(1), 151-182.



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021).

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

- Sarıçoban, K. (2016). *Ülkelerin İhracat Rekabet Güçlerinin Belirlenmesi: Türkiye ve G-20 ülkelerinin Karşılaştırmalı Analizi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Sarıçoban, K. & Kösekahyaoglu, L. (2017). Türkiye'nin Tarımsal Ürünlerdeki İhracat Rekabet Gücünün Ölçülmesi: 1996-2015 Dönemi Üzerine Bir Analiz. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 4(7), 78-96.
- Sarıçoban, K. & Yalçın, M. (2020). Türkiye'nin Halı Sektörü İhracat Rekabet Gücünün Belirlenmesi ve Halı İhracatında Söz Sahibi Ülkeler ile Bir Karşılaştırma. *Tekstil ve Mühendis*, 27(118), 98-110.
- Seymen, D., Bilici, Ö. & Şanlısoy, S. (2009). Türk Dış Ticaretinin Yönü Dış Ticaret Politikası Perspektifinden Bir Değerlendirme. *Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulmuş Tebliğ*, 1-17.
- Tegene, A. (1990). Commodity Concentration and Export Earnings Instability: The Evidence from African Countries. *The American Economist*, 34(2), 55-59.
- Togan, S. (1994). 1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretimizin Liberizasyonu. *Türk Eximbank Dizisi:1*, Ankara.
- Trademap. (n.d.). <https://www.trademap.org/Index.aspx> (Erişim Tarihi: 27.04.2022).
- Trademap. (2022). <https://www.trademap.org/stGlossary.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1> (Date of access: 10.06.2022).
- Trademap. (2022e). <https://www.trademap.org/stGlossary.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1> (Date of access: 10.06.2022).
- Trademap. (2022f). Retrieved 10 July 2022 from: <https://www.trademap.org/stDataSources.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1>.
- Trung, N. T. (2002). Vietnam's International Trade Regime and Comparative Advantage. *CAS Discussion Paper*, (37).
- Vlasenko, L. (2020). Evaluation of the Composite Export Similarity Index on the Example of China. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 8(16), 135-149.
- VOA. (2018). *Adım Adım Brunson Krizi*. Retrieved 26 June 2022 from: <https://www.amerikaninsesi.com/a/ad%C4%B1m-ad%C4%B1m-brunson-krizi/4721722.html>.



Aktaş Çimen, Z. & Kösekahyaoglu, L. (2023). Country-Based Export Concentration of Türkiye and BRICS and Export Similarity to the EU Market (2001-2021). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2177-2198. Doi: 10.25295/fsecon.1288028

---

- Wang, P. Z. & Liu, X. J. (2015). Comparative Analysis of Export Similarity Index Between China and EU. *2015 International Conference on Management Science and Management Innovation (MSMI 2015)*, 222-227. Atlantis Press.
- Yavuz Çil, N. (2000). Türkiye'nin Dış Ticaretinin Mallar ve Ülkeler Açısından Konsantrasyon Analizi (1975-1998). *Çimento İşveren Dergisi*, 14(5), 3-12.
- Yıldız, R. & Delice, G. (2001). 1990 Sonrasında Türkiye İhracatındaki Yapısal Değişmeler Üzerine Gözlemler. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(2), 101-127.
- Yücel, G. (2014). Rivalry in the EU Market: China, India and Turkey. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 3(6), 13-31.
- Yükseler, Z. & Türkan, E. (2006). *Türkiye'nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar*. Retrieved 13 June 2022 from: [https://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/eaf\\_rapor2.pdf](https://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/eaf_rapor2.pdf).
- Wikipedia. (n.d.c). *Liberal Enternasyonalizm*. Retrieved 10 May 2022 from: [https://tr.wikipedia.org/wiki/Liberal\\_enternasyonalizm](https://tr.wikipedia.org/wiki/Liberal_enternasyonalizm).
- 

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

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

## ANNEXES

### ANNEX-1: 41 Product Groups Considered in the Study

AGRICULTURAL PRODUCTS	
1	(1) Live Animals
2	(2) Meat and meat products
3	(10) Cereals
4	(7, 8) Fruits and Vegetables
5	(17) Candy and Confectionery
6	(9) Coffee, tea, paraguayan tea and spices
7	(3, 4) Other Animal Products
8	(23) Food Industry Waste and Waste; Processed Animal Feed
9	(11,13) Other Foodstuffs
10	(22) Soft drinks, spirits and vinegar
11	(24) Tobacco and tobacco substitutes
12	c- (15) Animal or Vegetable Fats and Oils and Products
13	d- (12) Oilseeds and Fruits, Various Cereals
14	(5, 6, 14, 16, 18, 19, 20, 21) Unprocessed Animal and Vegetable Products
MINERAL MATERIALS	
15	i- (26) Mineral Ores, Crumbs and Ashes
16	ii- (27) Mineral Fuels, Mineral Oils and Products
17	iii- (25) Salt; Sulfur; Soil and Stone; Plastering Materials, Lime and Cement
INDUSTRY	
18	(72) Iron and Steel
19	(73) Articles of Iron or Steel
20	(76) Aluminum and Aluminum Products
21	(74, 75, 77, 78,79,80, 81, 82, 83) Other Base Metals and Miscellaneous Derived from Them
22	(28) Inorganic Chemicals
23	(29) Organic Chemicals
24	(30) Pharmaceutical Related Products
25	(31) Fertilizers
26	(32, 33, 34, 35, 36, 37, 38) Other Chemical Products
27	(39) Plastics and Products Made of Plastic
28	(40) Rubber and articles of rubber
29	(71) Pearls, Precious or Semi-Precious Stones, Metals, Made from Them
30	a-Raw Skins and Leathers, Leathers, Skins, Furs and Articles Made of These Materials; Travel Goods, Handbags and Similar Cases; Articles Made of Animal Gut (Excluding Silkworm Gut) (41,42, 43)
31	b-Wood and Wooden Goods; Wood coal; Mushrooms and Articles Made of Cork; Products of Straw, Reed or Other Knitting Materials, Basketmaker and Wickerware- Pulp of Wood or Other Fibrous Cellulosic Materials and Recycled Paper or Cardboard (Waste, Clippings and Scraps); Paper, Cardboard and Products (44, 45, 46, 47, 48, 49)
32	(62) Articles of clothing and accessories, not knitted
33	(50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63) Other Textile Materials and Articles Made from Them
34	vii-Shoes, Headgear, Umbrellas, Sun Umbrellas, Walking Sticks, Chair Canes, Belts, Whips and Parts Thereof; Prepared Feathers and Articles Made From Them; Artificial Flowers, Articles of Human Hair (64, 65, 66, 67)
35	viii-Articles of Stone, Gypsum, Cement, Asbestos, Mica or Similar Materials; Ceramic Products; Glass or Glassware
36	(84) Machinery Parts, Mechanical Equipment
37	(85) Electrical Appliances and Parts
38	(87) Vehicles and Parts other than Train or Tramway Wagons
39	(86, 88, 89) Other Transport Means
40	(90) Optical, Photographic Cinematographic Products
41	xii-Other Miscellaneous Manufactured Goods (91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99)



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi<sup>1</sup>

#### Assessment of Renewable Energy Policy Actors Within the Framework of Public Choice Theory

Pelin ÖZDEMİR<sup>2</sup>

#### Öz

Yenilenebilir enerji politikalarının; sürdürülebilir kalkınmadan, karbon emisyonlarının azaltılmasına ve bu sayede iklim değişikliğinin önlenmesine, enerji güvenliğinden, enerji sektöründe ortaya çıkan dalgalanmaların önüne geçilmesine kadar pek çok çeşitli alandaki sorunlara çözüm olacağı düşünülmektedir. Anılan nedenlerle dünya genelinde son 20 yılda yenilenebilir enerji konusu yükselen bir eğilim izlemekte hem ülkeler hem uluslararası ve ulusüstü kuruluşlar nezdinde önemli bir kamu politikası gündemini oluşturmaktadır. Birçok ülke, yenilenebilir enerji üretimine yönelmek amacıyla bu alandaki yönetsel kapasitelerine göre az ya da çok miktarda politika üretme çabasına girmiştir. Bu kapsamda karbon emisyonunu azaltmaya yönelik olarak birçok hedef konulmuş ve yeşil enerji ve yeşil dönüşüm teşvik edilmeye başlanmıştır. Tüm bu politika önceliklerine ve yatırımlara rağmen dünyada toplam enerji üretimi içinde yenilenebilir enerji üretiminin payı sınırlı bir şekilde artmaktadır. Ülkelerin kurumsal, teknolojik, ekonomik ve coğrafi imkânlarının yanında dünya genelinde ortaya çıkan gelişme ve eğilimler yenilenebilir enerji üretim kapasitesine ve toplam enerji üretimi içinde yenilenebilir enerjinin payına olumlu veya olumsuz etki etmektedir. Bu çalışmada kamu tercihlerinin yenilenebilir enerji politikalarını nasıl etkilediği kamu tercihi teorisindeki aktör davranışları üzerinden açıklanmış ve yenilenebilir enerji üretim düzeyine etkisi değerlendirilmiştir. Sonuç olarak; karar alma sürecinde kişisel saikler ile hareket eden aktör davranışları nedeniyle yenilenebilir enerji için öngörülen artış hızına ulaşamamaktadır.

**Jel Kodları:** H30, E61, P18, Q28, Q48, Q58

**Anahtar Kelimeler:** Kamu Politikaları, Yenilenebilir Enerji, Kamu Tercihleri Teorisi

<sup>1</sup> Bu makale, yazarın Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Ekonomisi (Maliye) bölümünde yürütmekte olduğu doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Ekonomisi (Maliye) Bölümü Doktora Öğrencisi, ORCID: 0009-0005-9173-3254



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

---

#### **Abstract**

It is considered that renewable energy might be able to create a range of solutions for sustainable development, reducing carbon emissions and therefore preventing climate change, providing energy security, and avoiding price fluctuations in the energy sector. For these counting reasons, renewable energy has had an ascending trend for the last 20 years and has become a significant policy agenda at national, international, and supranational institutions around the world. According to their administrative capacities, many of the countries made efforts to create policies more or less in order to orient to renewable energy production. In this context, several goals are set to reduce carbon emissions, and green energy and green transformation are commenced to encourage. Notwithstanding these policy priorities and investments, the portion of renewable energy in world total energy production has limited progress. Besides the institutional, technological, economic, and geographical possibilities, developments and tendencies around the world have an influence on this progress positively or negatively. In this study, the impact of public choices on renewable energy policies is explained through actor behaviors who are seeking to maximize their interests in public choice theory and its effect on renewable energy production is evaluated. Consequently, despite actor behaviors who are acting for their self-motives during the decision-making process, the anticipated growth rate for renewable energy cannot be reached.

**Jel Codes:** H30, E61, P18, Q28, Q48, Q58

**Keywords:** Public Policy, Renewable Energy, Public Choice Theory

## 1. Giriş

Avrupa'da neoliberal devlet anlayışı ile birlikte, 1970'li yılların sonundan 2000'li yılların ortalarına kadarki dönem; ulus devletlerin hızlı bir biçimde yeniden yapılandırma arayışına girdiği yıllar olarak bilinmektedir. Bu yıllarda uygulanan serbestleşme politikaları çerçevesinde devlet ile piyasa ilişkileri değişmiş, kamu kesiminin boyutlarının ve ölçeğinin küçültülmesi ile özelleştirme uygulamaları başlamıştır. Daha açık bir ifadeyle, kamu kesiminin küçültülmesi anlayışıyla özellikle sektörel politikaları izleyen uygulayıcı kamu kurumlarının ve kuruluşlarının görevlerini de büyük ölçüde değiştirmiştir. Enerji politikasının serbestleşmesini de bu çerçevede ele almak gerekmektedir.

Serbestleştirilen sektörlerde, özelleştirme uygulamalarının bir sonucu olarak devlet düzenleyici ve denetleyici bir rol üstlenmeye başlamıştır. Devlet kamusal hizmeti sunmak yerine piyasada ilgili hizmetleri yerine getiren aktörleri ve faaliyetleri düzenleme ile denetim rolünü üstlenmiştir. Ayrıca gerektiğinde mal ile hizmet sunumlarının maliye politikası araçlarıyla yönlendirmesi eliyle piyasaya etki ettiği bir süreç geçirmiştir.

Bir kamu politikası oluşturma süreci olarak değerlendirilebilecek özelleştirme uygulamaları aracılığıyla; enerji piyasasında kamu kesiminin tekeli ortadan kalkmaya, piyasanın düzenlenmesi amacıyla denetleyici ve düzenleyici kurumlar oluşturulmaya ve serbestleşen enerji politikalarının sonucu olarak özel sektör aktörleri enerji üretim ve dağıtım hizmetlerini yerine getirmeye başlamıştır. Aynı dönemde sanayileşme düzeyindeki artışa bağlı olarak enerji talebinin artması ve geleneksel enerji kaynaklarının artan düzeyde kullanımının yarattığı karbon emisyonunun sebep olduğu hava kirliliği ve iklim değişikliği, enerji piyasalarındaki fiyat dalgalanmaları, petrol zengini ülkelere bağımlılık ve enerji güvenliği gibi farklı sebepler son 20-30 yılda çevreci ve sürdürülebilir niteliği nedeniyle yenilenebilir enerji kaynaklarına bir yönelim ve farkındalık yaratmıştır.

Özellikle Birleşmiş Milletler (BM) ve Avrupa Birliği (AB) gibi uluslararası arenadaki kuruluşlar enerji piyasalarında yaşanan sorunların önüne geçmek ve iklim değişikliği ile mücadele etmek amacıyla karbon emisyonlarının azaltılması ve yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimi için hedefler koymuştur. Birçok ülke de bu kapsamda 1990'lı yıllardan itibaren yenilenebilir enerji alanında yapılacak yatırımlara teşvik verilmeye başlanmıştır. Tarife desteği, alım garantisi, sübvansiyon, hibe, araştırma ve geliştirme faaliyeti destekleri, vergi indirimleri ve proje finansmanı gibi birçok devlet destekleri ve yatırım teşvikleri bu süreçte uygulama alanı bulmuştur. Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) verilerine göre üye ülkeler tarafından sadece 2022 yılında yenilenebilir enerji için yaklaşık 45 milyar dolar harcama yapılmıştır (IEA, 2021).

Günümüzde, kömür, petrol gibi geleneksel enerji kaynaklarından yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yükselen bir trend gibi görülmekte ve yenilenebilir kaynakların üretim kapasitesi nicel olarak artmaktadır. Buna karşın, yenilenebilir enerjinin; dünyadaki toplam enerji kaynakları içinde uzun süredir %12-14 arasında bir pay aldığı<sup>3</sup> düşünülürken, yayılma hızının beklentilere ve konulan hedeflere göre sınırlı bir düzeyde kaldığı görülmektedir. Yenilenebilir enerji üretiminin bu yavaş seyri değerlendirirken enerji üretiminin teknik ve

<sup>3</sup> Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) tarafından açıklanan verilere göre toplam enerji üretiminde yenilenebilir enerji üretiminin payı 1990 yılında %12,4 iken geçen 30 yılın ardından 2020 yılına gelindiğinde bu pay ancak %14,7'ye çıkmıştır.

kurumsal sınırlarının yanında, kamu kesiminin küçültülen yeni rolü ile maliye politikası araçlarını kullanmak suretiyle piyasada yarattığı etkinin de göz önüne alınması gerekmektedir. Yenilenebilir enerjinin oransal olarak çok az artmasının altında yatan dinamiklerin, kamusal politikaların biçimi ve kamu kesiminin değişen işlevi üzerinden açıklanması mümkündür.

Bu çalışmada, piyasanın kendi dinamiklerinden ayrı olarak enerji sektörüne etki eden hususlar saptanmıştır. Bu bağlamda, yenilenebilir enerjinin artışına engel olan hususları açıklama gücüne sahip olduğu için kamu tercihi teorisi ele alınmıştır. Bu çerçevede yenilenebilir enerji açısından toplumsal aktörler belirlenerek söz konusu aktörlerin süreç içinde nasıl rol aldıkları ve karar alma sürecine nasıl ve ne şekilde etki ettikleri değerlendirilmiştir. Yenilenebilir enerjinin toplam enerji üretimi içindeki payının neden artmadığı sorusunun cevabı politika aktörlerinin davranışları üzerinden açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmada ilk olarak kamu tercihi teorisi hakkında genel bilgiler verilecek, teorinin varsayımları ile aktörleri hakkında kısaca bilgi verilecektir. İzleyen bölümde, yenilenebilir enerji piyasasının aktörleri belirlenecek ve aktör davranışları açıklanacaktır. Enerji piyasası aktörlerinin yenilenebilir enerji üretimine etkisi ve elde edilen bulgular sonuç bölümünde değerlendirilecektir.

## 2. Kamu Ekonomisi Perspektifi

Kamu yararına olacak şekilde hangi ekonomik tercihlerin yapılacağı ve kamu harcamalarının ne şekilde gerçekleştirileceği, dolayısı ile idari ve mali yapının nasıl şekilleneceği kamu ekonomisi yazınında farklı iktisadi yaklaşımlara göre çeşitli şekillerde açıklanmaktadır. Rousseau'nun toplum sözleşmesi, Marksist ekonomik düzen gibi genel klasik kuramsal açıklamaların yanında kurumsal iktisat ve kamu tercihi teorisi gibi birçok teori kamu kesimini ve kamusal politikaları analiz etme konusunda birtakım soyutlamalarda bulunmaktadır. Bu kuramlar arasında vergiler ve harcamalar konusunda yapılan çalışmalar sırasında türetilmiş olan (Shaw, 2022) kamu tercihi teorisinde; ekonomik yaklaşımlar tarafından kullanılan araç ile yöntemlerin, siyasal iktidar ve kamu kesimine, kamusal politikalara ve kamu ekonomisine uygulanması suretiyle kolektif tercihler analiz edilmeye çalışılmaktadır (Buchanan, 1984: 13).

### 2.1. Kamu Tercih Teorisi

Kamu tercihi teorisinin başlangıcı İtalyan kamu maliyesi geleneğinden olan Pantaleoni (1883), De Viti de Marco (1888) ve Mazzola (1890) ile anılmaktadır. Anılan yazarlar, özel sektörün tüketici hâkimiyetini esas alan ilkesini kamu kesimini içine alacak şekilde genişletmişlerdir (Empoli, 1993: 77). Duncan Black, Anthony Downs, James Buchanan, Gordon Tullock ve Mancur Olson teorisinin esas öne çıkan isimleri arasında yer almaktadır (Mercuro & Medema, 2006: 158-159). Teori ile adı en çok anılan yazarlardan biri olan Buchanan'ın da De Viti de Marco'dan etkilendiği (Buchanan, 2003) bilinmektedir.

Buchanan & Tullock (1962), bireylerin piyasada üretilen mal ve hizmetleri seçmelerine benzer şekilde kamusal alanda da bir seçimin söz konusu olduğunu ve kolektif şekilde yapılan her türlü seçimin özünde farklı ve çatışan çıkarları uzlaştırmaya çalışan birer ekonomi teorisi olduğunu söylemektedir. Toplumsal düzeyde bir değerlendirme yapılması ve sonuca ulaşılabilmesi için yazarlar belirli varsayım ve sınırlamalarda bulunmuşlardır ve bunun için de çoğunlukla



neoklasik teorinin araçlarından ve yöntemlerinden yararlanmışlardır (Self, 1993: 1). Kamu tercihleri teorisinde “*metodolojik bireysellik*” felsefi yöntem olarak benimsenmiştir (Buchanan & Tullock, 1962: 6). Bireye bakıp toplumu anlama işi olarak nitelendirebileceğimiz tümevarımcı bu bireysellik biçiminde parti, köy, ulus gibi organik birimlerin temelinde en küçük yapı taşı şeklinde ifade edebileceğimiz insanlar vardır (Buchanan, 1984: 13). Parçadan bütüne ulaşmak yönündeki bu eğilim sebebiyle Buchanan kamu tercihi teorisinin “siyasetin bireyselci teorisi” olarak da isimlendirilebileceğini belirtmektedir. İnsanların normal hayatta pazar yerlerindeki (*market places*) faaliyetlerinin iktisatçılar tarafından değerlendirilmesi sırasında esas alınan ilkeler, kolektif karar alma süreçlerine uygulanarak (Shaw, 2022) kamu kesiminin karar alma sürecinde yer alan birimlerinin faaliyetleri açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu çalışmalar sırasında da iktisadi birey (*homoeconomicus*) ve değişimden iki yönlü kazanç (*catallaxy*) varsayımları esas alınmıştır (Kirmanoğlu, 2009: 231). Sayılan yöntem ve varsayımlarla, bireyler öncelikle anayasal düzeyde seçim için gerekli olan kuralları belirlemekte, ikinci aşamada ise bu kurallara uyularak kolektif karar alma süreçleri işletilmektedir (Engelen, 2007: 166).

Geleneksel kamu tercihleri teorisindeki toplumsal aktörler sırasıyla; politikacılar, bürokratlar, oy verenler, çıkar grupları ve yargı ajanları şeklindedir. Burada faaliyet gösteren her bir ajan kamusal refahın artırılmasından ziyade kendi çıkarlarını maksimize edecek şekilde karar vermektedir. Kamu harcamalarının hangi düzeyde yapılacağı ve hangi araçların bileşiminden meydana geleceği kamu kesiminin karar alma sürecindeki aktörlerin çıkarları arasında denge kurulması suretiyle oluşacaktır. Devletin karar almak için kullanacağı “mali beyin” (*fiscal brain*) fonksiyonunun birçok değişken arasından sosyal refah maksimizasyonunu sağlayacak seçimi yapması beklenmektedir (Buchanan, 1949: 497). Ancak karar alma sürecindeki aktörlerin sürece etkisinin birbirinden farklı ve bazıları lehine dengesiz bir dağılım göstermesi sosyal refah maksimizasyonundan uzaklaşmaya sebep olmaktadır. Sözgelimi özel sektörün kar maksimizasyonunu hedeflemesi gibi politikacılar da kendi çıkarlarını ençoklaştırmanın peşinde koşmaktadırlar. Fakat özel sektörde ekonomik bir değer artışı beklentisi olduğu halde politikacıların maksimizasyon faaliyetleri kamusal alanda toplam ekonomik çıkar maksimizasyonunu amaçlamaktan oldukça uzaktadır (Buchanan, 1993: 69). Bu tarz eğilimler optimal sosyal refah düzeyine ulaşmayı engellemektedir.

Kamu tercihi teorisi, toplumsal aktör davranışlarını oldukça basite indirgediği ve ampirik olarak doğrulanması mümkün olmadığı için (Larkin, 2016: 232) ve ayrıca esas kurgusu bu olduğu halde siyasal davranışlar ile seçmenin neden oy verdiği ya da birçok politikacı ve bürokrat davranışlarının sebebinin ne olduğunu açıklamada yetersiz kaldığı için eleştirilmektedir (Pressman, 2004: 5). Daha ayrıntılı analizler söz konusu olduğunda ve aktör davranışları ve karar alma süreçleri karmaşılaştığında da teori yetersiz kalmaktadır. Buna karşın, kamu tercihi teorisinin; yenilenebilir enerji kaynaklarından yapılan üretimin toplam enerji üretimi içindeki payının istenen düzeyde artmamasının altında yatan nedenleri ve dinamikleri açıklamak için dikkate almaya değer bir bakış açısı olduğu düşünülmektedir. Çünkü enerji piyasasının teknik ve fiziki koşulları kadar aktör davranışları da uygulanacak enerji politikalarına etki etmektedir ve kamu tercihi teorisi bize bu konuda genel bir bakış açısı kazandırmaktadır.

## 2.2. Yenilenebilir Enerji Piyasasındaki Aktörler ve Davranışları

Enerji üretimi, hem ülkenin mevcut kaynaklarını ve potansiyelini harekete geçirmek ve bu sırada çevre şartlarını gözetmek hem de ülkeler genelinde güvenliğinin sağlanmasını gerektirdiği ve dışa bağımlılığı azalttığı için önemlidir. Bu nedenle anayasa ve uluslararası sözleşmelerden başlamak üzere hiyerarşik olarak birçok norm ile düzenlenmekte ve sınırları yasal olarak belirlenmektedir. Diğer yandan, yenilenebilir enerjinin en önemli sınırlarından bir diğeri ülkelerin sahip oldukları coğrafya ve iklim koşullarıdır. Bu koşullar yenilenebilir enerji kapasitesinin doğal fiziki sınırlarını oluşturmaktadır. Ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesi ve sermaye birikimi de teknik ve mali sınırlarını oluşturmaktadır. Sonuç olarak enerji üretimi teknik, yasal ve fiziki sınırların dışına çıkamamakta, buradaki şartların elverdiği ölçüde genişleme imkânı bulmaktadır. Bu nedenle enerji piyasasında faaliyette bulunan aktörlerin faaliyet alanı anayasa ve taraf olunan uluslararası anlaşmalar olmak üzere en üst hiyerarşik düzenlemelerden başlayıp enerji politikasına sınır çizen kanuni düzenlemeler, demokratikleşme seviyesi, ekonomik gelişim seviyesi, coğrafya ve iklim koşulları gibi teknik, fiziki ve yasal sınırlar içinde gerçekleşmektedir.

Hava kirliliği ve iklim değişikliği ile mücadele aracı olarak kullanılması nedeniyle aynı zamanda bir çevre politikası olarak da nitelendirilebilen yenilenebilir enerjiye ilişkin yasal mevzuat belirlenirken ilk olarak çevreciler, ticari organizasyonlar ve diğer çıkar grupları etkileşime girmekte, ardından kamusal ajanlar tarafından düzenlenecek ve uygulanacak politikalar belirlenmekte ve bu politikalara ilişkin yasal düzenlemelerin yargısal denetimi söz konusu olmaktadır (Oates & Portney, 2001: 6). Daha sonra ise piyasa faaliyetleri düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar tarafından izlenmektedir. Hava kirliliği ve çevre temizliği aynı zamanda bir uluslararası kamusal mal niteliğinde olduğundan, uluslararası arenada da düzenlemelerin değerlendirilmesi söz konusudur. Yenilenebilir enerji piyasasında faaliyet gösterecek olan tüm toplumsal ajanlar bu alandaki kamusal karar alma süreci sırasında çıkar maksimizasyonu hedefleyen farklı saikler ile hareket etmektedirler.

Ülkelerin yenilenebilir enerji piyasasındaki aktörleri, aktörlerin davranışları ve bunların kamusal politika oluşturma süreçleri ile uygulamalarına yansımaları mevcut sınırlar dikkate alınarak şu şekilde belirlenmiştir:

- İktidarda olup yeniden seçilmek isteyen veya muhalefette olup iktidara gelmek isteyen ya da kanuni düzenlemelerin yasalaştırılması/değiştirilmesi sırasında görev alan *politikacılar*,

Dünya genelinde yaygın olarak kabul edilen yönetim sistemlerinin neredeyse hepsi seçim yoluyla halkın temsilini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu açıdan bakıldığında halkı temsil etmek amacıyla iktidara gelen parti yöneticileri/politikacılar halkın tercihlerinin kamu politikalarına yansıtılmasında en önemli görevi üstlenecek aktörlerdir. Diğer yandan siyasal iktidarı elde etmek isteyen muhalefet partisi politikacıları ise halkın yararına olduğunu savundukları politikaları ülke gündemine taşımaktadırlar. Bu kapsamda yenilenebilir enerji politikalarının geliştirilmesi sırasında seçim kaygısı taşıyan iktidar partisi grupları oylarını arttırmak için yenilenebilir enerjiyi tercih edebilirler. Ancak burada geleneksel enerji kaynaklarından vazgeçilmesinin meydana getireceği maliyet ve bu sektörden kazanç sağlayan sermaye grupları ve işçi sınıfının kayıpları ile yenilenebilir enerji teşvikinin maliyeti ve yaratacağı

istihdam ve sermaye birikimi arasında bir ödünleşim olacaktır. Geleneksel enerji üretiminin maliyet ve kayıplarının ve teşkil ettiği oy potansiyelinin daha fazla olması durumunda oy maksimizasyonu hedeflendiği için yenilenebilir enerji politikaları uygulamaktan vazgeçilebileceği veya geleneksel enerjiye desteğin sürdürülebileceği düşünülmelidir<sup>4</sup>. Diğer yandan politikacılar karar alma sürecinde; izleyen satırlarda daha ayrıntılı olarak bahsedilecek olan seçmenlerin dışa yansıyan tercihlerinden, çıkar gruplarının gerçekleştirdikleri lobi faaliyetlerinden ve ülkenin gelişmişlik seviyesine bağlı olarak gelişmiş ülkelerin enerji eğilimlerine yakınsama ya da dayatma şeklindeki zorlayıcı etkilerinden de etkilenmektedirler ve her bir unsuru kendi fayda/oy maksimizasyonlarına hizmet edecek şekilde değerlendirmektedirler. Dolayısı ile kamusal karar alma sürecinde en yüksek sosyal refah düzeyine ulaşılması engellenmektedir (Gawel, Strunz & Lehhman, 2014: 177).

- Kanuni düzenlemelerin hazırlanması ve uygulanması sırasında yetki ve etki alanlarının genişletmek isteyen *bürokratlar*,

Politik düzeyde enerji kararlarının alınmasının ardından söz konusu kararların uygulanması ve uygulamaya ilişkin ayrıntıların düzenlenmesi bürokratlar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu kişiler kamu kurumlarının faaliyet alanlarının genişletilmesi saikiyle hareket edeceklerdir. Söz konusu durum da optimal kaynak dağılımından uzaklaşılmasına ve kamu kesiminin tekel gücünün artmasına bağlı olarak kamu harcamalarının da etkin olmayan şekilde artmasına sebep olacaktır (Niskanen, 1975: 635).

- Enerji kaynaklarından maksimum fayda sağlamak aynı zamanda da en düşük vergi ve maliyete katlanmak isteyen *seçmenler*,

Black (1987), Downs (1957), Arrow (1963) ve Buchanan (1962) seçmen tercihleri üzerinde ayrıntılı olarak çalışmışlar (Mueller, 2003: 6; Mercurio & Medema, 2006: 158-159) ve hem seçimlerde hem de karar vermedeki seçmen davranışları üzerine birçok teori üretmişlerdir. Ancak burada seçmen davranışları daha genel bir değerlendirme ile ele alınacaktır. Seçmenler genel olarak hem enerji hizmetlerinden maksimum fayda sağlamak, hem de bu hizmetler için vergiler dahil mümkün olan en düşük maliyete katlanma eğilimindedirler. Ancak bu iki eğilim her zaman rasyonel sonuçların ortaya çıkmasına imkân vermemektedir. Örneğin maliyetlerinin daha düşük veya erişimlerinin daha kolay olması nedeniyle kömür gibi geleneksel enerji kaynakları çevreye verdiği zararlara rağmen tercih edilebilmektedir<sup>5</sup>. Bu nedenle politikacılar tarafından seçmen tercihleri değerlendirilirken hem söz konusu tercihler dikkate alınmalı, hem de seçmenler için en optimal seçenek gözetilmelidir. Bu noktada, yenilenebilir enerji

<sup>4</sup> Örneğin, 2022 yılında başlayan Rusya-Ukrayna savaşının ardından AB ülkeleri tarafından Rusya'ya uygulanan ekonomik yaptırımlara karşılık olarak Rusya'nın da Avrupa'ya ilettiği doğalgazı keseceğini ilan etmesi ve bu sürecin enerji sektöründe yarattığı dalgalanma ve enerji krizi ile Almanya karbon salınımının en önemli kaynaklarından olan kömür santrallerini yeniden devreye almıştır (CNBC, 2022). Bu halde her ne kadar uluslararası düzlemde yenilenebilir enerji savunulsa da ulusal düzeydeki krizin çözümü geleneksel enerji kaynaklarına dönüş ile sonuçlanmıştır. Hem yenilenebilir enerjinin fiziki ve teknik sınırları hem de kömürden enerji elde edilmesinin düşük ve hızlı bir çözüm olması önemli sebeplerdir.

<sup>5</sup> Amerikalı Center for Climate Change Communication tarafından hazırlanan "Energy in the American Mind" raporunda (2018) yer alan bir araştırmada göre kendilerine yenilenebilir enerji daha yüksek maliyetli bir seçenek olarak sunulduğunda tüketicilerin yarısı bu maliyete katlanmak istemediklerini beyan etmişlerdir (s. 16). Her ne kadar çevre ve iklim konuları gündemde yer alan konular olsa da enerjinin maliyeti daha öncelikli olabilmektedir. Bu nedenle tüketiciler seçmen olarak da benzer eğilimde olacaklardır.



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercih Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

konusunda ülkelerde bulunan kurumsal mekanizmalar seçmen tercihleri üzerinde etkili olmaktadır (Bhattacharya, Churchill & Paramati, 2017: 158).

- Bireysel, ulusal ve uluslararası sivil toplum düzeyindeki çevre destekçileri, piyasa payını kaybetmek istemeyen geleneksel enerji kaynaklarının lobileri, uluslararası kuruluşlar (IMF, DB, IEA, IRENA vb.) şeklindeki *çıkar grupları*,

Bireysel ve sivil toplum düzeyindeki çevre destekçileri seçmenlerin aydınlatılmasına yönelik faaliyetlerde bulunarak seçmen tercihleri üzerinde etkili olabilmektedir. Dünya genelinde önemli bir kullanım alanına sahip olan kömür ve petrol gibi geleneksel enerji kaynaklarının ise çok ciddi bir lobisi bulunmakta; bu lobiler hem seçmen kararlarını hem de politikacıların karar alma süreçlerini etkileyebilecek faaliyetler gerçekleştirmektedirler. Çevreci gruplar ile lobi yapan baskı grupları karşılaştırıldığında; lobi yapan endüstriler ve işletmelerin finansman kaynaklarına daha rahat ulaşmaları, medyaya kolay erişimleri nedeniyle kamuoyunu etkileyebilmeleri, mal ve hizmetler kadar emek piyasası üzerinde de etkili olmaları ve yasal düzenlemeler sırasında temsilci bulundurmaları gibi sebeplerle lobi grupları daha güçlü ve organize olmaktadır (Kirchgassner & Schneider, 2003: 379; Gawel, Strunz & Lehman, 2014: 177). Bir diğer çıkar grubu ise, politika metinlerini ve bunlara ilişkin söylemleri üreten uluslararası kuruluşlardır. Bu kuruluşlar özellikle üye devletler üzerinde sahip oldukları gözetim mekanizmaları ile karar alma ve hayata geçirme süreçlerinde yönlendirmelerde bulunmaktadır. Enerji konusunda özellikle Uluslararası Enerji Ajansı ve Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı her bir enerji türü için özel olarak çalışmalar yaparak yönlendirici olma rolünü üstlenmektedir. Bu kuruluşlar, yenilenebilir kendi gündemlerinde de önemli bir yere sahip olması nedeniyle yenilenebilir enerji üretim ve teşvikini destekleyeceklerdir.

- Yasal düzenlemelerin usul ve üst normlara uygunluğunun denetlenmesi ile yasanın uygulanması sırasında ortaya çıkabilecek ihtilaflara ilişkin olarak yargısal denetimin yapılmasında görev alan *yargı ajanları*,

Politikacı ve bürokratlar seviyesinde bir düzenlemenin yapılması, doğrudan eyleme geçme imkânı yaratabildiği gibi söz konusu düzenlemelerin üst normlara uygunluğunun denetlenmesi ve ihtilaflar durumunda yargı yoluna başvurulması söz konusu olduğunda eylem alanını daraltabilmektedir. Bu noktada görev alan yargı ajanları sürecin hızlı ya da yavaş ilerlemesinde rol almaktadırlar. Diğer yandan yargı ajanları sayesinde karar alma sürecinde çatışan çıkarlara bağlı olarak yanlış verilen kararların düzeltilmesi imkânı bulunmaktadır (Cross, 1999: 355). Bu sırada yargı ajanları da kendi çıkarları doğrultusunda çıkar maksimizasyonuna yönelebilmektedirler.

- Neoliberal devlet anlayışının bir getirisi olan devletin faaliyetlerinin daraltılması ve devletin özel sektörün faaliyet gösterdiği alanlardan oyuncu çekilmesinin sonucunda piyasada denetleyici ve düzenleyici bir rol oynamaya başlaması nedeniyle *enerji denetleme ve düzenleme kurumları*,

1980'lerde yayılan bir dalga olarak neoliberal devlet anlayışının ön plana çıkması, devletin fiilen faaliyet gösterdiği birçok alandan çekilmesi ve bu alanlarda düzenleme ve denetleme görevini üstlenmesi sonucunu doğurmuştur. Bu süreç ilk olarak devletin piyasadan çekilmesi için büyük bir özelleştirme dalgası ile başlamıştır. Kamusal hizmet olarak sunulan üretim, telekomünikasyon ve enerji gibi birçok hizmetin özel sektör eli ile yapılmasının önü açılmıştır.

Ardından ise piyasada yaşanabilecek aksaklıkların ve tekelleşmenin önüne geçilmesi, bu amaçla da serbest piyasanın işlerlik kazanmasına yönelik düzenlemeler ve bunları takip edecek düzenleyici ve denetleyici kurumlar tesis edilmiştir (Şener, 2020: 72). Enerji piyasasındaki bağımsız idari otoriteler; firmalara lisans verilmesi, piyasada sağlık fiyat oluşumuna yönelik kontroller yapılması, özellikle çevre konusundaki hassasiyetlerin gözetilmesine yönelik standartların belirlenmesi (Thatcher, 2002), düzenlemelere uyulmaması durumunda yaptırım uygulanması (Gottschall vd., 2015: 168) gibi görevleri yerine getirmektedirler. Yine bu kurumlarda da bürokratların gözettiğine benzer şekilde etki alanı maksimizasyonu yönünde eğilimler görülmektedir.

Diğer yandan, faaliyetlerin özel sektör tarafından yürütülmesi, bu faaliyetlere ilişkin esas bilgilerin de özel sektörde kalması anlamına gelmektedir. Bu durumda devlet ile piyasa arasında bir asimetrik bilgi söz konusu olmaktadır. Bağımsız düzenleyici otoritelerin etkin bir düzenleme yapabilmesi bilgiye ne ölçüde ulaşabildiklerine bağlıdır (Beesley & Littlechild, 1989: 468). Dolayısı ile firmalar da bilgiye sahip olmanın üstünlüğünü kullanıp kendi aleyhlerine olabilecek verileri saklama yoluna gidebilirler.

- Gelişmiş ülkelerinin genel enerji eğilimlerinin kamusal politika oluşumunu planlayan devlet üzerinde yarattığı baskı nedeniyle *diğer ülkelerin ulusal ve bölgesel düzeylerdeki enerji politikalarının zorlayıcı etkisi*,

Ekonomik gelişmeler ve toplumsal ihtiyaçlar ile teknolojik değişimler arasındaki etkileşim dikkate alındığında bunun sadece belli bir ülkeye özgü gelişmelerden ibaret olduğunu söylemek eksik bir değerlendirme olacaktır. Belirli bir zamanda devletler ve toplumlar nezdindeki gelişmelerin yansımalarının da dikkate alınması gerekmektedir. Yenilenebilir enerjinin de aynı zamanda bir teknoloji üretimi olduğu düşünüldüğünde enerji ve teknoloji arasındaki etkileşime özel olarak bakılmalıdır.

Toplum ve teknoloji arasındaki etkileşimin niteliğini ve yönünü belirleme konusunda teknolojik determinizm, teknolojik momentum, sosyal inşaacılık (*social constructivism*) kavramları kullanılmaktadır. Hughes, teknolojik güçlerin sosyal ve kültürel değişimleri belirleyeceğini ifade eden teknolojik determinizm ve kültürel güçlerin teknolojik değişiklikleri belirlemede rol alacağını anlatan sosyal inşaacılık kavramlarının teknolojik değişimlerin kompleks yapısının açıklanmasında yetersiz kaldığını ve teknolojik momentum kavramı ile sosyal gelişmelerin teknolojiyi şekillendirdiği ve teknoloji tarafından şekillendiğini ileri sürmektedir (1994: 102-103).

Toplum ve teknoloji arasındaki ilişkinin niteliğine bakarken değinilmesi gereken bir diğer kavram patika bağımlılığıdır. Bu kavram ile belirli bir ilerleme sırasında seçilen yolun onunla aynı doğrultudaki hareketleri ortaya çıkaracağı (Kay, 2005: 553) bir başka deyişle belirli bir yöne doğru gerçekleşen değişikliklerin bundan sonraki evrede gerçekleşecek değişiklikler için kısıtlayıcı olacağı (North'tan (1990) aktaran Kay (2005: 553)) ifade edilmektedir. Örneğin rüzgâr enerjisine dair bir politika uygulanması için karar alınması durumunda bu seçimden sonraki gelişmeler rüzgâr enerjisi alanında olacak ve sistemin bu kurgu üzerinden ilerlemesi şeklinde bağımlı bir yol ortaya çıkaracaktır. Belirli bir yer rüzgâr enerjisi yatırımına uygun bulunup yatırım yapıldıktan sonra yeni ve daha verimli bir yer bulunsa dahi mevcut yatırım kararı değiştirilmeyecektir. Ayrıca dünya genelinde rüzgâr enerjisi için ulaşılan teknolojik

gelişim seviyesi izleyen dönemlerdeki gelişmelere yol verecektir. Örneğin, henüz rüzgâr enerjisine yeni geçecek olan bir ülke sıfırdan kendi teknolojisini üretmek yerine mevcut teknolojiyi transfer edecek ve yeni gelişmeler için buradan yola çıkacaktır. Teknolojik donanım, bilgi birikimi ve iş yürütme rutinleri (Hull, 1997: 5-6), ölçek ekonomileri ve teknolojiler arasında teknik anlamda bir bağlantı bulunmaması (David, 1985: 336) patika bağımlılığının temelinde yatan sebeplerdir. Tüm bu unsurlardan kaynaklanan maliyetler, geriye dönüp baştan başlamanın veya farklı bir yol seçmenin önünde engel oluşturmaktadır. Enerji sektörü için bakıldığında karbon kilitlenmesi (*carbon lock-in*) patika bağımlılığının özel bir görünümüdür. Buna göre sanayi toplumu ülkelerin fosil yakıtlara göre kurgulanan kurumsal yapılarının ve teknolojik süreçlerinin ölçeye göre artan bir getiri üretmesi, düşük veya sıfır karbon salınımına imkân veren teknolojilere geçilmesinin önünde bir engel teşkil etmektedir (Unruh, 2007: 817).

Teknolojik determinizm, teknolojik momentum, sosyal inşaacılık ve patika bağımlılığı/karbon kilitlenmesi gibi kavramların ifade ettiği anlamlar bir arada düşünüldüğünde; gelişmiş ülkelerin ve sanayileşmiş toplulukların teknolojik değişim sonucu olarak ilerlemeleri ve dünya ticaretindeki tercihleri az gelişmiş ülkeler üzerinde zorlayıcı bir etki yaratmaktadır. Söz konusu etki nedeniyle sanayileşmemiş toplumların gelişmiş ülkelerde gerçekleşen teknolojik gelişmelere göre şekil alması veya mevcut patikayı izlemesi zorunluluğu doğmaktadır.

Örneğin Birleşik Krallık'ta 2030 ve AB'de 2035 yılından itibaren dizel veya benzinli araç satışının yasaklanması<sup>6</sup> bu bölge ve sektör ile ticari bağlantısı olan firmaların mevcut üretim biçimlerinde değişikliğe gitmesi ve düzenlemeyi yapan ülkedeki teknolojilere benzer bir yoldan ilerlemesi zorunluluğunu doğurmaktadır. Aynı zamanda bu durum nedeniyle gelişmiş ülkede gerçekleşen sosyal olaylar az gelişmiş ülkelerdeki gelişmeleri etkileyecek teknolojik bir momentum yaratmaktadır. Benzer şekilde az gelişmiş ülkeler de daha çevre dostu teknolojiler olduğu savunusu ile elektrik ile çalışan araçların tercih edilmesini destekleyen kamusal politikalar üretme yoluna gitmektedir. Diğer yandan AB kapsamında belirlenen çevre dostu yenilenebilir enerji üretiminin artırılması ve üretim hedeflerinin konulması topluluğa üye olmak isteyen ulusal devletlerin yapısal olarak birbirine yakınsaması gerekliliği nedeniyle baskı unsuru oluşturmaktadır.

Sayılan tüm bu nedenler, kamusal politika tercihlerine etki etmekte, kamu tercihi teorisi açısından diğer ulusal devletlerin veya ülke gruplarının piyasaya dışardan etki eden bir aktör olarak eklenmesi gerekliliğini açıkça göstermektedir.

### 3. Sonuç

Bu makale kamusal politika alternatiflerinin, karar alma süreçlerinin enerji piyasasına olan etkisini değerlendirmektedir. Bu çerçevede; yüksek yatırım maliyetleri, iklim ve hava şartlarındaki değişimin yarattığı dalgalanma, karbon kilitlenmesi yaratan fosil yakıt rezervinin

<sup>6</sup> AB 2050 iklim hedefleri kapsamında 2035 yılından itibaren dizel ve benzinli araç satışı yasaklanacak ve bu tarihe kadar satın alınan araç ise kullanım ömürlerini tamamlayana kadar topluluk içinde kalabilecektir. Ortalama 15 yıllık kullanım ömrü varsayımı ile 2050 yılında tamamen karbon-nötr bir ulaşım sektörüne geçilmesi planlanmaktadır. Ayrıntılı bilgi için [www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20221019STO44572/eu-ban-on-sale-of-new-petrol-and-diesel-cars-from-2035-explained](http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20221019STO44572/eu-ban-on-sale-of-new-petrol-and-diesel-cars-from-2035-explained).



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercih Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

fazla olması veya nükleer veya doğalgaz gibi düşük maliyetli kaynakların mevcut olması ve yenilenebilir enerji teknolojilerinde yaşanan hızlı dönüşüm nedeniyle adaptasyonun zor olması enerji piyasasından kaynaklanan dinamiklerdir. Yenilenebilir enerji üretim payının toplam enerji üretiminde sınırlı düzeydeki ilerlemesi değerlendirilirken, bu etkilerden bağımsız bir değerlendirme düşünülemez. Fakat bu etkilerin yanı sıra, bu makalenin ele aldığı bir başka etki kümesi daha bulunmaktadır. O da enerji politikasındaki karar alma süreçlerinin oluşturduğu etkilerdir.

Serbest piyasada faaliyet gösteren tarafların davranışlarının kamu tercihleri açıklanırken de geçerli olacağı varsayımına dayalı olan kamu tercihi teorisi, karar alma mekanizmasını etkileyen toplumsal aktör davranışlarını değerlendirmektedir. Kamu tercihi teorisindeki söz konusu aktör davranışları yenilenebilir enerji piyasasına uyarlandığında genel teorideki politikacılar, bürokratlar, seçmenler, çıkar grupları, yargı ajanları ortak aktörlerdir. Buna ek olarak ise, enerji sektörüne yönelik düzenleme ve denetleme kurumları ile diğer ülkelerin ulusal ve bölgesel enerji politikalarının yarattığı zorlayıcı etki nedeniyle politika uygulayan bu ülkelerin de aktör olarak kamu politikalarına etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Klasik teorinin toplumsal aktörleri dikkate alındığında; enerji konusundaki kamu kesimi karar alma sürecinde ilk olarak iktidar ve muhalefet partilerinin politikacıları yasal düzenlemeler ve bu düzenlemelerin değiştirilmesi sırasında eski politikaların devam ettirilmesi ve desteklenmesi veya yenilenebilir enerji politikalarının tercih edilmesi kararını hangisinin daha çok oy sağladığını gözeterek alacaklardır. Kamusal kararların uygulayıcı birimlerinde çalışan bürokratlar ise, enerji piyasasının büyüklüğü düşünüldüğünde kendi faaliyet alanlarını genişletme amacı taşıyacaklardır. Geleneksel enerji kaynaklarının çevreye verdiği zarara rağmen seçmenler fayda-maliyet değerlendirmesi yaparak yenilenebilir enerji kaynaklarını tercih etmektedirler. Kömür ve petrol gibi çok güçlü enerji lobilerinden oluşan çıkar grupları ile onların tam karşısında yer alan çevreci gruplar da enerji kararlarına etki etmektedirler. Son olarak, alınan kamusal kararların yasal olarak denetlenmesi sürecinde yer alan yargı ajanları diğer aktörlerin davranışlarından etkilenebilmekte, aynı zamanda kararların uygulamaya giriş süresine etki etmektedirler.

Enerji piyasasına özgü olarak sürece etki eden biri dışsal, diğeri içsel olmak üzere iki aktörün daha dikkate alınması gerektiği düşünülmektedir. Bunlardan ilki devletin faaliyetlerinin daraltılması görüşünün yaygınlaşmasından sonra, enerji piyasasındaki özelleştirme uygulamaları sonucunda piyasanın düzenlenmesi için oluşturulan denetleyici ve düzenleyici kuruluşlardır. Bu yapıların hem düzenleme hem de uygulamalara yön verme konusunda özel bir yetki alanları mevcuttur. Bürokratların gösterdiği eğilime benzer şekilde yetki ve sorumluluk alanlarını genişletme yönünde bir eğilim sergileyebilirler.

Teknolojik determinizm, teknolojik momentum, sosyal inşaacılık, patika bağımlılığı veya karbon kilitlemesi bize teknolojik değişimler ve toplumsal gelişmeler arasında bir bağlantı olduğu göstermektedir. Yenilenebilir enerji üretimine ilişkin kamusal politikalar üretilirken de hem ülke toplumunun hem de diğer ülke toplumlarının bu süreçteki etkileşimleri dikkate alınmalıdır. Özellikle ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ayrımı üzerinden bakıldığında gelişmiş ülke uygulamaları kamusal politika oluşturma ve kamu kesimi karar alma süreçlerine etki etmekte, çoğu zaman zorlayıcı bir etki olarak ortaya çıkmaktadır.

Karar alma süreçlerine etki eden her bir aktör, sadece tek bir saikle hareket etmemektedir. Tüm aktörler birbirlerinin davranışlarından da etkilenmekte ve bunlara tepki vermektedir. Karar alma süreçlerini daha da karmaşık hale getiren toplumsal aktörler arası etkileşimlerin ayrıntılı olarak tespit edilmesi zor olduğu gibi, bu etkileşim ve eylemlerin sayısal olarak ölçülmesine de imkân bulunmamaktadır. Dolayısı ile kamu tercihi teorisi ile kamusal politika tercihlerini ayrıntılı bir şekilde açıklamak oldukça güçtür. Ancak kamu tercihi teorisi piyasa aktör davranışlarını açıklamak için belirli düzeyde ve genel bir bakış açısı sunmaktadır. Bu genel bakış açısı, kamusal politikalar ile desteklendiği halde toplam enerji üretiminde yenilenebilir enerji üretiminin payının çok sınırlı bir şekilde artmasının sebebinin anlamamıza yardımcı olmaktadır. Yenilenebilir enerji konusunda politika yapım sürecinde rol alan aktörlerin çıkarları toplumsal çıkarların önüne geçmektedir. Bu nedenle de istenen optimal sosyal refah ve enerji üretim düzeyine ulaşılamamaktadır. Sonuç olarak daha ayrıntılı bir analiz için bundan sonra yapılacak çalışmalarda enerji piyasasındaki aktör davranışlarının oyun teorisi gibi davranışsal iktisat araçları ile değerlendirilmesi düşünülebilir.

#### Kaynakça

- Akarca, A. T. & Long, T. V. (1979). Energy and Employment: A Time Series Analysis of The Causal Relationship. *Resources and Energy*, 2, 151-162.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2010). Renewable Energy Consumption and Economic Growth: Evidence from a Panel of OECD countries. *Energy Policy*, 38, 656-660.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2011). A Dynamic Panel Study of Economic Development and The Electricity Consumption-Growth Nexus. *Energy Economics*, 33(5), 770-781.
- Arrow, K. J. (1963). *Social Choice and Individual Values*. New York/London/Sydney: John Wil.y & Som, Inc.,.
- Baltagi, H. (2005). *Econometric Analysis for Panel Data İngiltere*. (Üçüncü Baskı). İngiltere: John Wiley & Sons.
- Beesley, M. E. & Littlechild, S. C. (1989). The Regulation of Privatized Monopolies in the United Kingdom. *The RAND Journal of Economics*, 454-472.
- Bhattacharya, M., Churchill, S. A. & Paramati, S. R. (2017). The Dynamic Impact of Renewable Energy and Institutions on Economic Output and CO2 Emissions Across Regions. *Renewable Energy*, 157-167.
- Bilgili, F. & Öztürk, İ. (2015). Biomass Energy and Economic Growth Nexus in G7 Countries: Evidence from Dynamic Panel Data. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 49, 132-138.
- Bilgili, F., Koçak, E. & Bulut, U. (2016). The Dynamic Impact of Renewable Energy Consumption on CO2 Emissions: A Revisited Environmental Kuznets Curve Approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 54, 838-845.





Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

- Bird, L., Bolinger, M., Gagliano, T., Wiser, R., Brown, M., & Parsons, B. (2005). Policies and Market Factors Driving Wind Power Development in the United States. *Energy Policy*, 33, 1397–407.
- Black, D. (1987). *The Theory of Committees and Elections*. Boston/Dordrecht/Lancaster : Kluwer Academic Publishers.
- BP Energy Outlook. (2019). *Statistical Review of World Energy*. <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html>
- Brown, J. P., Pender, J., Wiser, R., Lant, E. & Hoen, B. (2012). Ex Post Analysis of Economic Impacts from Wind Power Development in U.S. Counties. *Energy Economics*, 1743-1754.
- Buchanan, J. M. (1949). The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach. *Journal of Political Economy*, 57(6), 496-505.
- Buchanan, J. M. (1984). Politics without Romance: A Skeetch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications. J. M. Buchanan & R. D. Tollison (Ed.), *The Theory of Public Choice II* (11-22). Michigan: The University of Michigan Press.
- Buchanan, J. M. (1993). Public Choice After Socialism. *Public Choice*, 77(1), 67-74.
- Buchanan, J. M. (2003). End Note. *Il Pensiero Economico Italiano*, 283-284.
- Buchanan, J. M. & Tullock, G. (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indiana: The Online Library of Liberty.
- Bugaje, I. M. (2006). Renewable Energy for Sustainable Development in Africa: A Review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 10(6), 603-612.
- CNBC. (2022). *The situation is serious': Germany plans to fire up coal plants as Russia throttles gas supplies*. <https://www.cnbc.com/2022/06/20/ukraine-war-germany-turns-to-coal-as-russia-throttles-gas-supplies.html> 17.04.2023 adresinden alındı
- Cross, F. B. (1999). The Judiciary and Public Choice. *Hastings Law Journal*, 355-382.
- David, P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review*, Vol. 75, No. 2, *Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association*, 332-337.
- De Viti de Marco, A. (1888). *Il Carattere Teorico Dell'Economia Finanziaria*. Loreto Pasqualucci.
- Denholm, P., Hand, M., Jackson, M. & Ong, S. (2009). Land-Use Requirements of Modern Wind Power Plants in the United States. *National Renewable Energy Laboratory, NREL/TP-6A2-45834*.
- Doğan, E. (2015). The Relationship Between Economic Growth and Electricity Consumption from Renewable and Non-Renewable Sources: A Study of Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 534-546.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper Row Publishers.



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

---

- Empoli, D. d. (1993). Public Choice in Italy. *Public Choice*, 75-83.
- Energy Information Administration. (2013). *Annual Energy Outlook 2013 with Projections to 2040*. Washington D.C. (EIA).
- Engelen, B. (2007). Thinking Things Through: The Value and Limitations of James Buchanan's Public Choice Theory. *Review of Political Economy*, 165-179.
- Fang, Y. (2011). Economic Welfare Impacts from Renewable Energy Consumption: The China Experience. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(9), 5120-5128.
- Gawel, E., Strunz, S. & Lehman, P. (2014). A Public Choice View on the Climate and Energy Policy Mix in the EU-How Do The Emissions Trading Scheme and Support for Renewable Energies Interact?. *Energy Policy*, 175-182.
- Ghosh, S. (2002). Electricity Consumption and Economic Growth in India. *Energy Policy*, 30, 125-129.
- Gottschall, K., Kittel, B., Briken, K., Heuer, J.-O., Hils, S., Streb, S. & Tepe, M. (2015). Energy Regulatory Agencies. K. Gottschall, B. Kittel, K. Briken, J.-O. Heuer, S. Hils, S. Streb & M. Tepe (Ed.), *Public Sector Employment Regimes: Transformations of the State as an Employer* (167-196). Palgrave Macmillan London.
- Hughes, T. P. (1994). Technological Momentum. L. Marx & R. M. Smith (Ed.), *Does Technology Drive History? The Dilemma of Technological Determinism* (1001-113). Cambridge: MIT Press.
- Hull, R. (1997). *"Knowledge Management Practices" and Path Dependency in Innovation*. Manchester: Centre for Research on Innovation and Competition, The University of Manchester.
- IEA. (2020). *Energy Statistics Data Browser*. <https://www.iea.org/>: <https://www.iea.org/data-and-statistics/data-tools/energy-statistics-data-browser?country=WORLD&fuel=Energy%20supply&indicator=TESbySource>  
E.T:17.04.2023 adresinden alındı
- IEA. (2021). *How much will renewable energy benefit from global stimulus packages?*. <https://www.iea.org/articles/how-much-will-renewable-energy-benefit-from-global-stimulus-packages> 17.04.2023 adresinden alındı
- Inglesi-Lotz, R. (2016). The Impact of Renewable Energy Consumption to Economic Growth: A Panel Data Application. *Energy Economics*, 53, 58-63.
- IRENA. (2016). *Renewable Energy Benefits: Measuring the Economics*. Abu Dhabi: International Renewable Energy Agency.
- IRENA. (2019a). *Global Energy Transformation: A Roadmap to 2050* (2019 Edition). Abu Dhabi: International Renewable Energy Agency.
- IRENA. (2019b). *Renewable Energy and Jobs: Annual Review 2019*. Abu Dhabi: International Renewable Energy Agency.

Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

- Kay, A. (2005). A Critique of the Use of Path Dependency in Policy Studies. *Public Administration*, 553-571.
- Kirchgassner, G. & Schneider, F. (2003). On the Political Economy of Environmental Policy. *Public Choice*, 369-396.
- Kirmanoglu, H. (2009). *Kamu Ekonomisi Analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Koç, Ü. (2020a). Sektörel Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 55(1), 508-521.
- Koç, Ü. (2020b). The Relationship Between Biomass and GDP: A Panel Data Analysis. Ş. Apaydın & A. Güngör (Ed.), *New Perspectives and Studies in Economics and Administrative Sciences* (21-34). Ankara: Siyasal.
- Koç, Ü. & Şahin, H. (2015). Parasal Aktarım Mekanizması: Firma Bilanço Kanalı ve Türkiye. *Ege Academic Review*, 15(1), 19-26.
- Kraft, J. & Kraft, A. (1978). On The Relationship Between Energy and GNP. *Journal of Energy and Development*, 3, 401-403.
- Larkin, P. J. (2016). Public Choice Theory and Occupational Licensing. *Harvard Journal of Law & Public Policy*, 209-331.
- Leiserowitz, A., Maibach, E., Rosenthal, S. & Kotcher, J. (2018). *Energy in the American Mind*. New Haven: Yale University Programme on Climate Change, George Mason University Centre for Climate Change Communication.
- Leloux, M., Harkema, S. & Popescu, F. (2015). Accelerating The Adoption Process of Renewable Energy Sources Among SME's. *Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics*, 1(1), 247-255.
- Llop, M. (2020). Energy Import Costs in a Flexible Input-Output Price Model. *Resource and Energy Economics*, 59, 1-9.
- Loomis, D. G., Hayden, J., Noll, S. & Payne, J. E. (2016). Economic Impact of Wind Energy Development in Illinois. *Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis, De Gruyter*, 11(1), 3-23.
- Lowin, A. (1968). Participative Decision Making a Model Literature Critique, and Prescriptions for Research. *Organizational Behaviour and Human Performance*, 59-68.
- Majeed, M. T. & Luni, T. (2019). Renewable Energy, Water, and Environmental Degradation: A Global Panel Data Approach. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 13(3), 749-778.
- Marinescu, N. (2017). Wind Energy In The Eu: How Does Romania Fare?. *Annals - Economy Series, Constantin Brancusi University, Faculty of Economics*, 3, 83-87.
- Mazzola, U. (1890). *I Dati Scientifici Della Finanza Pubblica*. Torino: Ermanno Loescher&Co.
- McDowall, W., Ekins, P., Radosevic, S. & Zhang, L. (2013). The Development of Wind Power in China, Europe and The USA: How Have Policies and Innovation System Activities Co-Evolved?. *Technology Analysis & Strategic Management*, 25(2), 163-185.



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

- Menegaki, A. N. (2011). Growth and Renewable Energy in Europe: A Random Effect Model with Evidence for Neutrality Hypothesis. *Energy Economics*, 33(2), 257-263.
- Mercuro, N. & Medema, S. G. (2006). *Public Choice Theory*. Oxford: Princeton University Press.
- Mueller, D. C. (2003). *Public Choice 3*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Musgrove, P. J. (1981). Wind Energy. *Journal of the Royal Society of Arts*, 129(5301), 553-567.
- Narayan, P. K. & Prasad, A. (2008). Electricity Consumption-Real GDP Causality Nexus: Evidence from a Bootstrapped Causality Test for 30 OECD Countries. *Energy Policy*, 36, 910-918.
- Niskanen, W. A. (1975). Bureaucrats and Politicians. *The Journal of Law & Economics*, 617-643.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oates, W. E. & Portney, P. R. (2001). *The Political Economy of the Environmental Policy*. Washington D.C.: Resource for the Future.
- OECD. (2017). *Green Growth Studies: Green Growth Indicators 2017*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019). *Economic Policy Reforms 2019: Going for Growth*. Paris: OECD Publishing.
- Ohler, A. & Fetters, I. (2014). The Causal Relationship Between Renewable Electricity Generation and GDP Growth: A Study of Energy Sources. *Energy Economics*, 43, 125-139.
- Pantaleoni, M. (1883). *Contributo Alla Teoria del Riparto delle Spese Pubbliche*. Roma: Tipografia Editrice Romana.
- Prandecki, K. (2014). Theoretical Aspects of Sustainable Energy. *Energy and Environmental Engineering*, 2(4), 83-90.
- Pressman, S. (2004). What Is Wrong with Public Choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, 3-18.
- Quintana-Rojo, C., Callejas-Albinana, F., Tarancon, M. & Del-Rio, P. (2020). Assessing The Feasibility of Deployment Policies in Wind Energy Systems: A Sensitivity Analysis on a Multiequational Econometric Framework. *Energy Economics*, 86.
- Sadorsky, P. (2009). Renewable Energy Consumption and Income in Emerging Economies. *Energy Policy*, 37, 4021-4028.
- Self, P. (1993). *Government by the Market?: The Politics of Public Choice*. Bloomsbury Publishing.
- Şener, N. B. (2020). Devletin Değişen Rolü Çerçevesinde Bağımsız İdari Otoriteler: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Economics Literature*, 71-103.
- Shahbaz, M., Tang, C. F. & Shabbir, M. S. (2011). Electricity Consumption and Economic Growth Nexus in Portugal Using Cointegration and Causality Approaches. *Energy Policy*, 39, 3529-3536.



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

- Shaw, J. S. (2022). *Public Choice Theory*. <https://www.econlib.org/library/Enc1/PublicChoiceTheory.html>
- Soytas, U. & Sari, R. (2003). Energy Consumption and GDP: Causality Relationship in G-7 and Emerging Markets. *Energy Economics*, 25, 33-37.
- Stern, D. I. (2000). A Multivariate Cointegration Analysis of The Role of Energy in The US Macroeconomy. *Energy Economics*, 22, 267-283.
- Stern, D. I. & Cleveland, C. J. (2004). Energy and Economic Growth. *Rensselaer Working Papers in Economics 0410*.
- Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and Its Discontents*. Penguin Books Ltd.: London, UK.
- Taylor, M., Thornton, D., Nemet, G. & Colvin, M. (2006). *Government Actions and Innovation in Environmental Technology for Power Production: The Cases of Selective Catalytic Reduction and Wind Power in California*. Report for the California Energy Commission. Berkeley: University of California.
- Thatcher, M. (2002). Delegation to Independent Regulatory Agencies: Pressures, Functions and Contextual Mediation. *West European Politics*, 125-147.
- Tsoutsos, T., Frantzeskaki, N. & Gekas, V. (2005). Environmental Impacts from the Solar Energy Technologies. *Energy Policy*, 33(3), 289-296.
- Unruh, G. C. (2007). Understanding Carbon Lock-In. *Energy Policy*, 817-830.
- World Bank. (2012). *Inclusive Green Growth: The Pathway to Sustainable Development*. Washington: World Bank.
- World Bioenergy Association. (2019). *Global Bioenergy Statistics 2019*. World Bioenergy Association.
- Yoo, S. (2005). Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence from Korea. *Energy Policy*, 33, 1627-1632.
- Yoo, S. H, & Kwak, S. Y. (2010). Electricity Consumption and Economic Growth in Seven South American Countries. *Energy Policy*, 38(1), 181-188.

**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.



Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

## Reassessment of Public Choice Theory's Actors in Terms of Renewable Energy Market

Pelin Özdemir

### Extended Abstract

It is advocated that renewable energy might be able to create a range of solutions in the field of sustainable development, thus, preventing climate change, energy security, and avoiding price changes in the energy sector. For these counting reasons, renewable energy has had an ascending trend and has taken a significant part at national, international, and supranational institutions around the world. Many of the countries made efforts to create policies more or less to orient to renewable energy production. In this context, several goals are settled, and green energy and green transformation are commenced to encourage. According to International Energy Agency statistics, member countries made approximately 45 bn dollars public expenditure only for 2022 for renewable energy.

Especially after neoliberal policies to restrict state activities, most of the markets were deregulated and market activities were started to be monitored by the states instead of acting directly in the markets. The energy market was also one of them. Increasing energy demands depends upon industrialization and rising production capacities which are boosted by neoliberal policies, augmented carbon emissions and climate change caused from traditional energy sources. These conditions caused price fluctuations in energy markets, fuel oil dependency to oil-rich countries and energy security issues arose an inclination to renewable energy sources. Institutions like United Nations and European Union started to put some renewable energy targets to prevent energy market problems, developed policies to fight climate change and most of the countries started to give incentives for renewable energy investments. Feed-in-tariffs, subventions, grants, R&D supports, tax reductions and project finance are examples of public incentives. In spite of the fact that it seems a rising policy trend and the renewable energy production capacity increases, the portion of renewable energy in the world's total energy production has slow progress. For the last 30 years, it was waving between percent 12-14. Not only the institutional, technological, economic, and geographical possibilities and boundaries but also developments and tendencies around the world affect this progress positively or negatively. Moreover, the role of the state and its effect when using fiscal policy instruments must be taken into consideration and the reason for this slow increase must also explain in terms of public economics and public policy choice.

In this study, as it provides an aspect to identify what influences or prevents renewable energy production; the impact of public choices on renewable energy policies will be explained through actor behaviors in public choice theory and its effect to renewable energy production will be evaluated.

Public choice theory whose most prominent writers are Pantaleoni, Marco, Mazzola, Buchanan, Black, Downs, Tullock and Olson, aims to explain market agents' behaviors as though they are in a free market and take their actions according to their self-interests during public policy choices. So, methodological individualism is adopted to explain public activities. During its analysis, the theory assumes that agents are homoeconomicus and there is catallaxy in exchanges. According to theory, politicians, bureaucrats, voters, interest groups, and judiciary agents are the ones who act to make a public policy choice. All the agents try to

maximize their self-interest and this maximization prevents society from reaching the optimum welfare level.

When we adopt public choice theory agents' behaviors to renewable energy market, in addition to politicians, bureaucrats, voters, interest groups and judiciary agents, we should also consider independent administrative authorities and compulsive effects of national or regional energy policies of other countries or country groups.

While we start to tackle classical public choice theory agents, first of all, both from the government and opposition parties' politicians will make their decisions at the time of making or changing legal regulations according to their vote potential. If maintaining or supporting the current or traditional policies provide much more vote, then they will not change their position. On the other hand, if renewable energy policies' vote potential is more, this time, they will support these policies. So, the politicians will choose the options which maximize their votes.

The bureaucrats, who work to apply public policies, will aim to enlarge their activity area. Thus, they will maximize their scope of work. On the other side, even though traditional energy sources have too much harmful effects on the environment, voters cannot be able to choose renewable energies since they make a cost-benefit analysis. Their aim is to maximize the benefit and minimize the costs. So, they might support traditional energy policies if it is much cheaper than renewable ones.

Powerful interest groups like coal or oil lobbies who will be against environmental groups also have a considerable effect on public policy choices. Both parties will defend their interests and put some effort into maximizing them. Last but not least, judiciary agents who are assigned to legally control and supervise the public policy choice might be affected by other actors' behaviors, and at the same time, judiciary agents can influence the length of the period of regulations that will come into force.

Apart from the aforementioned agents, arising out of energy markets internally and externally, two agents must be figured out. One of them is independent administrative authorities which emerged after the privatization and deregulation era of neoliberalism and aimed to constrict state activities in free markets. These independent authorities have special areas of jurisdiction and might act to maximize their activity area, like the bureaucrats. They are also distinctive rule makers for the market. They do not directly engage in decision-making processes about policy choices, but by putting regulations and establishing energy market mechanism rules, they are orienting agents' reactions.

Terminologies like technological momentum, technological determinism, and social constructivism show us that there is a relation and reciprocal flow between social developments and technology. All the concepts approve of this relation but have different ways of thinking about the directions. On the other hand, path dependency and carbon lock-in effect terms are also worth mentioning to have a deep understanding of the nature of energy technologies and their decision processes. Since path dependency restricts the way after a decision both for organizational structure and investment, developing countries feel press to follow these ways. Also, in terms of carbon lock-in, the rate of returns on the cost of traditional energy production limits renewable energy choice and production where



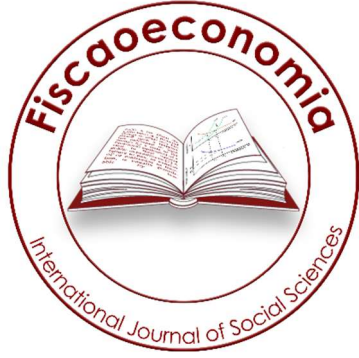
Özdemir, P. (2023). Yenilenebilir Enerji Politikası Aktörlerinin Kamu Tercihi Teorisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2199-2218. Doi: 10.25295/fsecon.1295166

---

renewables' costs are relatively high. During the renewable energy decision-making process, interactions between internal society and other societies, especially at the level of development, have a compulsive effect on the policy process and public choice. For example, EU regulations and decisions about renewable energy and their goals to restrict the sale of diesel or fuel cars, also carbon emission targets, directly affect the countries with a high trade volume in these fields. Further, during foreign trade transactions, especially for exporter countries, the EU and some countries are asking for green certificates or productions with net zero emissions, which shows that the production of import material has environment-friendly stages or balancing carbon emissions by compensating it with other carbon-reducing activities. In terms of developing or underdeveloped countries, which are also having difficulties with energy supply, they must transform their organizations according to EU regulations or country-specific demands. Therefore, public choice processes are influenced by means of the regulations of the EU and other countries' decisions. These processes might have a supportive effect on choosing renewable energies and renewable policies for governments and agents.

Actors who influence the decision-making process do not act only for one purpose. They are all affected by each other and give reactions. These interactions, which make the public decision process more complicated, are hard to identify in great detail and it is not applicable to measure agents' activities statistically. Public choice theory is limited to cover all the details of public decision-making processes. Even so, it gives us a general aspect. This general aspect tells us that the limited increase of renewable energy in the total energy supply is because of the self-interest maximization behavior of policy agents instead of social welfare purposes. For further studies to have detailed analysis, behavioral economics devices like game theory can be useful to estimate and evaluate agents' behaviors.





## Research Article/Araştırma Makalesi

### Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries

*Gelişmiş Ülkelerde Sektörlerarası Üretim-Enerji Tüketimi Bağlantıları ve Toplam Faktör Verimliliği ile Enerji Enflasyonunun Rolü*

Özge DEMİRAL<sup>1</sup>, Mehmet DEMİRAL<sup>2</sup>, Emine Dilara AKTEKİN-GÖK<sup>3</sup>, Çağatay TUNÇSİPER<sup>4</sup>

#### Abstract

The vast literature on the relationship between production activities and energy consumption in high-income countries mostly ignores intersectoral energy linkages. Therefore, this study investigates the cross impacts of per capita production in agriculture, industry, and services sectors on per capita energy consumption in these sectors, as well as the transport sector, using a panel dataset covering 19 developed countries' 1990-2019 period. By also controlling the changes in multifactor productivity, energy prices, and population indicators, the study applies the CS-ARDL (cross-sectionally augmented autoregressive distributed lag) estimation procedure. The short-run and long-run estimations agreeably reveal the following key findings. Agricultural energy consumption is affected by neither its own production nor that of other sectors. Industrial energy consumption is positively associated with its own production but negatively associated with service production. Service energy consumption is increased by growing industrial production. Transport energy consumption is positively associated with agricultural and service production. Multifactor productivity change, which refers to technological progress, is positively associated with energy consumption in all sectors. Higher energy inflation decreases transport energy consumption but increases energy consumption in the industrial and services sectors. The study further discusses why and how developed countries should adjust overall energy efficiency targets to intersectoral energy linkages.

**Jel Codes:** C33, O13, O14, Q41

**Keywords:** Sectoral Energy Consumption, Sectoral Production, Intersectoral Energy Linkages, Multifactor Productivity, Energy Inflation, CS-ARDL

<sup>1</sup> Assoc. Prof., Niğde Ömer Halisdemir University, Department of International Trade and Logistics, odemiral@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0165-2206

<sup>2</sup> Prof., Niğde Ömer Halisdemir University, Department of Economics, mdemiral@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8836-5682

<sup>3</sup> Niğde Ömer Halisdemir University, Department of Economics, dilaraktekin51@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4112-2456

<sup>4</sup> Ph.D., cagataytuncsiper@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0445-3686



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

## Öz

Yüksek gelirli ülkelerde üretim faaliyetleri ve enerji tüketimi ilişkisi üzerine gelişen geniş literatür, sektörlerarası enerji bağlantılarını çoğunlukla dikkate almamaktadır. Bu çalışma ise, 19 gelişmiş ülkenin 1990-2019 dönemini kapsayan panel veri setini kullanarak, tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinde kişi başına üretimin bu sektörlerde ve ayrıca taşıma sektöründe kişi başına enerji tüketimine olan çapraz etkilerini araştırmaktadır. Ayrıca toplam faktör verimliliği, enerji fiyatları ve nüfus göstergelerindeki değişimlerin de etkisini kontrol eden çalışma, CS-ARDL (yatay kesit genişletilmiş gecikmesi dağıtılmış otoregresif) tahmin prosedürünü uygulamaktadır. Kısa ve uzun dönem tahminler uyumlu bir biçimde şu temel bulguları ortaya koymaktadır. Tarımsal enerji tüketimi kendi üretiminden ve başka sektörlerdeki üretimden etkilenmemektedir. Sanayi enerji tüketimi kendi üretimi ile pozitif ilişkili iken hizmet üretimiyle negatif ilişkilidir. Hizmetler enerji tüketimi, büyüyen sanayi üretimiyle birlikte artmaktadır. Taşıma enerji tüketimi tarımsal ve hizmet üretimiyle pozitif ilişkilidir. Teknolojik gelişmeyi ifade eden toplam faktör verimliliği değişimi, tüm sektörlerdeki enerji tüketimiyle pozitif ilişkilidir. Yüksek enerji enflasyonu taşıma sektörü enerji tüketimini azaltırken sanayi ve hizmet sektörlerinde enerji tüketimini artırmaktadır. Çalışma, gelişmiş ülkelerin genel enerji etkinliği hedeflerini niçin ve nasıl sektörlerarası enerji bağlantılarına göre ayarlamak durumunda olduklarını tartışmaktadır.

**Jel Kodları:** C33, O13, O14, Q41

**Anahtar Kelimeler:** Sektörel Enerji Tüketimi, Sektörel Üretim, Sektörlerarası Enerji Bağlantıları, Toplam Faktör Verimliliği, Enerji Enflasyonu, CS-ARDL



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

## 1. Introduction

Energy is a strategic production factor for socioeconomic development in every country. At the global level, the total demand for energy has an upward trend (Bogmans et al., 2020; IEA, 2022; OECD, 2023). On the other hand, the increasing use of energy causes both economic and environmental side-effects associated with the energy trilemma, i.e., energy insecurity, environmental degradation, and energy unaffordability (Goh & Ang, 2020). From the economic perspective, since energy is scarce and expensive in many countries, increasing energy consumption can cause supply shortage and energy inflation, which are typically followed by overall inflation, unemployment, and output reduction unless a significant energy efficiency improvement is achieved. From the environmental perspective, it is well-evidenced that growing exploration, exploitation, and use of energy threaten the ecosystem through depleting energy resources and exacerbating atmospheric concentration of energy-related pollutants (Lorente & Álvarez-Herranz, 2016; Shahbaz & Sinha, 2019; Chang et al., 2022; Li, 2022) unless a significant renewable energy transition is achieved. Countries can solve the energy trilemma by increasing energy diversification and/or decreasing the overall energy intensity, in both of which, the developed countries, on average, have witnessed a relative improvement during the past several decades (Patt et al., 2019; Liddle & Sadorsky, 2021; Komarova et al., 2022; OECD, 2023). The environmental quality contribution of the renewable energy transition is clear but cutting the persistent fossil energy use and investments in renewable energy production are still difficult and expensive (Patt et al., 2019). Therefore, reducing energy consumption through energy efficiency and energy productivity is a certain enabler of solving the energy trilemma and optimal integration of economic preferences and environmental concerns. On environmental grounds, many national economies notably developed countries consider improvements in energy efficiency as a priority in all decarbonization strategies and combine their low-carbon targets with energy efficiency solutions. Albeit large cross-country variations and untapped potentials, the energy efficiency is higher in developed countries compared to that of developing countries, in most of which lower energy consumption is increasing. The ambitious energy efficiency targets and promising green growth improvement in some developed countries have put hope for the future of energy sustainability in other countries. However, energy efficiency improvement is not easy as it is a complex and multidisciplinary concept with a wide spectrum of applications (Sueyoshi et al., 2017; McAndrew et al., 2021).

Despite its underlying socioeconomic origins, the social sciences literature on energy efficiency remains relatively underrepresented (Dunlop, 2019), which limits the formulation and efficacy of inclusive policies to enhance energy efficiency. For practitioners, the identification of the socioeconomic factors affecting the energy consumption structures of societies has important implications at all levels of individuals and households (Kim, 2020; Perret et al., 2022; Sharma, 2022), firms (Cagno et al., 2017; Brinkerink et al., 2019), sectors (Wachsmuth & Duscha, 2019; Ferreira et al., 2022), countries (Metcalf, 2008; Bergquist & Söderholm, 2016), and the world distinguished between different country groups (Sineviciene et al., 2017; Eder & Provornaya, 2018; Canh et al., 2021; Demiral & Demiral, 2023) from both the consumption and production perspectives. Nonetheless, the available evidence is widely

restricted to the EKC (Environmental Kuznets Curve) literature based on the STIRPAT (STochastic Impacts by Regression on Population, Affluence, and Technology) approach mostly at the macro level. For the affluence (income) factor, the EKC refers to a bell-shaped pattern with a threshold that environmental degradation first ascends and then descends as per capita income continues to grow. The EKC-dominant literature has developed on both the pollution-income (Lorente & Álvarez-Herranz, 2016; Shahbaz & Sinha, 2019) and energy-production (energy Kuznets curve) nexuses (Bogmans et al., 2020; Mahmood et al., 2021), albeit the prevalence of the former. In the first stream at the sectoral level, studies are increasingly examining the environmental pollution impacts of production for different sectors (Chang et al., 2022; Htike et al., 2022) with a specific interest in agriculture (Gokmenoglu & Taspinar, 2018; Balogh, 2022), industry (Aden, 2018; Chikezie Ekwueme et al., 2022), service (Rosenblum et al., 2000; Demiral & Akça, 2022), and transport (Pablo-Romero et al., 2017; Gota et al., 2019). In most of the previous research, energy (non-renewable and renewable forms) is widely taken as a control variable and found an important determinant of environmental pollution indicators (Ahmad et al., 2022; Nassani et al., 2017; Chikezie Ekwueme et al., 2022; Htike et al., 2022).

Studies examine the relationship between energy and production, again mostly at the macro level building on the decoupling theory, which looks at the strength and direction of the relationship between economic growth and energy consumption (Payne, 2010; Omri, 2014; Wu et al., 2018; Shahbaz et al., 2019; Demiral & Demiral, 2023; Singh & Vashishtha, 2022; Zeng et al., 2022). Yet, the available evidence lacks consensus with varying coupling, decoupling, and neutrality associations. Notably, the decoupling performance of developed countries is superior to that of developing countries, some of which have even a coupling trend. The decline of industry in favor of the service sector may explain some of the decline in overall energy intensity in advanced economies. However, the impacts of the increasing deindustrialization and tertiarization processes on energy consumption in other sectors are scarce in the literature. Although it is recently argued that the aggregated measures of energy consumption and domestic production may mask sectoral heterogeneities (Karakaya et al., 2020), limited research has considered the energy-production association at the sectoral level (Bowden & Payne, 2010; Mendiluce et al., 2010; Deichmann et al., 2019; Flores-Chamba et al., 2019). More importantly, to our best knowledge, no study has been concerned with the cross-sectoral impacts, i.e., the effect of the production in one sector on the energy consumption in another sector. This research gap becomes more significant given the fact that no industry is independent of others. Indeed, sectors are closely interconnected, such that one sector's production uses inputs from other sectors and provides inputs for other sectors' production. Sectoral studies that investigate the direct nexus within a sector cannot fill this gap as they do not capture the recently pointed intersectoral indirect energy use and rebound effects (Moreau & Vuille, 2018; Vélez-Henao et al., 2019; Freire-González, 2020; Amjadi et al., 2022). Furthermore, the overall energy saving efforts need to know the intersectoral energy linkages for a better assessment of the potential overall decarbonization contribution of energy efficiency and renewable energy transition in all economic activities. In this context, it has practical importance to clarify the relationship between production and energy consumption at the sectoral level by also considering the intersectoral energy linkages for developed



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

countries that have been experiencing dynamic structural shifts both within and between sectors.

Besides production activities, technological progress and energy cost may have decisive forces in energy consumption varying across sectors. For the technology factor, the existing research lacks consensus on how to represent technology. The existing studies mostly take one-data technology indicators, such as high-tech production, research-development activities, as well as technology patents and inventions (Habiba et al., 2022; Wang et al., 2022; Zeng et al., 2022). However, these indicators have limitations in reflecting the total factor productivity related to technological change. Again, it should not be ignored that high energy prices are causing a large transfer of wealth from consumer to producer countries together with structural shifts between low- and high-energy-intensive economic activities within countries (IEA, 2022).

Many developed countries have recorded significant achievement in decoupling economic growth from energy consumption after the global energy shocks (Blanchard & Riggi, 2013; Bergquist & Söderholm, 2016; Wu et al., 2018; Zeng et al., 2022). Thus, decision-makers in developed countries always need new evidence on the energy intensity consequences of energy prices, as the sectoral energy use impacts of varying energy costs provide a practical policy instrument. Notably, the messages that the short-run and long-run common experiences of high-income countries provide have not been highlighted sufficiently, which would shed light on the developing regions' energy efficiency trajectories.

In response to these needs, this study examines the cross impacts of production in agriculture, industry, and services on the energy consumption in these sectors, as well as transport activities, in the case of high-income countries over the 1990-2019 period. The study also controls for the changes in MFP (multifactor productivity), energy inflation, and population indicators. The study uses advanced techniques to estimate the short-run and the long-run associations that are robust to recently argued issues in panel data analysis. The study is structured as follows. The next section outlines the research gap and study motivation in light of the reviewed literature. Then, the 'model and data' section describes the modeled variables and measurements of indicators. After the applied methods are explained in the 'methodology' section, the empirical results are given and reasoned in the 'results and discussions' section. The study draws some implications in the last section.

## 2. Literature and Research Gap

The STIRPAT approach (Dietz & Rosa, 1994; 1997) is widely adopted in the energy and environmental literature to explore the anthropogenic driving forces of environmental degradation (Wang et al., 2022; Habiba et al., 2022). In the energy use interpretation of the STIRPAT modeling, the production of goods and services (affluence), is the key driver of energy consumption (Vélez-Henao et al., 2019; Canh et al., 2021). Accordingly, studies are increasingly examining the energy impacts of production and showing that production in many countries is still strongly reliant on energy use, albeit temporal, country, sectoral, and regional heterogeneities (Cserekyei et al., 2016; Shahbaz et al., 2019; Dokas et al., 2022). For the sectoral heterogeneity, the research interest in the production-energy nexus at the sectoral

level is slight but increasing (Mendiluce et al., 2010; Voigt et al., 2014; Deichmann et al., 2019; Chang et al., 2022). Commonly, it is more practical conceptually and more convenient statistically to divide all economic activities into agriculture, industry, and service sectors together with transport activities.

Agricultural energy consumption is mostly related to machinery, powering, and heating in farming, ranching, hunting, and forestry activities. The shares of agriculture in GDP (gross domestic product) and total energy consumption are low in developed countries. For example, the 1990-2019 average of the OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) countries is around 2% in both indicators (OECD, 2023). Agricultural energy intensity has been relatively underrepresented in both political and academic arenas as practitioners usually focus on increasing agricultural production for meeting the basic needs of societies, rather than improving energy efficiency. Policymakers give priority to protecting agricultural production from such environmentally harmful impacts as soil pollution, drought, excessive land use, deforestation, deteriorating biodiversity, etc., which are usually stemmed from non-agricultural activities. The data reflects that there was a coronavirus pandemic-related decline in total energy consumption in 2020 for many developed countries but the energy consumption in agriculture did not change considerably (OECD, 2023). Yet, the agriculture sector has some untapped energy efficiency potentials which may be realized by technical progress and energy-efficient machinery; improvement of productive chemicals, plants and livestock, and irrigation systems; better planning customized by water, weather, soil, and temperature conditions; and moving away from energy-intensive agricultural activities (Metcalf, 2008). Local food-saving systems are also an indirect contributor (Schneider & Smith, 2009). The success of these strategies, however, may be restricted by urbanization and population growth, as well as economic growth as evidenced by Liu et al. (2021).

Industrial activities, especially manufacturing, are responsible for a significant share of global energy demand and emission pollution (Cagno et al., 2017; Renna & Materi, 2021). The industry has a large GDP share in many countries, whereas developed countries are experiencing a common downward trend over the past several decades (e.g., the OECD average was 29% in 1990 but fell to about 24% in 2019). This is also true for industrial energy consumption share in total energy consumption (e.g., the OECD average was 27% in 1990 but declined to around 21% in 2019) (OECD, 2023). The industrial energy intensity may be reduced by changing the industry mix as shown by Voigt et al. (2014). Consistently, a lower but technology-intensive proportion of industrial value-added is found a driver of energy decoupling in developed countries (Wu et al., 2018). Yet, some part of the energy intensity reduction witnessed especially in developed countries is attributed to the declining manufacturing in favor of services (Sineviciene et al., 2017; Bogmans et al., 2020), although this link is not stable and mostly depends on the technology level as shown by Zeng (2022).

From the tertiarization perspective, the service sectors are widely considered with larger energy-saving potentials. These potentials pertain to teleworking, alternative energy-efficient services, education/training in the consumption and production of energy-efficient technologies, relatively faster technological spillovers, and substituting teleconferencing

services for business travel, etc. (Rosenblum et al., 2000). On the other hand, increasing digital content, electronic commercial services, and internet traffic are also scaling up the service sector's energy use. The service sector's energy consumption share in total energy consumption is relatively low (e.g., the OECD average is around 12% over the 1990-2019 period) compared to its high GDP share (e.g., the OECD average is 72% over the 1990-2019 period) in many developed countries (OECD, 2023). In line, Atalla & Bean (2017) and Wu et al. (2018) verified that economic shifts from industry to service sectors upgraded overall energy efficiency and the growth of industrial production tended to hinder further energy efficiency for different country groups. Again, from the environmental pollution perspective, Demiral & Akça (2022) showed that deindustrialization improved decarbonization in the case of the EU (European Union) countries.

The transport sector is the key facilitator of logistics and contributes to all economic activities. Despite its huge energy-saving potential through energy-efficient green transportation, the transport sector is persistently among the top energy-intensive (and pollutive) industries in developed countries. The 1990-2019 average of the transport sector's share in total energy consumption is about 33%, which increased from 30% in 1990 to 34% in 2019 in OECD countries (OECD, 2023). Transport energy consumption is altered by many socioeconomic factors and affects overall energy use indicators in countries. From the developed countries' perspective, for example, Pablo-Romero et al. (2017) showed that rises in per capita production increased energy use for transport in the case of the 27 EU countries covering the 1995-2009 period. In the context of developing countries, Rehmann and Pablo-Romero (2018) analyzed panel data of 22 Latin American and Caribbean countries over the period 1990-2014 and showed that total GDP had a significant but nonlinear effect on transport energy consumption with different GDP thresholds. Demiral & Demiral (2023) confirmed that transport capacity was positively associated with energy intensity in the world sample (125 countries) and for the low-income and middle-income subsamples during 2000-2018.

The energy-STIRPAT model builds on an absolute energy-intensifying impact of population growth as extra individuals consume more energy. However, the energy impact of population indicators is not that certain (Sheng et al., 2017), as it changes for per capita income. When per capita income increases, if the other factors remain constant and energy-efficient infrastructure is not improved, the energy impacts of population become more significant as the depletion of energy resources increases. This premised impact is confirmed by the earlier research for both developing and developed countries (Atalla & Bean, 2017; Rehmann & Pablo-Romero, 2018; Liddle & Sadorsky, 2021; Komarova et al., 2022).

The last variable in the energy-STIRPAT model is technology. Technological progress incorporates not only the advancement in production techniques, but also social organization, institutions, culture, and all other factors that affect human impact on energy use other than population and affluence (Dietz & Rosa, 1994; 1997). The technology has channels through which it alters energy consumption. The production, use, and disposal of technology directly consume energy and the facilitation of technology development and maintenance of technological utilities require energy-intensive large infrastructures. However, the technology adoption of economic agents directly may save time and energy and promotes the transition



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

toward a service economy. The technological advancement also decreases energy consumption by replacing energy-inefficient production technologies and energy-intensive obsolete information and communication systems. The net effects of the technology depend on the relative importance of its adverse impacts (Voigt et al., 2014; Demiral & Demiral, 2023). From a broader perspective, as the key element of economic efficiency and sustainable development, MFP is a representative of technological progress (Hasanov & Mikayilov, 2021). MFP growth, by definition, may save the amount of the production factors including energy resources that are used to produce goods and services. Despite this, only a few studies considered its causal and associative effects on energy use. Tzeremes (2020) found one-way causalities running from MFP to energy consumption for some developed countries over the 1971-2017 period. Hasanov & Mikayilov (2021) showed that MFP was negatively associated with the consumption of (electricity) energy for the 1990-2019 period of a large panel of income-heterogenous countries.

Energy prices are important but not modeled in the STIRPAT approach. Notably, large increases in global energy prices in the 1970s caused huge output loss and inflation, especially in developed countries that were using imported oil inputs intensively in their production. These energy shocks forced and/or motivated developed countries, especially resource-poor economies, to improve energy efficiency such that later larger increases in global oil prices have been followed by much milder effects on output and inflation (Blanchard & Riggi, 2013; Bergquist & Söderholm, 2016). While rising energy prices increase the energy cost, on the one hand, it also makes the other production factors relatively cheaper, on the other hand, when these non-energy factors' prices do not change. However, the substitution of other factors for energy is limited and as the key component of the overall inflation, energy inflation is mostly accompanied by inflation in non-energy sectors, as well, which limits the economywide energy efficiency improvement. Despite its well-documented theoretical ground, not much research has been concerned with the energy prices' impacts on energy consumption. Metcalf (2008) and Shahbaz et al. (2019) showed that rising energy costs and oil prices played an important role in lessening energy intensity and energy demand in the United States. Flores-Chamba et al. (2019) showed a negative effect of oil prices on per capita energy consumption in the case of European countries during 2000-2016. Hasanov & Mikayilov (2021) consistently showed that electricity prices were negatively associated with electricity consumption in the case of the income-heterogenous panel of 49 countries. Tajudeen (2021) found some evidence showing that increasing energy prices were driving energy efficiency improvement for 32 OECD countries. Liu (2022) also showed that energy inflation increased (decreased) overall energy efficiency (energy intensity) in the case of the G7 (Group of Seven) economies.

After an extensive review of the energy literature outlined above, we have identified mainly four shortcomings of the existing empirical research, to which our study will contribute as follows: Firstly, the available evidence on the production-energy consumption at the sectoral level is scant and no panel study has been conducted from the intersectoral perspective within a unified regression framework for developed countries. Our study addresses this constraint by investigating the separate and cross impacts of production in agriculture, industry, and services sectors on energy consumption in these sectors, as well as transport, for 19 high-



income countries. Secondly, although many studies have examined the technological progress-energy use nexus, the role of the MFP concept is overlooked. Moreover, the sectoral energy consumption effects of energy costs in developed countries have been underexamined. Therefore, our study also considers the impacts of the changes in MFP, energy prices, and population. Thirdly, policymakers and scholars always need robust evidence for both the short-run and the long-run while combining economic growth and energy policies optimally. Therefore, we estimate the short-run and the long-run associations considering the recently arisen methodological concerns. Finally, the ever-growing STIRPAT literature is weak on the energy side and at the sectoral level. Again, the prevailing use of quadratic form in the EKC literature is increasingly criticized because of the multicollinearity problem. Thus, we provide some energy-EKC evidence at both sectoral and intersectoral levels by comparing the short-run and long-run associations based on the extended energy-STIRPAT model.

### 3. Model and Data

This study argues that energy consumption in a sector is affected by other sectors' production. We test this premise using a 30-year (1990-2019) panel dataset of 19 high-income developed countries selected based on the data availability. These countries are Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Italy, Japan, South Korea, Netherlands, New Zealand, Portugal, Spain, Sweden, the United Kingdom (UK), and the United States (US). The baseline model builds on the application of the energy-STIRPAT approach customized to the sectoral level and extended with energy inflation. Consequently, we have four models shown in equation (1), where,  $i$  and  $t$  respectively denote the sampled individual countries ( $N=19$ ) and years ( $T=30$ ), while  $\alpha_0$  and  $e$  are the regression constant and the stochastic error term, respectively. The  $\alpha_k$  parameters ( $k=1-6$ ) are partial slope coefficients to be estimated.

$$\begin{pmatrix} AGREC_{it} \\ INDEC_{it} \\ SEREC_{it} \\ TREC_{it} \end{pmatrix} = \alpha_0 + \alpha_1 AGRP_{it} + \alpha_2 INDP_{it} + \alpha_3 SERP_{it} + \alpha_4 MFP_{it} + \alpha_5 ENCPI_{it} + \alpha_6 POP_{it} + e_{it} \quad (1)$$

The dependent variables are per capita energy consumption in agricultural (*AGREC*), industrial (*INDEC*), service (*SEREC*), and transport (*TREC*) sectors. The independent variables are per capita production in agricultural (*AGRP*), industrial (*INDP*), and service (*SERP*) sectors, and changes in multifactor productivity (*MFP*), energy prices (*ENINF*), and population (*POP*). Table 1 describes the indicators, measures, and data sources of these variables.

Like Deichmann et al. (2019), sectoral production is measured based on value-added creation to hinder the multiple-counting problem. The primary energy measure is more pertinent than the final energy measure as it better captures energy efficiency gains along the intersectoral energy supply chains with upstream characters (Bogmans et al., 2020). Sectoral clustering is based on the fourth revision of the ISIC (International Standard Industrial Classification).

Agricultural energy consumption includes energy consumed by users in agriculture, hunting, and forestry. Industrial energy consumption includes the energy used in the production of iron and steel, chemical and petrochemical, non-ferrous metals, non-metallic minerals, transport equipment and machinery, mine and quarry, food and tobacco, paper, pulp and print, wood products, construction, textile, leather, and other manufactures. Energy consumption in services includes energy consumed by both commercial and public services, while transport energy consumption covers the energy used by all transport activities (OECD, 2017; 2023).

**Table 1: Variables**

Dependent Variables	Symbols	Measure	Sources
Total primary energy consumption in agriculture.	<i>AGREC</i>	Per capita tons of oil equivalent	Authors' calculations based on the 'environment' database of OECD (2023)
Total primary energy consumption in industry.	<i>INDEC</i>		
Total primary energy consumption in services.	<i>SEREC</i>		
Total primary energy consumption in transport.	<i>TREC</i>		
Independent variables			
Domestic production in agriculture.	<i>AGRP</i>	Per capita thousand US dollars at constant (2015) prices	Authors' calculations based on the 'output and income' database of UNCTAD (2023)
Domestic production in industry.	<i>INDP</i>		
Domestic production in services.	<i>SERP</i>		
Control Variables			
Annual change in multifactor (capital and labor) productivity.	<i>MFP</i>	%	'Productivity' database of OECD (2023)
Annual change (energy inflation) in energy consumer price index (energy-CPI).	<i>ENINF</i>		'Prices and purchasing power parities' database of OECD (2023)
Annual change in total population.	<i>POP</i>		'Demography and population' database of OECD (2023)

At the macro-level, energy intensity with the inverse meaning of energy efficiency and energy productivity is measured traditionally by the ratio of total primary energy use to either GDP or population. When the ratios increase, it indicates the exacerbated energy intensity (Karakaya et al. 2020; Demiral & Demiral, 2023; Ahmad et al., 2022). While the OECD (2023) database proposes both measures, like Csereklyei et al. (2016), Flores-Chamba et al. (2019), Bogmans et al. (2020), and Dokas et al. (2022), we have measured sectoral production and energy consumption in per capita terms to prevent the biases caused by significant population variations across countries. Technically, the per capita measure of energy consumption was a necessity for statistical convenience as sectoral production is also measured in per capita terms. The alternative GDP share measure would cause strong multicollinearity between sectoral production regressors, especially among the industrial and service production, as

increasing service share means decreasing industry share, or vice versa, in our sample. As population change may distort the per capita measures, we also include the population change in the models to refine the pure associations. Energy prices and MFP are also expressed in change terms with negative values for some years of several countries. Thus, we have not converted the variables into logarithms. Yet, the per capita energy consumption and sectoral production indicators are expressed in tons and thousand US dollars, respectively, to eliminate large numbers of non-logarithmic variables.

Differently, we have represented technological progress by MFP to reflect the overall productivity mechanism of technological progress. In a production function, value-added increase (economic growth) can be achieved by either increasing the amount or quality of the inputs or by improving MFP. As a synonym for total factor productivity, MFP reflects the overall efficiency with which labor and capital inputs are used together in the production process. Changes in MFP also cover the effects of changes in management practices, industrial organization, firm values, knowledge spillovers, economies of scale, competition, and other factors contributing to economic growth. Growth in MFP is simply measured as a residual, i.e., the fraction of GDP growth that cannot be explained by changes in labor and capital inputs. Therefore, if the amounts of labor and capital inputs are constant between two periods, any variation in output gives changes in MFP (OECD, 2023). In a Cobb-Douglas form, when using a set of inputs ( $X$ ) including capital ( $K$ ) and labor ( $L$ ) to produce an amount of output ( $Q$ ), the technical change ( $A$ ) affects these production factors proportionately:  $Q=A.f(X)$ ;  $X=K,L$ . Differentiating this expression with respect to time ( $t$ ) and using a logarithmic ( $\ln$ ) change rate, MFP change (the change rate of  $A$ ) is computed as in equation (2) (OECD, 2021; OECD, 2023).

$$\ln\left(\frac{MFP_t}{MFP_{t-1}}\right) = \ln\left(\frac{Q_t}{Q_{t-1}}\right) - \ln\left(\frac{X_t}{X_{t-1}}\right) \quad (2)$$

In equation (2),  $Q$  is output measured as GDP at constant market prices, while  $X$  denotes the change rates of total  $K$  and  $L$  inputs calculated as a cost-share-weighted average of the change rate in the inputs' amounts. These are then aggregated through chained calculations of costs and quantities. As formulated in equation (3), the MFP change consists of the changes in contributions of  $K$  and  $L$  inputs to GDP growth.

$$\ln\left(\frac{X_t}{X_{t-1}}\right) = \frac{1}{2}(K_t + K_{t-1})\ln\left(\frac{K_t}{K_{t-1}}\right) + \frac{1}{2}(L_t + L_{t-1})\ln\left(\frac{L_t}{L_{t-1}}\right) \quad (3)$$

As the use of  $K$  and  $L$  also requires energy, the growth of MFP is expected to be related to energy use. However, as the growth of MFP may either increase energy productivity or come at a cost of increasing energy use or both for different sectors, the net energy use effects of MFP growth are not that clear inherently.

#### 4. Methodology

The analysis starts with the computation of descriptive statistics and pairwise correlations of variables. Then, the CD (cross-sectional dependence) of variables is inspected. CD stems from

the presence of unobserved common shocks that affect the levels of the modeled variables in the sampled countries. CD concern is highly likely in our case since the sampled countries are strongly interdependent due to the ever-increasing economic integration and global policies such as unified climate coalitions. Neglecting CD can give misleading test statistics. To hinder this, in the case of CD, the second-generation methods that consider CD should be applied. Therefore, the variables' series and models' residuals are controlled for CD. Regarding the model in equation (1), CD arises if  $e_{it}$  is correlated across countries. The efficacy of the available CD tests depends on the size and structure of the panel data. When the number of countries (N) is smaller than that of years (T), the traditional LM (Lagrange multiplier) test of Breusch & Pagan (1980) is efficient. The Breusch-Pagan LM statistic is given by equation (4), where  $r_{it}$  is the sample estimate of the pairwise correlation of the residuals, and  $u_{it}$  is the OLS (ordinary least squares) estimate of  $e_{it}$ .

$$LM_{B-P} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N r_{ij}^2; \quad r_{ij} = r_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T u_{it} u_{jt}}{\left(\sum_{t=1}^T u_{it}^2\right)^{1/2} \left(\sum_{t=1}^T u_{jt}^2\right)^{1/2}} \quad (4)$$

We also apply the Pesaran (2015) weak CD test. This test points to the limiting behavior of the wideness (from 0 to 1) in the range of statistical significance ( $\alpha$ ) for CD inference and, thus, builds on the ranking of CD (Chudik et al., 2011; Ditzgen, 2021): weak ( $\alpha$  is 0), semi-weak ( $\alpha$  ranges between 0 and 0.5), semi-strong ( $\alpha$  ranges between 0.5 and 1), and strong ( $\alpha$  is 1) CD. By arguing that in the case of large N panels (e.g.,  $N > 10$ ), the null of weak CD is more appropriate than the null of no CD, Pesaran's (2015) approach tests the null hypothesis of the weak CD against the alternative of strong CD.

When CD is evidenced for variables, the second-generation panel unit root tests should be conducted as they take CD into account while examining stationarity. The CADF (cross-sectionally augmented Dickey-Fuller) test (Pesaran, 2007) is one of these tests. The CADF procedure handles CD by augmenting standard Dickey-Fuller regressions with country averages of the lagged levels and the first differences of countries consecutively. The CADF method tests the null hypothesis of unit root for individual countries. The CIPS (cross-sectional Im, Pesaran, and Shin) statistic is computed by taking a simple average of individual CADF statistics to test the null hypothesis suggesting the presence of homogeneous unit root (non-stationarity) in the whole panel. Equation (5) gives formulations of the CADF and CIPS tests.

$$CADF: \Delta y_{it} = \alpha_i + r_i y_{it-1} + \beta_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{j=0}^p \beta_{ij} \Delta \bar{y}_{it-j} + \sum_{j=0}^p \Delta y_{it-j} + u_{it};$$

$$CIPS = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N CADF_i \quad (5)$$

In equation (5)  $y$  is the variables tested for stationarity,  $\Delta$  is the difference operator,  $\bar{y}$  denotes the cross-sectional mean,  $p$  indicates the lags, and  $N$  denotes the number of countries in the panel, while  $CADF_i$  is the estimated t-statistic of individual cross-sections ( $i$ ) from the CADF regression.

The stationary properties of the modeled variables are decisive in selecting estimation procedures. If all variables do not have a unit root at their level, they are stationary, i.e.,  $I(0)$ .

In this case, the traditional least squares estimation procedures are efficient. When all variables have a unit root at level but not in the first-difference, they are integrated of order one, i.e., I(1). In this case, long-run estimations of the cointegration equations, if exist, are favorable. However, when the variables are mixed of level stationary, I(0), and first-difference stationary, I(1), processes, the ARDL (autoregressive distributed lag) approach should be adopted. Again, the efficacy of the ARDL procedure depends on their consideration of heterogeneity in data, which results in the heterogenous slope coefficients. The  $\Delta$  (delta) test of Pesaran & Yamagata (2008) proposes  $\Delta\tilde{t}$  and adjusted  $\Delta\tilde{t}_{adj}$  statistics used to test the null hypothesis of slope homogeneity. As shown in equation (6), the  $\Delta\tilde{t}$  test considers the weighted difference between the country-specific and the pooled estimates ( $\tilde{d}_{it}$ ), while the adjusted  $\Delta\tilde{t}_{adj}$  statistic adjusts the mean-variances (Bersvendsen & Ditzen, 2021).

$$\tilde{\Delta} = \frac{1}{\sqrt{N}} \left( \frac{\sum_{i=1}^N \tilde{d}_i - k_2}{\sqrt{2k_2}} \right); \tilde{\Delta}_{adj.} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \sum_{i=1}^N \tilde{d}_i - k_2}{\sqrt{\text{Var}(\tilde{z}_i T_i)}} \right); \text{Var}(\tilde{z}_i T_i) = \frac{2k_2(T_i - k - 1)}{T_i - k_1 + 1} \quad (6)$$

To check the stability of models, we also control for multicollinearity problems. Multicollinearity occurs when independent variables are correlated considerably. Multicollinearity can be checked through the VIF (variance inflation factor) values. The VIF for an  $X$  independent variable is calculated as  $VIF_X = 1/(1-R^2_X)$ , where  $R^2_X$  is obtained by regressing  $X$  on the remaining explanatory variables. The VIF value varies between 1 (no multicollinearity) to infinity (certain multicollinearity). The general rule-of-thumb claims that VIF values should not exceed 5 (Pablo-Romero, 2017; Gregorich, 2021).

The final step of the analysis is model estimations. Considering the confirmed heterogeneity, CD, and mixed order of integration features in data, we apply the CS-ARDL (cross-sectional ARDL) approach of Chudik et al. (2016). This method has advantages as it estimates both the long-run and short-run coefficients in unified modeling by also considering lagged dependent variables as weakly exogenous regressors under the error correction framework and by controlling for unobservable factors (Ditzen, 2021). Based on the CS-ARDL approach, the models for sectoral energy consumption ( $SEC$ ) are given in a unified form by equation (7).

$$\Delta SEC_{it} = \mu_i + \phi_i (SEC_{it-1} - \beta_i X_{it-1} - \varphi_{1i} \overline{SEC}_{t-1} - \varphi_{2i} \overline{X}_{t-1}) + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda_{ij} \Delta LSEC_{it-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \psi_{ij} \Delta X_{it-j} + \eta_{1i} \overline{\Delta LSEC}_t + \eta_{2i} \overline{\Delta X}_t + e_{it} \quad (7)$$

In equation (7),  $\beta_i$  indicates the coefficients of regressors,  $\lambda_{it}$  is the short-run coefficient of the dependent variables,  $\psi_{ij}$  shows the short-run coefficients of regressors,  $\eta_{1i}$  is the expected values of regressors,  $\eta_{2i}$  denotes the mean of regressors in the short run, and  $L$  is the lag operator, while  $e_{it}$  represents the estimation error.  $X_{it}$  is the vector of regressors including sectoral production ( $AGRP$ ,  $INDP$ , and  $SERP$ ),  $MFP$ ,  $ENINF$ , and  $POP$ . The term  $\overline{SEC}_{t-1}$  denotes the value of the  $SEC$  estimated for the long run and  $\overline{X}_{t-1}$  denotes the expected values of all regressors for the long run.  $\Delta SEC_{it-j}$  specifies the dependent variable and  $\Delta X_{it-j}$  represents regressors in the short run.  $\overline{\Delta LSEC}_t$  denotes the expected value of the regressed variable and  $\overline{\Delta X}_t$  consists of the expected values of regressors in the short run. In this approach, the number of lags for dependent variables ( $p$ ) and independent variables ( $q$ ) needs

to be known. The suggested rule to determine the lags is  $T^{1/3}$  (Ditzen, 2021), which results in 3 in our case. In the CS-ARDL method, coefficients can be directly estimated by applying the mean-group variance estimator when the mean-group estimator is used (Chudik et al., 2016). As it handles efficiently the endogeneity, CD, heterogeneous slope coefficients, non-stationarity, as well as unobserved components concerns, the CS-ARDL method is increasingly used in the relevant literature (Ahmad et al., 2022; Wang et al., 2022).

More specifically, one of the criticisms of the traditional approach to testing the EKC hypothesis is the technical limitation due to the multicollinearity problem caused by the inclusion of both the production (income) and its square in the same model. Addressing this model misspecification, Narayan & Narayan (2010) alternatively suggest the comparison of the short-run and long-run coefficients to infer the validity of the EKC hypothesis. In this argument, when the significant environmentally-detrimental effect (energy consumption in our case) of a regressor is smaller in the long-run than that in the short-run, it is attributed to the support of the EKC hypothesis. Therefore, the CS-ARDL approach also enables us to control for the EKC hypothesis without the multicollinearity problem.

## 5. Results and Discussions

Table 2 displays panel descriptive statistics and Pearson correlation coefficients over the period. For sectoral energy consumption, the mean values of *AGREC*, *INDEC*, *SEREC*, and *TREC* are respectively 0.124, 1.203, 0.496, and 1.224 tons of oil equivalent per capita. Their maximum values are 0.406 (1996 value of Netherlands), 3.305 (2004 value of Finland), 1.127 (2019 value of Canada), and 3.126 (2005 value of the US), respectively. Their minimum values are 0.003 (2003 value of Germany), 0.333 (2019 value of Greece), 0.075 (1990 value of Portugal), and 0.407 (1990 value of Portugal), respectively.

Regarding sectoral production, the panel average of *AGRP* is 0.836 thousand US dollars per capita, which is maximum at 2.790 (New Zealand's 2013 value) and minimum at 0.261 (UK's 2005 value). Most of the sampled countries have been experiencing a deindustrialization process, which has resulted in low and decreasing industrial production in favor of high and increasing service production per capita, despite temporal and country heterogeneities. The mean of *INDP* is 9.377 ranging between 16.119 (Finland's 2007 value) and 2.929 (Greece's 2014 value). The mean of *SERP* is 25.079 thousand US dollars. It is highest at 48.556 (2019 value of the US), and lowest at 4.810 (1990 value of South Korea). *MFP* and *ENINF* are observed to be varying considerably over countries and time. The average population growth (*POP*) is 0.569%. Germany, Greece, Italy, Japan, Portugal, and Spain had a decline in population for several years in the period.

**Table 2: Panel Descriptive Statistics and Correlations (Observations: 570)**

Descriptive Statistics					
Variables↓	Mean	Median	Max.	Min.	Std. dev.
<i>AGREC</i>	0.124	0.104	0.406	0.003	0.078
<i>INDEC</i>	1.203	1.059	3.305	0.333	0.586
<i>SEREC</i>	0.496	0.480	1.127	0.075	0.224
<i>TREC</i>	1.224	1.039	3.126	0.407	0.581
<i>AGRP</i>	0.836	0.755	2.790	0.261	0.439
<i>INDP</i>	9.377	9.617	16.119	2.929	2.734
<i>SERP</i>	25.079	24.538	48.556	4.810	8.263
<i>MFP</i>	0.661	0.657	7.309	-8.190	1.517
<i>ENINF</i>	3.615	3.162	35.706	-18.397	6.360
<i>POP</i>	0.569	0.489	3.098	-1.837	0.512
Matrix of Correlations					
Variables↓→	<i>AGREC</i>	<i>INDEC</i>	<i>SEREC</i>	<i>TREC</i>	<i>AGRP</i>
<i>INDEC</i>	0.376***	1			
<i>SEREC</i>	0.199***	0.582***	1		
<i>TREC</i>	0.166***	0.446***	0.698***	1	
<i>AGRP</i>	0.590***	0.286***	-0.207***	0.089**	1
<i>INDP</i>	0.223***	0.556***	0.546***	0.397***	-0.008
<i>SERP</i>	0.230***	0.208***	0.512***	0.492***	-0.082**
<i>MFP</i>	-0.009	0.122***	0.077*	-0.006	0.026
<i>ENINF</i>	0.020	0.010	-0.062	-0.013	0.084**
<i>POP</i>	0.295***	0.291***	0.220***	0.526***	0.396***
Variables↓→	<i>INDP</i>	<i>SERP</i>	<i>MFP</i>	<i>ENINF</i>	<i>POP</i>
<i>SERP</i>	0.721***	1			
<i>MFP</i>	0.052	-0.136***	1		
<i>ENINF</i>	-0.067	-0.099**	0.023	1	
<i>POP</i>	0.226***	0.227***	0.002	0.054	1

**Note:** Triple, double, and single asterisks show the statistical significance of correlations at the 99%, 95%, and 90% confidence levels, respectively.

The significant pairwise correlations in Table 2 show that *AGREC* is positively correlated with production and energy consumption in other sectors. This is true for *INDEC*, as well. However, *SEREC* is negatively correlated with *AGRP*, while *TREC* is positively associated with production in all three sectors. Notably, *AGRP* is negatively but weakly correlated with *SERP*. *MFP* is positively correlated with *INDEC* and *SEREC*, whereas its correlation with *SERP* is negative. Despite the weakness, *ENINF* is positively and negatively correlated with *AGRP* and *SERP*, respectively. Lastly, *POP* is positively correlated with all sectoral production and energy consumption variables. In general, the correlations reveal the interconnectivity of sectoral production and energy consumption, which needs to be explored through regression analysis.

Table 3 provides the CD test results, which confirm that all variables' series have CD. Furthermore, the CD exists strongly for the variables except for *POP*. The CD findings indicate that the sampled countries are widely affected by some unmeasured common factors. The

sum of these factors' effects becomes stronger gradually with the inclusion of the members of the sample for the variables except for *POP*.

For the stationarity control, the CIPS panel unit root test is applied and results are reported in Table 4. The results infer that sectoral production and energy consumption variables exhibit a unit root process at their levels but not in their first differences,  $I(1)$ , implying that any shocks to sectoral production and energy consumption will have permanent effects on the indicators of these variables. In this case, policies may be efficiently implemented to change the amount of sectoral production and energy consumption in the long-run. The possible effects of the policies are explored through the long-run estimation of the cointegration equations. However, MFP does not have a unit root at level,  $I(0)$ , and the decision between  $I(0)$  and  $I(1)$  depends on the consideration of the contingent trend for *ENINF* and *POP*. The level-stationary process indicates that any shocks will have a transitory effect and indicators will return to their trend. Thus, the inclusion of both  $I(0)$  and  $I(1)$  variables in a model prompts us to use the ARDL modeling.

**Table 3: Results from Cross-Sectional Dependence (CD) Tests**

Null→	No CD		Weak CD	CD inference
Tests→ Variables↓	Breusch-Pagan (1980) LM (detrended)	Breusch-Pagan (1980) LM (trended)	Pesaran (2015) weak CD	
<i>AGREC</i>	209.416** (0.024)	214.257** (0.014)	5.469*** (0.000)	Strong
<i>INDEC</i>	206.779** (0.032)	234.187*** (0.001)	29.902*** (0.000)	Strong
<i>SEREC</i>	240.596*** (0.000)	276.627*** (0.000)	23.625*** (0.000)	Strong
<i>TREC</i>	224.966*** (0.005)	256.481*** (0.000)	30.153*** (0.000)	Strong
<i>AGRP</i>	249.967*** (0.000)	245.650*** (0.000)	32.753*** (0.000)	Strong
<i>INDP</i>	238.364*** (0.001)	253.031*** (0.000)	26.574*** (0.000)	Strong
<i>SERP</i>	356.634*** (0.000)	369.437*** (0.000)	68.160*** (0.000)	Strong
<i>MFP</i>	199.136* (0.069)	249.105*** (0.000)	21.205*** (0.000)	Strong
<i>ENINF</i>	369.718*** (0.000)	274.150*** (0.000)	49.477*** (0.000)	Strong
<i>POP</i>	216.323** (0.011)	225.399*** (0.003)	2.046 (0.410)	Weak

**Note:** Probability values are in (). Triple, double, and single asterisks show the rejection of the null hypothesis at the 99%, 95%, and 90% confidence levels, respectively.



**Table 4: Results from the CIPS Unit Root Test**

Null→ Specification→ Trend→ Variables↓	Non-stationarity (unit root)				Order of integration inference↓
	Level (max. lags: 7)		First-difference (max. lags: 6)		
	Detrended	Trended	Detrended	Trended	
<i>AGREC</i>	-1.400	-1.476	-3.646***	-3.538***	I(1)
<i>INDEC</i>	-1.536	-2.592	-3.955***	-3.692***	I(1)
<i>SEREC</i>	-1.544	-1.622	-3.513***	-3.196***	I(1)
<i>TREC</i>	-1.213	-1.556	-3.903***	-3.245***	I(1)
<i>AGRP</i>	-1.457	-1.456	-3.134***	-3.516***	I(1)
<i>INDP</i>	-1.373	-1.827	-3.561***	-3.675***	I(1)
<i>SERP</i>	-1.399	-1.673	-3.356***	-3.028***	I(1)
<i>MFP</i>	-2.547***	-3.034***	—	—	I(0)
<i>ENINF</i>	-2.454***	-2.438	-4.408***	-3.835***	Not I(2)
<i>POP</i>	-2.155*	-2.265	-3.095***	-3.701***	Not I(2)

**Note:** Optimal lag lengths are selected based on the Akaike criterion. CIPS critical values for detrended (trended) specifications are -2.40, -2.21, and -2.12 (-2.90, -2.73, and -2.64), at the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. Triple, double, and single asterisks show the rejection of the null hypothesis at the 99%, 95%, and 90% confidence levels, respectively.

Afterward, in order to specify the ARDL approach, the models are controlled for slope heterogeneity and CD. The results reported in Table 5 show that the coefficients to be estimated are heterogeneous and the cross-country regression residuals are strongly interrelated, which fits the CS-ARDL estimate.

**Table 5: Results from Heterogeneity and CD Tests for Models**

Dependent variable		<i>AGREC</i>	<i>INDEC</i>	<i>SEREC</i>	<i>TREC</i>
Null↓	Tests↓	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Slope homogeneity	$\Delta$ tilde	14.600*** (0.000)	22.876*** (0.000)	9.101*** (0.000)	19.562*** (0.000)
	Adjusted $\Delta$ tilde	15.390*** (0.000)	24.114*** (0.000)	9.593*** (0.000)	20.620*** (0.000)
Cross-sectional dependence	Breusch- Pagan (1980)	816.093*** (0.000)	1596.627*** (0.000)	786.659*** (0.000)	1408.066*** (0.000)
	Pesaran (2015)	1.758* (0.080)	3.724*** (0.000)	7.351*** (0.000)	2.288** 0.023

**Note:** Probability values are in (). Triple, double, and single asterisks show the rejection of the null hypothesis at the 99%, 95%, and 90% confidence levels, respectively.

In addition, the calculated VIF values for the *AGRP* (1.213), *INDP* (1.603), *SERP* (1.823), *MFP* (1.086), *ENINF* (1.016), and *POP* (1.034) regressors do not move away severely from 1, corroborating the absence of multicollinearity problem. Consequently, the coefficients are estimated through the CS-ARDL method and the results are given in Table 6.

**Table 6: Results from CS-ARDL Estimates**

Dependent variable→	AGREC: Model 1	INDEC: Model 2	SEREC: Model 3	TREC: Model 4
Regressor↓	Short-run estimates			
<i>ECT</i>	-0.498*** (0.000)	-0.400*** (0.000)	-0.579*** (0.000)	-0.587*** (0.000)
<i>AGRP</i>	0.005 (0.620)	0.004 (0.955)	-0.038 (0.331)	0.087* (0.051)
<i>INDP</i>	-0.001 (0.585)	0.032*** (0.001)	0.013* (0.062)	0.008 (0.321)
<i>SERP</i>	-0.001 (0.714)	-0.005 (0.124)	0.001 (0.765)	0.005* (0.087)
<i>MFP</i>	0.001** (0.012)	0.009*** (0.000)	0.002 (0.427)	0.003* (0.010)
<i>ENINF</i>	0.0001 (0.501)	0.001* (0.010)	0.001** (0.011)	-0.0005* (0.074)
<i>POP</i>	-0.003 (0.394)	0.056 (0.129)	-0.009 (0.489)	0.039*** (0.001)
	Long-run estimates			
<i>AGRP</i>	0.005 (0.564)	0.016 (0.737)	-0.013 (0.583)	0.058* (0.067)
<i>INDP</i>	-0.001 (0.552)	0.020*** (0.001)	0.007* (0.096)	0.005 (0.274)
<i>SERP</i>	-0.001 (0.535)	-0.004* (0.056)	0.001 (0.745)	0.003* (0.096)
<i>MFP</i>	0.001** (0.012)	0.006*** (0.000)	0.002 (0.280)	0.002** (0.012)
<i>ENINF</i>	0.00004 (0.457)	0.001** (0.016)	0.0005** (0.012)	-0.0003* (0.092)
<i>POP</i>	-0.002 (0.374)	0.037 (0.105)	-0.004 (0.681)	0.025*** (0.002)
F-stat.	1.240** (0.040)	2.420** (0.000)	1.420*** (0.000)	2.300*** (0.000)
R <sup>2</sup>	0.590	0.380	0.480	0.440
RMSE	0.010	0.040	0.030	0.030

**Note:** Probability values are in (). Triple, double, and single asterisks show statistical significance at 99%, 95%, and 90% confidence levels, respectively.

According to statistically significant results, the growth of *AGRP* leads to an increase in only *TREC* in both the short-run and the long-run. The estimated coefficients indicate that when per capita agricultural production increases by one thousand US dollars, per capita transport energy consumption also increases by about 0.087 tons (87 kg) in the short-run and 0.058 tons (58 kg) in the long-run. The reason behind the positive impact is that the increasing agricultural activities, from production to consumption, need extra transport. Moreover, growing *AGRP* increases new agricultural investment which again vitalizes the energy use in the transport sector. In addition, the sampled countries may be using some agricultural content as bioenergy consumed in the transport sector. The insignificant impacts of agricultural production on agricultural energy consumption reveal the energy-coupling feature in agricultural sectors.

A premised, rising *INDP* scales up not only its own energy consumption but also that of service in both the short-run and the long-run. Quantitatively, the estimated coefficients reveal that an extra one thousand US dollars per capita production in the industry sector causes 0.032 tons (32 kg) and 0.013 tons (13 kg) increases in per capita energy consumption of the industry and service sectors in the short-run. These effects decrease to about 0.020 (20 kg) and 0.007 (7 kg) tons in the long-run.

The expanding service sector is highly using transport services in developed countries. *SERP* is found positively associated with *TREC* in both the short-run and the long-run. More

specifically, about 0.005 tons (5 kg) (in the short run) and 0.003 tons (3 kg) (in the long-run) increases are expected in per capita energy consumed in the transport sector, when one-thousand-valued new production per capita is created in the service sector. However, this extra service production reduces industrial energy consumption per capita by about 0.004 (4 kg) in the long run. This link indicates the possible structural shift within the industry. Developed countries tend to outsource energy-intensive industrial production (from other countries) and specialize in less-energy-intensive components, which are strongly related to the service sector. This service-led specialization in light industries supports the energy reduction contribution of deindustrialization and tertiarization when they are defined separately as outsourcing of energy-intensive industries and growing service sector, respectively (Moreau & Vuille, 2018; Chang et al., 2022). The energy reduction contribution of tertiarization (-0.004) to the industry remains higher than its energy-intensifying effects (0.003) on the transport sector in the long run. This means that further tertiarization will help in reducing the overall energy intensity in developed countries. Even though our intersectoral energy coefficients are not directly comparable with that of the earlier studies with an aggregated approach, the net energy reduction contribution of service production is in line with the outcomes of Atalla & Bean (2017), Wu et al. (2018), and Chang et al. (2022).

Additionally, as the production-energy consumption linkage weakens in magnitude from the short-run (0.032) to the long-run (0.020) for the industry sector, the industrial energy Kuznets curve pattern is supported from the perspective of Narayan & Narayan (2010). This indicates that the initial (in the short-run) strong positive link between industrial production and industrial energy consumption later (in the long-run) starts weakening. Given the decreasing trend of industrial production in our case, this pattern is likely driven by developed countries' leaving the low-valued but high-energy-intensive industrial activities and concentrating on the high-valued but less-energy-intensive light industrial activities. Moreover, this pattern is also evidenced in the cross-sectoral impacts, such that agricultural production's energy intensity impacts on the transport sector declined from the short-run to the long-run. Similarly, the energy Kuznets curve pattern is observed in the impacts of industrial production on service energy consumption and in the impacts of service production on transport energy consumption. These findings imply the increasing structural shift to energy-efficient activities both within and between sectors, enhancing overall environmental awareness, improving energy-saving technologies, and strengthening energy standards in the long-run. Yet, as the long-run coefficients remain positive, these energy efficiency improvements remain relative and need more ambitious efforts to improve energy efficiency for a certain decline in energy intensity. Unfortunately, there is no evidence provided by the earlier research to compare directly with our findings of cross-sectoral energy linkages.

The positive association between *MFP* and energy consumption in all sectors, particularly in agriculture, industry, and transport, indicates that the reduction in energy intensity does not occur in the normal course of technological development spontaneously. This clearly indicates the need for targeted efforts to shift toward less energy-intensive production technologies and activities even in developed countries with high technological capacities. While labor and capital resources produce goods and services productively as desired economically, they also

simultaneously use extra energy undesired both economically and environmentally. This win-lose structure emerges a new concept of the energy-adjusted MFP. This evidence contradicts that of studies showing that technological progress reduces energy consumption and improves energy efficiency (e.g., Hasanov & Mikayilov, 2021; Uddin et al., 2022). One explanation for the energy intensity impacts of *MFP* is that firms with large positive labor and capital productivity may respond using more energy inputs. Another explanation is the energy rebound effect which states that energy efficiency improvement realized by *MFP* growth does not reduce but rather increases the energy demand. This occurs because the additional financial gains enabled by energy efficiency encourage economic agents to consume more energy. Our findings are consistent with the rebound effects channels highlighted and evidenced by Vélez-Henao et al. (2019), Freire-González (2020), Demiral & Demiral (2023), and Amjadi et al. (2022).

The results reveal that *ENINF* is positively associated with *INDEC* and *SEREC* but the nexus is negative for *TREC* in both the short-run and the long-run. The evidence that energy prices do not affect all sectors in the same way, highlights the importance of the sectoral perspective. The negative association between *ENINF* and *TREC* is consistent with the theoretical expectations and some previous evidence (e.g., Atalla & Bean, 2017; Flores-Chamba et al., 2019; Shahbaz et al., 2019; Hasanov & Mikayilov, 2021; Liu, 2022). This link validates the energy price adjustment as an important policy instrument for transport, but not for other sectors. Filipović et al. (2015) supported the usefulness of energy taxation to reduce energy intensity by showing that some EU countries with higher energy taxes also had lower energy intensity during the period 1990-2012. Like us, Pablo-Romero et al. (2017) found that energy inflation helped reduce energy consumption in the transport sector. This indicates the expected energy-saving technical change is occurring only in the transport sector. This can be also the outcome of the avoidance of individuals and logistics operators from the excessive use of transport as a response to increasing energy costs. One reason for the challenging positive *ENINF-INDEC* and *ENINF-SEREC* nexuses is our sectoral consideration. Yet, there are some economic rationales for these positive associations that industry also covers energy-related activities, in which energy inflation increases productivity and encourages industrial producers to use more energy inputs. The positive association in the service sector may be explained by the structural change in developed countries. Service sectors in these countries are expanding against the industry sectors. The value-added in the services sector is created with high productivity and profits. It seems that the marginal cost of the used energy remains lower than its marginal profit. The possible increasing return of energy use may be encouraging firms in service sectors to expand their production, even if the energy inflation increases. Moreover, as the industry and service sectors provide many crucial inputs to other sectors' production, the producers in these sectors may be reflecting the cost of energy inflation to consumers (the pass-through effect), which also lead to an increase in per capita energy consumption.

*POP* is significantly (positively) associated with only *TREC* in both the short-run and the long-run, despite a decline in the magnitude of the long-run effect. Again, some research confirmed

the energy consumption impact of the growing population and urbanization (e.g., Sheng et al., 2017; Liddle & Sadorsky, 2021; Bogmans et al., 2020).

The error correction term (*ECT*) explains the speed of adjustment to return to equilibrium in the long-run. The *ECT* coefficients of the estimated models are statistically significant with consistent negative signs. Quantitatively, they reveal that any variation from the equilibriums of *AGREC* (Model 1), *INDEC* (Model 2), *SEREC* (Model 3), and *TREC* (Model 4) in the short run will be adjusted in the long-run by 0.498, 0.400, 0.579, and 0.587, respectively.

## 6. Conclusions and Implications

The explored cross-sectoral energy consumption responses to intersectoral production provide some insights into potentials, challenges, and policy implications. As agricultural energy consumption is independent of other sectors' production, energy-reduction policies in agriculture should be sector-specific and intended to facilitate the energy-efficient transformation in all agricultural machinery and agricultural powering and heating activities. The improvement of agricultural productive innovation to boost energy efficiency is also important. However, agricultural energy consumption is not affected by its own production, either. Even though this neutral effect supports the energy-decoupling, some significant reduction in per capita agricultural energy consumption can be achieved by further lessening per capita food losses and wastes, which also fits the zero-hunger aims of developed countries. Most of the sampled countries are EU members. These countries may further lower agricultural energy consumption by better allocating the agricultural production within the Union, considering the members' advantages in terms of climate, weather, soil, temperature, etc. For other countries, increasing bilateral agricultural trade agreements will bring about similar benefits.

Since industrial energy consumption is positively associated with its own production, energy-saving technologies in this sector should be promoted. The development and adoption of energy-saving technologies in the industrial sector may be difficult and expensive as these efforts are related to the replacement of the present energy-intensive industrial systems with more energy-efficient ones. Thus, the adjustment cost of low-energy transition may be financed by the governments based on energy efficiency assessment. Again, binding energy standards enforced by energy taxes (for high-energy-intensive manufacturing) or grants/rewards (for low-energy-intensive manufacturing) may also discourage the excessive use of energy in industrial activities. These actions will help reduce per capita industrial energy consumption, especially in the long-run.

Given the ongoing tertiarization trend of developed countries, the overall industrial energy intensity in these countries may be further reduced by enhancing structural change toward service sectors. This argument is supported by the evidenced negative impact of increasing service production on industrial energy consumption in the long-run. The energy-saving contribution of tertiarization seems to have some untapped potential as services sector energy intensity is increased by only industrial production, rather than service production, which again underlines the importance of the structural shift from industrial to service

activities. It can be inferred that structural transformation in developed countries is occurring from more energy-intensive industrial production to less energy-intensive service production. Therefore, promoting this transition will help in improving total energy efficiency. However, deindustrialization and tertiarization exert an important challenge such that increasing service production leads to significant increases in the energy intensity of the transport sector, which is also closely linked to service sectors. These perplexing intersectoral linkages highlight once again the importance of low-energy green transport modes, which will also ease the evidenced energy consumption effect of agricultural production on transport energy consumption. Alternatively, and/or inclusively, firms in transport sectors may be intervened by internal energy price adjustment when global shocks reduce energy prices. Moreover, the users of transportation need to be well-educated about the economic and environmental costs of energy consumption and well-provided with alternative energy-efficient and cheap transportation services. More specifically, the buying and using of energy-intensive transports and personal cars should be made more expensive depending on their energy consumption compared to energy-efficient alternatives, which should be available cheaply in the markets.

Nonetheless, the policies that hold the energy prices high should be transport-specific as energy inflation increases the energy intensity of industry and service sectors. Thus, the possible markup pricing of the firms in these sectors should be controlled and they are encouraged to decrease the amount of energy use not to pass the energy costs through their customers easily. Unless this is achieved, the strong correlation between energy prices and overall inflation cannot be weakened and the harmful impacts of external energy shocks cannot be recovered. From the environmental pollution perspective, as green logistics and energy-saving transport modes initiatives have more potential in the mitigation undertakings, developed countries should focus on the renewable energy transition in the transport sector.

In addition to its distinctive intersectoral framework, another important contribution of this study is its consideration of *MFP* rather than oversimplified measures of technology. The evidenced positive associations between *MFP* and sectoral energy consumption highlight the importance of distinguishing *MFP* growth between energy-intensifying and energy-easing components. From the technological perspective, our findings indicate that *MFP* is not high enough to lower the level of energy consumption in the sectors. Therefore, developed countries have a risk of *MFP*-driven energy intensity since the growing productivity of the used labor and capital tends to raise the energy intensity of sectors, particularly that of agriculture, industry, and transport. This evidence indicates the energy rebound effects and calls for more attention from energy practitioners to the energy-adjusted green *MFP*. For the labor component of *MFP*, because the productivity gains seem to be gained by extra energy use, the employees need to be trained in energy-efficiency behaviors and energy-efficient management practices. For the capital productivity contribution to energy use, investment should be centered on the energy-efficiency merit. From the technology perspective, the technologies used by labor and capital again should be modernized to more energy-efficient content. The *MFP* growth increases the earnings of capital (investors) and employees. Since this income growth may also increase their agricultural, industrial, service, and transport consumption (the rebound effect), the economic agents' extra energy demand responses may



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

be counterbalanced by extra taxation. The tax revenues should be allocated to support the energy efficiency projects of producers to reduce the economy-wide rebound effects embodied in intersectoral energy linkages.

Besides, the energy use impacts of economic agents and broadly the total population should be eased by increasing societal awareness of the economic and environmental harms of energy consumption. This can be conveyed by environmental education which will improve the environmental human capital. The increasing environmental human capital will also enhance the embracement and efficacy of energy efficiency campaigns and policy actions from both the demand and supply sides. All these practices will support the increase of energy efficiency on the production side and reduce energy inefficiencies on the consumption side, which together pave the path to the greener economy of developed countries.

The study also provides some research notes for academics. As the consideration of country heterogeneity is not alone competent, scholars should also consider sectoral heterogeneity and intersectoral energy linkages. More importantly, the potential rebound effects leaking in the intersectoral energy linkages should be a concern. For our aims, we did not distinguish total primary energy between those supplied by renewable or non-renewable resources. We also grouped industries from a broad perspective. Again, we did not compute *MFP* and energy inflation at the sectoral level due to the highly likely productivity and inflation spillovers across all sectors. Finally, because we purposed to explore the common relationships in developed economies, we did not test the associations at the country level. These points may be addressed by future research.

## References

- Aden, N. (2018). Necessary but Not Sufficient: The Role of Energy Efficiency in Industrial Sector Low-Carbon Transformation. *Energy Efficiency*, 11, 1083-1101. <https://doi.org/10.1007/s12053-017-9570-z>
- Ahmad, M., Shabir, M., Naheed, R. & Shehzad, K. (2022). How Do Environmental Innovations and Energy Productivity Affect the Environment? Analyzing the Role of Economic Globalization. *International Journal of Environmental Science and Technology*, 19, 7527-7538. <https://doi.org/10.1007/s13762-021-03620-8>
- Amjadi, G., Lundgren, T. & Zhou, W. (2022). A Dynamic Analysis of Industrial Energy Efficiency and the Rebound Effect: Implications for Carbon Emissions and Sustainability. *Energy Efficiency*, 15(54). <https://doi.org/10.1007/s12053-022-10059-4>
- Atalla, T. & Bean, P. (2017). Determinants of Energy Productivity in 39 Countries: An Empirical Investigation. *Energy Economics*, 62, 217-229. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2016.12.003>
- Balogh, J.M. (2022). The Impacts of Agricultural Development and Trade on CO<sub>2</sub> Emissions? Evidence from the Non-European Union Countries. *Environmental Science & Policy*, 137, 99-108. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2022.08.012>



- Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461
- 
- Bergquist, A. K. & Söderholm, K. (2016). Sustainable Energy Transition: The Case of the Swedish Pulp and Paper Industry 1973-1990. *Energy Efficiency*, 9, 1179-1192. <https://doi.org/10.1007/s12053-015-9416-5>
- Bersvendsen, T. & Ditzen, J. (2021). Testing for Slope Heterogeneity in Stata. *The Stata Journal*, 21(1), 51-80. <https://doi.org/10.1177/1536867X211000004>
- Blanchard, O. J. & Riggi, M. (2013). Why are the 2000s so Different from the 1970s? A Structural Interpretation of Changes in The Macroeconomic Effects of Oil Prices. *Journal of the European Economic Association*, 11, 1032-1052. <https://doi.org/10.1111/jeea.12029>
- Bogmans, C., Kiyasseh, L., Matsumoto, A. & Pescatori, A. (2020). Energy, Efficiency Gains and Economic Development: When will Global Energy Demand Saturate?. *IMF Working Papers*, 20(253). <https://doi.org/10.5089/9781513561240.001>
- Bowden, N. & Payne, J. E. (2010). Sectoral Analysis of the Causal Relationship Between Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Real Output in the US. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 5(4), 400-408. <https://doi.org/10.1080/15567240802534250>
- 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. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Brinkerink, J., Chegut, A. & Letterie, W. (2019). Energy Performance and Capital Expenditures in Manufacturing Industries. *Energy Efficiency*, 12, 2011-2038. <https://doi.org/10.1007/s12053-019-09779-x>
- Cagno, E., Trianni, A., Spallina, G. & Marchesani, F. (2017). Drivers for Energy Efficiency and Their Effect on Barriers: Empirical Evidence from Italian Manufacturing Enterprises. *Energy Efficiency*, 10, 855-869. <https://doi.org/10.1007/s12053-016-9488-x>
- Canh, N. P., Schinckus, C., Thanh, S. D. & Chong, F. H. L. (2021). The Determinants of the Energy Consumption: A Shadow Economy-Based Perspective. *Energy*, 225. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2021.120210>
- Chang, T.-H., Ma, K.-M. & Chang, S.-L. (2022). Towards Green Growth: Industry Structure and Energy Transition in OECD Countries. *Energy & Environment*, <https://doi.org/10.1177/0958305X221135978>
- Chikezie Ekwueme, D., Lasisi, T. T. & Eluwole, K. K. (2022). Environmental Sustainability in Asian Countries: Understanding the Criticality of Economic Growth, Industrialization, Tourism Import, and Energy Use. *Energy & Environment*. <https://doi.org/10.1177/0958305X221091543>
- Chudik, A., Pesaran, M. H. & Tosetti, E. (2011). Weak and Strong Cross-Section Dependence and Estimation of Large Panels. *The Econometrics Journal*, 14(1), C45-C90. <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2010.00330.x>





- Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461
- 
- Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H. & Raissi, M. (2016). Long-Run Effects in Large Heterogeneous Panel Data Models with Cross-Sectionally Correlated Errors. *Essays in Honor of Aman Ullah (Advances in Econometrics, 36)*. Bingley: Emerald. <https://doi.org/10.1108/S0731-905320160000036013>
- Csereklyei, Z., Varas, M. R. & Stern, D. I. (2016). Energy and Economic Growth: The Stylized Facts. *The Energy Journal*, 37(2), 223-255. <http://dx.doi.org/10.5547/01956574.37.2.zcse>
- Deichmann, U., Reuter, A., Vollmer, S. & Zhang, F. (2019). The Relationship between Energy Intensity and Economic Growth: New Evidence from a Multi-Country Multi-Sectorial Dataset. *World Development*, 124. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104664>
- Demiral, M. & Akça, E. E. (2022). Economic Complexity-Carbonization Nexus in the European Union: A Heterogeneous Panel Data Analysis. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 17(1). <https://doi.org/10.1080/15567249.2022.2046210>
- Demiral, M. & Demiral, Ö. (2023). Socio-Economic Productive Capacities and Energy Efficiency: Global Evidence by Income Level and Resource Dependence. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(15), 42766-42790 <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17266-z>
- Dietz, T. & Rosa, E. A. (1994). Rethinking the Environmental Impacts of Population, Affluence and Technology. *Human Ecology Review*, 1(2), 277-300.
- Dietz, T. & Rosa, E. A. (1997). Effects of Population and Affluence on CO<sub>2</sub> Emissions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 94(1), 175-179. <https://doi.org/10.1073/pnas.94.1.175>
- Ditzen, J. (2021). Estimating Long-Run Effects and the Exponent of Cross-Sectional Dependence: An Update to xtdcce2. *The Stata Journal*, 21(3), 687-707. <https://doi.org/10.1177/1536867X2111045560>
- Dokas, I., Panagiotidis, M., Papadamou, S. & Spyromitros, E. (2022). The Determinants of Energy and Electricity Consumption in Developed and Developing Countries: International Evidence. *Energies*, 15, 2558. <https://doi.org/10.3390/en15072558>
- Dunlop, T. (2019). Mind the Gap: A Social Sciences Review of Energy Efficiency. *Energy Research & Social Science*, 56. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2019.05.026>
- Eder, L. & Provornaya, I. (2018). Analysis of Energy Intensity Trend as a Tool for Long-Term Forecasting of Energy Consumption. *Energy Efficiency*, 11, 1971-1997. <https://doi.org/10.1007/s12053-018-9656-2>
- Ferreira, A., Pinheiro, M. D., de Brito, J. & Mateus, R. (2020). Relating Carbon and Energy Intensity of Best-Performing Retailers with Policy, Strategy and Building Practice. *Energy Efficiency*, 13, 597-619. <https://doi.org/10.1007/s12053-020-09840-0>



- Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461
- 
- Filipović, S., Verbič, M. & Radovanović, M. (2015). Determinants of Energy Intensity in the European Union: A Panel Data Analysis. *Energy*, 92(Part 3), 547-555. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2015.07.011>
- Flores-Chamba, J., López-Sánchez, M., Ponce, P., Guerrero-Riofrío, P. & Álvarez-García, J. (2019). Economic and Spatial Determinants of Energy Consumption in the European Union. *Energies*, 12, 4118. <https://doi.org/10.3390/en12214118>
- Freire-González, J. (2020). Energy Taxation Policies Can Counteract the Rebound Effect: Analysis within a General Equilibrium Framework. *Energy Efficiency*, 13, 69-78. <https://doi.org/10.1007/s12053-019-09830-x>
- Goh, T. & Ang, B. W. (2020). Four Reasons Why There is so much Confusion about Energy Efficiency. *Energy Policy*, 146. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2020.111832>
- Gokmenoglu, K. K. & Taspinar, N. (2018). Testing the Agriculture-Induced EKC Hypothesis: The Case of Pakistan. *Environmental Science and Pollution Research*, 25, 22829-22841. <https://doi.org/10.1007/s11356-018-2330-6>
- Gota, S., Huizenga, C., Peet, K., Medimorec, N. & Bakker, S. (2019). Decarbonising Transport to Achieve Paris Agreement Targets. *Energy Efficiency*, 12, 363-386. <https://doi.org/10.1007/s12053-018-9671-3>
- Gregorich, M., Strohmaier, S., Dunkler, D. & Heinze, G. (2021). Regression with Highly Correlated Predictors: Variable Omission is not the Solution. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(8). <https://doi.org/10.3390/ijerph18084259>
- Habiba, U., Xinbang, C. & Anwar, A. (2022). Do Green Technology Innovations, Financial Development, and Renewable Energy Use Help to Curb Carbon Emissions?. *Renewable Energy*, 193, 1082-1093. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2022.05.084>
- Hasanov, F. J. & Mikayilov, J. I. (2021). The Impact of Total Factor Productivity on Energy Consumption: Theoretical Framework and Empirical Validation. *Energy Strategy Reviews*, 38, 100777. <https://doi.org/10.1016/j.esr.2021.100777>
- Htike, M. M., Shrestha, A. & Kakinaka, M. (2022). Investigating Whether the Environmental Kuznets Curve Hypothesis Holds for Sectoral CO<sub>2</sub> Emissions: Evidence from Developed and Developing Countries. *Environment, Development and Sustainability*, 24, 12712-12739. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-01961-5>
- IEA-International Energy Agency. (2022). *World Energy Outlook 2022*. <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2022>
- Karakaya, E., Alataş, S. & Yılmaz, B. (2020). Sectoral Convergence in Energy Consumption from Developing Country Perspective: The Case of Turkey. *Energy Efficiency*, 13, 1457-1472. <https://doi.org/10.1007/s12053-020-09891-3>



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tuñçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

- Kim, M. J. (2020). Understanding the Determinants on Household Electricity Consumption in Korea: OLS Regression and Quantile Regression. *The Electricity Journal*, 33(7). <https://doi.org/10.1016/j.tej.2020.106802>
- Komarova, A. V., Filimonova, I. V. & Kartashevich, A. A. (2022). Energy Consumption of the Countries in the Context of Economic Development and Energy Transition. *Energy Reports*, 8(Supplement 9), 683-690. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2022.07.072>
- Li, T. (2022). Energy Productivity and Financial Inclusion: Evidence from Non-Parametric Novel Panel Methods. *Energy Efficiency*, 15(51). <https://doi.org/10.1007/s12053-022-10057-6>
- Liddle, B. & Sadorsky, P. (2021). Energy Efficiency in OECD and Non-OECD countries: Estimates and Convergence. *Energy Efficiency*, 14(72). <https://doi.org/10.1007/s12053-021-09992-7>
- Liu, J., Wang, H., Rahman, S. & Sriboonchitta, S. (2021). Energy Efficiency, Energy Conservation and Determinants in the Agricultural Sector in Emerging Economies. *Agriculture*, 11, 773. <https://doi.org/10.3390/agriculture11080773>
- Liu, Y. (2022). Energy Efficiency, Cleaner Energy and Energy Related Prices: Evidence from Dynamic Generalised Method of Moments. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2106280>
- Lorente, D. B. & Álvarez-Herranz, A. (2016). Economic Growth and Energy Regulation in the Environmental Kuznets Curve. *Environmental Science and Pollution Research*, 23, 16478-16494. <https://doi.org/10.1007/s11356-016-6773-3>
- Mahmood, H., Alkhateeb, T. T. Y., Tanveer, M. & Mahmoud, D. H. I. (2021). Testing the Energy-Environmental Kuznets Curve Hypothesis in the Renewable and Nonrenewable Energy Consumption Models in Egypt. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18, 7334. <https://doi.org/10.3390/ijerph18147334>
- McAndrew, R., Mulcahy, R., Gordon, R. & Russell-Bennett, R. (2021). Household Energy Efficiency Interventions: A Systematic Literature Review. *Energy Policy*, 150, 112136. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112136>
- Mendiluce, M., Pérez-Arriaga, I. & Ocaña, C. (2010). Comparison of the Evolution of Energy Intensity in Spain and in the EU15. Why is Spain Different?. *Energy Policy*, 38(1), 639-645. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.07.069>
- Metcalf, G. E. (2008). An Empirical Analysis of Energy Intensity and Its Determinants at the State Level. *The Energy Journal*, 29(3), 1-26.
- Moreau, V. & Vuille, F. (2018). Decoupling Energy Use and Economic Growth: Counter Evidence from Structural Effects and Embodied Energy in Trade. *Applied Energy*, 215, 54-62. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2018.01.044>



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

- Narayan, P. K. & Narayan, S. (2010). Carbon Dioxide Emissions and Economic Growth: Panel Data Evidence from Developing Countries. *Energy Policy*, 38(1), 661-666. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.09.005>
- Nassani, A. A., Aldakhil, A. M., Abro, M. M. Q. & Zaman, K. (2017). Environmental Kuznets Curve Among BRICS Countries: Spot Lightning Finance, Transport, Energy and Growth Factors. *Journal of Cleaner Production*, 154, 474-487. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.04.025>
- OECD. (2017). *Green Growth Indicators 2017*. Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264268586-en>
- OECD. (2021). *OECD Productivity Statistics Database Methodological Notes*. <https://www.oecd.org/sdd/productivity-stats/OECD-Productivity-Statistics-Methodological-note.pdf>
- OECD. (2023). *OECD Stat*. <https://stats.oecd.org/>
- Omri, A. (2014). An International Literature Survey on Energy-Economic Growth Nexus: Evidence from Country-Specific Studies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 38, 951-959. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.07.084>
- Pablo-Romero, M. P., Cruz, L. & Barata, E. (2017). Testing the Transport Energy-Environmental Kuznets Curve Hypothesis in the EU27 Countries. *Energy Economics*, 62, 257-269. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.01.003>
- Patt, A., Van Vliet, O., Lilliestam, J. & Pfenninger, S. (2019). Will Policies to Promote Energy Efficiency Help or Hinder Achieving a 1.5°C Climate Target?. *Energy Efficiency*, 12, 551-565. <https://doi.org/10.1007/s12053-018-9715-8>
- Payne, J. E. (2010). Survey of the International Evidence on the Causal Relationship Between Energy Consumption and Growth. *Journal of Economic Studies*, 37(1), 53-95. <https://doi.org/10.1108/01443581011012261>
- Perret, J. K., Udalov, V. & Fabisch, N. (2022). Motivations behind Individuals' Energy Efficiency Investments and Daily Energy-Saving Behavior: The Case of China. *International Economics and Economic Policy*, 19, 129-155. <https://doi.org/10.1007/s10368-021-00521-6>
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Pesaran, M. H. (2015). Testing Weak Cross-Sectional Dependence in Large Panels. *Econometric Reviews*, 34(6-10), 1089-1117. <https://doi.org/10.1080/07474938.2014.956623>



- Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461
- 
- Rehermann, F. & Pablo-Romero, M. (2018). Economic Growth and Transport Energy Consumption in the Latin American and Caribbean Countries. *Energy Policy*, 122, 518-527. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.08.006>
- Renna, P. & Materi, S. (2021). A Literature Review of Energy Efficiency and Sustainability in Manufacturing Systems. *Applied Sciences*, 11, 7366. <https://doi.org/10.3390/app11167366>
- Rosenblum, J., Horvath, A. & Hendrickson, C. (2000). Environmental Implications of Service Industries. *Environmental Science & Technology*, 34(22), 4669-4676. <https://doi.org/10.1021/es9914083>
- Schneider, U. A. & Smith, P. (2009). Energy Intensities and Greenhouse Gas Emission Mitigation in Global Agriculture. *Energy Efficiency*, 2, 195-206. <https://doi.org/10.1007/s12053-008-9035-5>
- Shahbaz, M. & Sinha, A. (2019). Environmental Kuznets Curve for CO<sub>2</sub> Emissions: A Literature Survey. *Journal of Economic Studies*, 46(1), 106-168. <https://doi.org/10.1108/JES-09-2017-0249>
- Shahbaz, M., Gozgor, G. & Hammoudeh, S. (2019). Human Capital and Export Diversification as New Determinants of Energy Demand in the United States. *Energy Economics*, 78, 335-349. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.11.016>
- Sharma, K. (2022). An Analysis of Consumer Purchase Intention for Energy-Efficient Products. *Energy Efficiency*, 15(64). <https://doi.org/10.1007/s12053-022-10072-7>
- Sheng, P., He, Y. & Guo, X. (2017). The Impact of Urbanization on Energy Consumption and Efficiency. *Energy & Environment*, 28(7), 673-686. <https://doi.org/10.1177/0958305X17723893>
- Sineviciene, L., Sotnyk, I. & Kubatko, O. (2017). Determinants of Energy Efficiency and Energy Consumption of Eastern Europe Post-Communist Economies. *Energy Environment*, 28(8), 870-884. <https://doi.org/10.1177/0958305X17734386>
- Singh, K. & Vashishtha, S. (2022). Relationship Trend of Energy Consumption and Economic Growth Studies: A Global Examination Based on Bibliometric and Visualization Analysis. *International Journal of Energy Sector Management*. <https://doi.org/10.1108/IJESM-06-2021-0022>
- Sueyoshi, T., Yuan, Y. & Goto, M. (2017). A Literature Study for DEA Applied to Energy and Environment. *Energy Economics*, 62, 104-124. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2016.11.006>
- Tajudeen, I. A. (2021). The Underlying Drivers of Economy-wide Energy Efficiency and Asymmetric Energy Price Responses. *Energy Economics*, 98, 105222. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105222>
- Tzeremes, P. (2020). The Impact of Total Factor Productivity on Energy Consumption and CO<sub>2</sub> Emissions in G20 Countries. *Economics Bulletin*, 40(3), 2179-2192.



- Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461
- 
- Uddin, K., Pan, X., Saima, U. & Zhang, C. (2022). Influence of Financial Development on Energy Intensity Subject to Technological Innovation: Evidence from Panel Threshold Regression. *Energy*, 239(Part D). <https://doi.org/10.1016/j.energy.2021.122337>
- UNCTAD. (2023). *UNCTAD Stat Data Center*. <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
- Vélez-Henao, J. A., Vivanco, D. F. & Hernández-Riveros, J. A. (2019). Technological Change and the Rebound Effect in the STIRPAT Model: A Critical View. *Energy Policy*, 129, 1372-1381. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.03.044>
- Voigt, S., De Cian, E., Schymura, M. & Verdolini, E. (2014). Energy Intensity Developments in 40 Major Economies: Structural Change or Technology Improvement?. *Energy Economics*, 41, 47-62. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2013.10.015>
- Wachsmuth, J. & Duscha, V. (2019). Achievability of the Paris Targets in the EU-The Role of Demand-Side-Driven Mitigation in Different Types of Scenarios. *Energy Efficiency*, 12, 403-421. <https://doi.org/10.1007/s12053-018-9670-4>
- Wang, W., Rehman, M. A. & Fahad, S. (2022). The Dynamic Influence of Renewable Energy, Trade Openness, and Industrialization on the Sustainable Environment in G-7 Economies. *Renewable Energy*, 198, 484-491. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2022.08.067>
- Wu, Y., Zhu, Q. & Zhu, B. (2018). Comparisons of Decoupling Trends of Global Economic Growth and Energy Consumption between Developed and Developing Countries. *Energy Policy*, 116, 30-38. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.01.047>
- Zeng, L., Ye, A. & Lin, W. (2022). Deepening Decoupling for Sustainable Development: Evidence from Threshold Model. *Energy Efficiency*, 15(33). <https://doi.org/10.1007/s12053-022-10031-2>



Demiral, Ö., Demiral, M., Aktekin-Gök, E. D. & Tunçsiper, Ç. (2023). Intersectoral Production-Energy Consumption Linkages and Roles of Multifactor Productivity and Energy Inflation in Developed Countries. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2219-2249. Doi: 10.25295/fsecon.1325461

---

**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. ve 4. yazar

**Literatür:** 1. ve 4. yazar

**Metodoloji:** 2. ve 3. yazar

**Sonuç:** 2. ve 3. yazar

1. yazarın katkı oranı: %30. 2. yazarın katkı oranı: %25. 3. yazarın katkı oranı: %25. 4. 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<sup>st</sup> and 4<sup>th</sup> authors

**Literature:** 1<sup>st</sup> and 4<sup>th</sup> authors

**Methodology:** 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> authors

**Conclusion:** 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> authors

1st author's contribution rate: 30%, 2nd author's contribution rate: 25%, 3rd author's contribution rate: 25%, 4th author's contribution rate: 20%.

---



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi

#### *The Impact of Climate Change on Rural Development Within the Framework of Sustainable Development*

Hatike KOÇAR UZAN<sup>1</sup>

#### Öz

İklim, yer kürenin oluşumundan itibaren değişim içerisinde olmuştur. İklim değişikliği, insanların ve canlıların hayatlarını kısa ve uzun vadede etkileyecek olan sorunların başında gelmektedir. Ortaya çıkan bu durum insanları iklim değişikliği ile mücadele etme gerekliliğini ortaya koymaktadır. İklim değişikliğinin ortaya çıkmasında pek çok sebep vardır. Özellikle 19. yüzyılda fosil yakıtların kullanılmaya başlanması, artan sanayileşme gibi sebepler iklim değişikliğinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. İklim değişikliği etkileri ve sonuçları itibarıyla tüm dünyayı etkileyen küresel bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünyanın farklı bölgelerinde yaşanan sel felaketleri, yangınlar, kuraklıklar iklim değişikliği sorunun ulusal boyutundan ziyade küresel boyutunu göstermektedir. Günümüzde iklim değişikliği dünyadaki tüm canlıların hayatını olumsuz yönde etkileyecek seviyeye gelmiştir. İklim değişikliğinden olumsuz olarak etkilenecek alanların başında tarımsal faaliyetler gelmektedir. Tarımsal faaliyetler insanlar ve diğer canlıların hayatlarının devamı için son derece önemlidir. Fakat günümüzde yaşanan iklim değişikliğine bağlı olarak meydana gelen kuraklıklar, yangınlar, seller gibi doğal afetler tarımsal faaliyetleri dolayısıyla gıda arzını ve güvenliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sebeple gıda güvenliği ve gıda arzında ilerleyen yıllarda sorun yaşanmaması için bu konunun sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı perspektifinde ele alınmasını gerekli kılmaktadır. Bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma bağlamında iklim değişikliğinin kırsal kalkınmaya etkisi incelenmiştir.

**Jel Kodları:** Q01, S54, S56

**Anahtar Kelimeler:** Küresel Isınma, İklim Değişikliği, Kırsal Kalkınma

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Eğirdir Meslek Yüksekokulu Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölüm Başkanlığı, hatikekocar@isparta.edu.tr. ORCID:0000-0003-1012-240X





Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

---

#### **Abstract**

Climate has been undergoing changes since the formation of the Earth. Climate change is one of the most significant issues that will affect the lives of humans and other living beings in the short and long term. This situation highlights the necessity to combat climate change. There are many reasons behind the emergence of climate change. In particular, the use of fossil fuels and increased industrialization starting from the 19th century have contributed to the occurrence of climate change. The effects and consequences of climate change present a global problem that affects the entire world. Natural disasters such as floods, wildfires, and droughts occurring in various parts of the world demonstrate the global dimension of the climate change problem rather than its national dimension. Currently, climate change has reached a level that will negatively impact the lives of all living beings on Earth. Agricultural activities are among the areas that will be adversely affected by climate change. Agricultural activities are crucial for the livelihoods of humans and other living beings. However, natural disasters such as droughts, wildfires, and floods resulting from climate change negatively affect agricultural activities, leading to a decline in food supply and security. Therefore, addressing this issue from the perspective of sustainable development is necessary to ensure food security and prevent future problems in food supply. In this context This study aims to examine the impact of climate change on rural development within the context of sustainable development.

**Jel Codes:** Q01, S54, S56

**Keywords:** *Global Warming, Climate Change, Rural Development*

## 1. Giriş

İklim değişikliği etkileri ve sonuçları itibariyle tüm ülkeleri yakından ilgilendiren bir olgudur. İklim değişikliğine bağlı olarak atmosferdeki ısının artması ile birlikte buzulların erimesi, yerel yağışların azalması gibi pek çok olağan dışı doğa olayı yaşanmaya başlamıştır. Ortaya çıkan bu olumsuz tablo tüm canlıların hayatını etkileyecek seviyeye gelmiştir. İklim değişikliğinden olumsuz etkilenecek sektörlerin başında tarım, üretim, hayvancılık, ormancılık, dış ticaret gelmektedir. Tarım sektörünün; milli gelir, tarıma dayanan sanayiye destekleme gibi önemli işlevleri söz konusudur. Tarımsal faaliyetler çoğunlukla doğa olaylarına bağlı olarak gerçekleştirilmektedir. Son yıllarda tarım sektöründe teknolojik gelişmeler yaşansa da iklimin tarım üzerindeki etkisi tamamen ortadan kalkmamıştır. Bu sebeple iklimde meydana gelecek değişikliklerden tarımsal faaliyetler doğrudan etkilenmektedir.

İklim değişikliğine bağlı olarak pek çok sorun ortaya çıkmakta ve kırsal alanlar bu sorunlardan görece daha fazla etkilenmektedir. Kırsal alanlarda iklim değişikliği ile ortaya çıkan sorunların başında artan hava sıcaklığı nedeniyle azalan yağış miktarına bağlı olarak azalan tarım alanları gelmektedir. Mevcut tarım alanlarının ürün yetiştirmeye elverişliliğinin azalması gıda arzı ve güvenliği sorununu ortaya çıkarmaktadır. Tarım, gıda hayvancılık, gıda sektörü ve enerji gibi sektörler iklim değişikliğinden önemli ölçüde etkileneceği için toplumun ve ülkelerin ekonomik kalkınma ve refah düzeyleri de yakından etkilenecektir. İklim değişikliği etkilerinin gelecek dönemlerde daha yoğun hissedileceği açıktır. Bu nedenle iklim değişikliğinin olası yıkıcı sonuçları tümüyle gerçekleşmeden konuya gereken hassasiyetin gösterilmesi ve bazı önlemlerin önceden alınması büyük bir önem arz etmektedir.

Türkiye coğrafi konum olarak Akdeniz havzasında yer almaktadır. Bu nedenle dünyada meydana gelecek ısı değişimlerinden etkilenecek bölgeler arasındadır. Türkiye’de iklim değişikliğinin tarım sektörüne etkileri bağlamında değerlendirildiğinde yağış ve nem oranları ile tarımsal ürün verimliliği arasında doğrudan bir ilişki olduğu görülmektedir. Yağışın fazla olduğu dönemlerde tarımsal ürün miktarı verimliliği artarken az olduğu dönemlerde ise verimlilik azalmaktadır. Kırsal kalkınma tarımsal faaliyetler ile yakından ilgili olması sebebiyle içerik ve yöntem olarak genellikle tarım ve kalkınmaya ait kavramlara göre şekillenmektedir. Bu sebeple tarımsal faaliyetlerde iklim değişikliğine bağlı olarak ortaya çıkacak olumsuz durum kırsal kalkınmayı doğrudan etkileyecektir.

Bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde iklim değişikliğinin kırsal kalkınmaya etkisi incelenmiştir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde sürdürülebilir kalkınma ve iklim değişikliği üzerine kavramsal çerçeve oluşturulmuştur. Daha sonraki bölümde ise iklim değişikliğinin kırsal kalkınmaya etkisine yer verilmiştir. Türkiye’de iklim değişikliği ile ilgili gerçekleştirilen temel çalışmalara ve iklim değişikliğinin kırsal kalkınmaya etkisi Türkiye özelinde ele alınmıştır. Sonuç bölümünde ise iklim değişikliğinin kırsal kalkınma üzerine etkisi tartışılmıştır.

## 2. Kavramsal Çerçeve

### 2.1. Sürdürülebilir Kalkınma

Sürdürülebilir kalkınma kavramı çevresel sorunların her geçen gün artması ile birlikte tartışılan konular arasında yer almaktadır. Sürdürülebilir kalkınmanın temelleri 1980 yılında “Uluslararası Doğayı ve Doğal Kaynakları Koruma Birliği” tarafından hazırlanmış rapor olan “Dünya Koruma Stratejisine” dayanmaktadır (Yeni, 2014: 184). Kavramın genel kabul görmesi 1987 yılında “Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu’nun” “Ortak Geleceğimiz” isimli raporuyla gerçekleşmiştir. Bu raporda sürdürülebilir kalkınma; “bugünün gereksinimlerini, gelecek kuşakların da kendi gereksinimlerini karşılayabilme olanağından ödün vermeksizin karşılayan kalkınma” olarak tanımlanmıştır (Mengi, 2003: 20). Rapor sürdürülebilir kalkınma kavramının genel çerçevesinin belirlenmesi, kullanımının yaygınlaşması ve temel hedeflerin belirlenmesi noktasında önemlidir. Ortak Geleceğimiz Raporunda belirlenen Sürdürülebilir Kalkınmanın ana hedeflerinden bazıları şu şekildedir (Aksu, 2011: 6);

- ✓ Büyüme canlandırmak,
- ✓ Büyüme kalitesini değiştirmek,
- ✓ Sağlık, su ve enerji gibi temel ihtiyaçları karşılamak,
- ✓ Sürdürülebilir nüfus yapısını garanti altına almak,
- ✓ Karar verme süreçlerinde çevre ve ekonomiyi birleştirmek.

Sürdürülebilir kalkınma kavramını pek çok farklı anlama gelebilecek şekilde tanımlamak mümkündür. Bu sebeple sürdürülebilir kalkınmanın başarılı olabilmesi için yapılan tartışmalarda üç boyut öne çıkmaktadır. Bu boyutlar (Haris, 2000: 5-6; Demirayak, 2002: 4; Ergün & Çobanoğlu, 2012: 101; Gürlük, 2010: 868);

- ✓ Ekonomik Boyut: Kıt olan kaynakların kullanımını ilgilendiren bir boyuttur. Ekonomik bakımdan sürdürülebilir bir sistemde mal ve hizmetler devamlılık ilkesine göre üretilir, sektörel dengesizliklerden sakınılır.
- ✓ Sosyal Boyut: İnsan odaklı yaklaşımlar söz konusudur. Sosyal bakımdan sürdürülebilir bir sistemde cinsiyet eşitliği, eğitim ve sağlık politikaları gibi temel hizmetler noktasında katılım sağlanması beklenir.
- ✓ Çevresel Boyut: Biyolojik ve fiziksel sistemlerin dengeli olmasını öngörür. Ekosistemlerin çağın değişen koşullarına uyum sağlamasını amaçlar. Sürdürülebilir kalkınmanın gelecek kuşaklara aktarımının sağlanmasında çevresel boyut ön plana araçlar arasındadır.

Sürdürülebilirlik konusunun hükümetler arası örgütler, sosyal bilimciler, fen ve doğa bilimcileri gibi pek çok paydaşı bulunmaktadır. Bu sebeple yerel ve uluslararası çevre örgütleri tarafından geniş bir düzlemde tartışılmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma ile ilgili uluslararası platformlar tarafından çeşitli adımlar atılmıştır. Aşağıdaki şekilde sürdürülebilir kalkınma ile ilgili uluslararası platformlarda atılan adımlara yer verilmiştir.

**Tablo 1: Sürdürülebilir Kalkınma ile İlgili Uluslararası Platformlarda Atılan Adımlar**

1962	1970	1980	1990	2000	2010
Sessiz Bahar	1972 Stockholm İnsan ve Çevre Konferansı 1972 Büyümenin Sınırları Raporu	1980 Dünya Koruma Stratejisi 1980 Dünya Doğa Şartı 1983 Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu 1987 Ortak Geleceğimiz (Brundtland) Raporu	1992 Rio Yeryüzü Zirvesi 1992 BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 1992 BM Orman Yönetim Bildirgesi 1997 Kyoto Protokolü	2000 Milenyum Zirvesi 2002 BM Johannesburg Zirvesi 2007 Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli Nobel Ödülü	2012 BM Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi/ Rio+20 2015 Paris Anlaşması 2015 BM Sürdürülebilir Kalkınma için 2030 Gündemi <i>IPCC 'İklim Değişikliği 2022: Etkiler, Uyum ve Kırılganlık' raporu</i>

**Kaynak:** Göcen,2023, 37.

Tablo 1’de sürdürülebilir kalkınma kavramının ana gelişim dönemleri ele alınmış ve bu dönemlerde kabul edilen uluslararası metinlere yer verilmiştir. 1972 ile 1983 yılları arasındaki dönem sürdürülebilir kalkınma düşüncesinin gelişim dönemi olurken 1987 sonrasındaki dönem sürdürülebilir kalkınma düşüncesinin yerleşmeye başladığı dönemdir. Bu dönemlerde sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için ilk önce yerel çabalar daha sonra yerel/bölgesel çabalar ve en son dönemde Küresel çapta yapılan çalışmalara yer verilmiştir.

## 2.2. İklim Değişikliği

Tarihsel süreç içerisinde iklim değişiklikleri meydana gelmiştir. Bu değişimlerin bazıları doğal kaynaklı bazıları ise insan faaliyetleri sonucunda meydana gelmiştir. Özellikle fosil yakıtların kullanılmaya başlanması, sanayi devrimi gibi yaşanan pek çok değişiklikler sera gazlarının atmosferdeki birikimlerini arttırmıştır. Bu durumun sonucunda dünyanın enerji dengesi üzerinde ek bir pozitif ışıma oluşturarak iklimin ısınmasına neden olmuştur (Türkeş, 2008: 26).

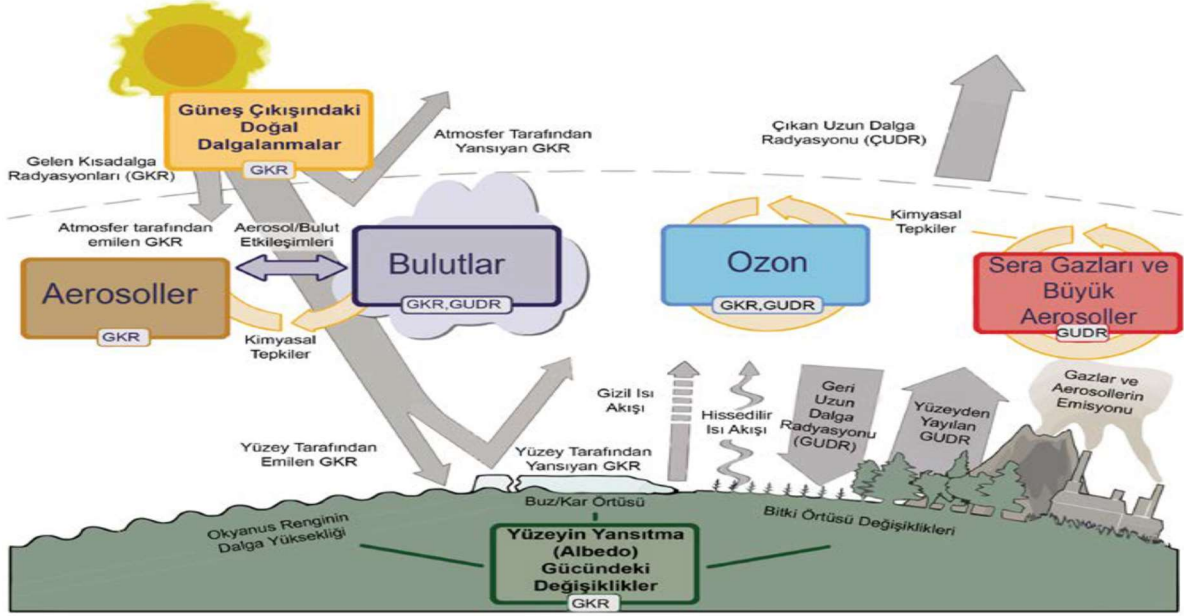
Atmosferde yer alan sera gazlarının oranında Sanayi Devrimi ile birlikte değişimler meydana gelmeye başlamıştır. Bu oransal değişimin başlıca nedeni karbondioksit (CO<sub>2</sub>) gazının atmosfer içerisindeki miktarındaki artıştır. Bunun yanı sıra temelde karbondioksit (CO<sub>2</sub>) gazı başlıca neden olarak karşımıza çıksa da yalnızca karbondioksit gazı değil; metan (CH<sub>4</sub>) ve azot (NO<sub>2</sub>) gibi sera gazlarının da atmosfer içerisindeki yoğunluğu Sanayi Devrimi’nden bu yana artış göstermiştir (WWF, 2022).

İklim değişikliği Nobel ödüllü İsveçli kimyacı Svante A. Arrhenius’un 19. yüzyılda atmosferdeki karbondioksit seviyelerindeki değişimlerin yüzey sıcaklıklarını etkileyerek iklimi değiştirebileceğini ifade etmesiyle ilk defa literatüre girmiştir. İklim değişikliği konusunun gelişmesi 1958 yılında atmosferdeki karbondioksit miktarının düzenli olarak gözlemlenmesi ile olmuştur (Appenzeller & Dimick, 2009).

Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli’nin 5. Değerlendirme Raporu’nda iklim değişikliği; “İklimin durumundaki genellikle on yıllar veya daha uzun süre devam eden değişiklikler” şeklinde tanımlanmıştır. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi’nde iklim

değişikliği, “Karşılaştırılabilir bir zaman döneminde gözlenen doğal iklim değişikliğine ek olarak, doğrudan ya da dolaylı olarak küresel atmosferin bileşimini bozan insan etkinlikleri sonucunda iklimde oluşan bir değişiklik” şeklinde tanımlanmıştır. İklim değişikliğinin farklı unsurları bulunmaktadır. Aşağıdaki şekilde bu unsurlara yer verilmektedir.

Şekil 1: İklim Değişikliği Unsurları



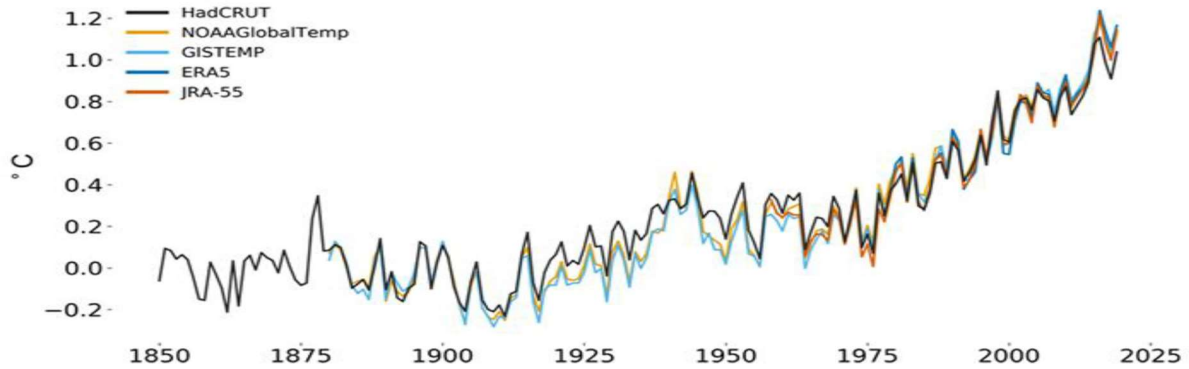
Kaynak: IPCC, 2013.

Şekil 1'e göre; iklim değişikliğinin güneş çıkışındaki doğal dalgalanmalar, aerosoller, bulutlar, ozon, sera gazları ve büyük aerosoller genel olarak iklim değişikliğinin unsurları arasında yer almaktadır. Söz konusu bu unsurlar yer kürenin ikliminin ısınmasında etkili olmaktadır.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan dokümanda iklim değişikliğinin doğal etmenleri ve insan kaynaklı etmenler olarak ele alınmıştır. Doğal etmenler; enlem, atmosferin genel dolaşımı, okyanusların genel dolaşımı, yer şekilleri, fırtınalar şeklinde ifade edilirken insan kaynaklı etmenler ise sera gazları, ormansızlaşma, atıklar olarak ifade edilmiştir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2016: 18-27).

Şekil 2: Küresel Ortalama Sıcaklık Farklılıkları

Global mean temperature difference from 1850-1900 (°C)



Kaynak: <https://public.wmo.int/> (20.05.2023)



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

Şekil 2’de 1850 yılından itibaren küresel iklim sıcaklık farklılıklarına yer verilmektedir. Buna göre küresel sıcaklıkların yıllar içerisinde artış eğiliminde olduğu görülmektedir.

Ülkeler iklim değişikliği ve küresel ısınmanın olumsuz etkileri ile mücadele edebilmek amacıyla bir araya gelmiştir. Bu bağlamda iklim değişikliğine karşı önemli girişimlerde bulunulmuştur. Söz konusu bu girişimler Birleşmiş Milletler Çevre Programı, Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi, Kyoto Protokolü, Paris İklim Anlaşmasıdır.

Birleşmiş Milletler Çerçeve Programı: 1972 yılında Stokholm’de düzenlenen Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansında çevresel yapının geliştirilmesi hedefi olan bildiri kabul edilmiştir (Jackson, 2007) Bu konferans sonucunda BM bünyesinde küresel çapta faaliyet gösterecek Birleşmiş Milletler Çevre Programı olarak adlandırılacak BM bünyesinde bir çevre programı oluşturulmuştur (Gök, 2023: 15).

BM Çevre Programı sürdürülebilir kalkınmaya destek vermenin yanı sıra iklim değişikliği, kaynak verimliliği, ekosistem yönetimi, doğal afetler gibi pek çok farklı alanlarda çalışmalarını sürdürmektedir. Bünyesinde 2012 yılında BM Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı sonrasında çevresel konularda karar alma birimi olarak BM Çevre Asamblesi (UNEA) kurulmuştur. Birleşmiş Milletler Çevre Programı’nın günümüzde 193 üye devleti bulunmaktadır (UNEP, 2021).

Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli: Aralık 1988 yılında BM çatısında bulunan Dünya Meteoroloji Örgütü ve Birleşmiş Milletler Çevre Programı tarafından oluşturulmuştur. İklim değişikliği ve küresel ısınmanın sebepleri ve etkilerine yönelik bilimsel incelemeler kapsamında hükümetlere gerekli olan bilgi ve raporları sunmaktadır. Raporlar ortalama olarak her beş yılda bir hazırlanmaktadır. Son değerlendirme raporu 2022 yılında yayımlanmıştır. *IPCC’nin ‘İklim Değişikliği 2022: Etkiler, Uyum ve Kırılganlık’* raporuna göre; “kısa vadeli küresel eylemlerin iklim krizinin tüm zararlarını ortadan kaldıramayacağını vurgulanmış. İklim değişikliğinin erken ölümlere, yerleşim yeri kayıplarına, gıda güvensizliğine neden olduğunu ve dünyayı ‘tahammül edilemez risklere’ maruz bıraktığını ortaya koymuştur” (www.yesilgazete.org, 2022). Söz konusu değerlendirme raporunda insan kaynaklı sera gazı emisyonlarının neden olduğu iklim değişikliğinin gıda üretimi, ekonomik büyüme alanlara zarar verdiği vurgulanmıştır (www.birbucukderece.com, 2022).

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi: Söz konusu sözleşme küresel ısınmanın beraberinde getirdiği olumsuzlukları ve iklim değişikliği tehlikesini azaltmak amacıyla 1992 yılında Brezilya’da düzenlenen konferansta ülkelerin onayı ile kabul edilmiş ve 1994 yılında yürürlüğe girmiştir (Gök, 2023: 17). Sözleşme, sera gazı emisyonlarının azaltılması için, ülkelerin kalkınma önceliklerini ve özel koşullarını göz önüne alarak “ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluklar ve göreceli kabiliyetler” ilkesine dayanmaktadır. Söz konusu sözleşmenin iki uygulama aracı bulunmaktadır: Kyoto Protokolü (2020 yılına kadar) ve Paris Anlaşması (2020 yılından sonra) (www.mfa.gov.tr, 2023).

Kyoto Protokolü: İklim değişikliği ve küresel ısınma kaynaklı ortaya çıkan sorunlarla mücadele etmek amacıyla Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 3. Taraflar konferansında 1997 yılında Japonya’da imzalanmıştır. Söz konusu protokol İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ile benzer amaçları taşımaktadır. Türkiye “Bakanlar Kurulu Kararı’nın

ardından, katılım aracının Birleşmiş Milletlere sunulmasıyla 26 Ağustos 2009 tarihinde Kyoto Protokolü'ne Taraf olmuştur" (ÇŞİDB, 2021).

Paris İklim Anlaşması: Aralık 2015 tarihinde COP21 olarak da adlandırılan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi konferansı kapsamında kabul edilmiş, Kasım 2016 yılında yürürlüğe girmiştir. COP 21'de, 2020 sonrası için ilk kez küresel ölçekte bütün ülkeler sera gazı emisyon azaltımı taahhüdünde bulunmuşlardır. Anlaşma insan kaynaklı sera gazı salınımının uzun dönemde sanayileşme öncesi döneme göre 2 santigrat derecenin altında tutmayı hedeflemektedir. İlgili anlaşma ile ülkeler iklim değişikliği ile mücadele noktasında "*ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluklar ve göreceli kabiliyetler*" ilkesi çerçevesinde katkı sağlamayı teyit etmiştir (www.mfa.gov.tr, 2023). COP 28'in 30 Kasım-12 Aralık 2023 tarihlerinde Birleşik Arap Emirlikleri'nde düzenlenmesi planlanmaktadır.

Küresel iklim değişikliğinin öngörülebilir sınırların ötesinde risk ve kayıplara neden olan tüm canlı ve cansız varlıkları etkileyen sonuçlarının olduğu kabul edilmektedir. İklim değişikliği çok farklı alanları etki etmesi nedeniyle karmaşık bir yapıya sahip olduğu kabul edilmektedir. Doğal çevre insan varoluşunun temel yapı taşı olması sebebiyle iklim değişikliği ile birlikte doğal çevreden meydana gelecek olumsuz değişimlerin doğrudan insanları etkilemesi durumu ortaya çıkacaktır (Kahraman & Şenol, 2018: 367).

Günümüzde küresel ısınma ve iklim değişikliği yeryüzündeki tüm canlıların geleceği için tehdit oluşturmaktadır. Bu tehdit mevsimlerin daha kurak geçmesi, su kaynakların azalması, buzulların erimesi, deniz seviyesindeki yükselmeler gibi aşırı olarak nitelendirilebilecek iklim olayların görülmesi şeklinde meydana gelmektedir (Uysal, 2022: 325). İklim dengesindeki bozulmaların küresel ekonomiye yönelik negatif etkileri, farklı sektörler bazında, özellikle son yıllarda etkisini daha çok hissettirmektedir. Küresel ısınma ve iklim değişikliğine bağlı ortaya çıkan bu tehditler şehir alanları, gıda güvenliği, tarımsal faaliyetler ve sürdürülebilir kalkınma gibi pek çok alanı doğrudan etkilemektedir.

### 3. İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi

19. yüzyıl başlarından başlayan ve günümüze kadar devam eden kırsal kalkınma yaklaşımı, kentsel alanlara göre daha geri kalmış olan kırsal alanlarda görülen mevcut sorunların çözülerek kırsal kalkınmanın gerçekleştirilmesini hedeflemektedir. Kentsel alanlara göre daha düşük gelir düzeyine sahip olan kırsal alanların varlıklarının devam için yaşam şartlarının iyileştirilmesi gerekmektedir. Kırsal alanlardaki koşulların iyileşmesi bu alana hizmet edecek hem ulusal hem de uluslararası bazda projelerin gerçekleştirilmesine bağlıdır.

Kırsal alanla ilgili farklı tanımlar bulunmaktadır. Öne çıkan bazı kırsal alan tanımları:

Türkiye'de kırsal alan tanımlamaları nüfus kriteri ve idari statüye göre farklılık göstermektedir. TÜİK tarafından *nüfus eşiği ölçütüne göre (kır-kent tanımı)*, nüfusu 20.001 ve üzeri olan yerleşim yerleri "kent", 20.000 ve daha düşük nüfusa sahip olanlar ise "kır" olarak tanımlanmaktadır. Yine TÜİK tarafından *idari statü ölçütüne göre (köy-şehir tanımı)*, il ve ilçe merkezleri "şehir; belde ve köyler ise "köy" olarak kabul edilmektedir (TÜİK, Kır-Kent Tanımı, 2022).

Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Kırsal Kalkınma Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda kırsal alan tanımı ve özellikleri şöyle ifade edilmektedir: *"Kentsel yerleşimler dışında kalan yerler olan kırsal alanlarda iktisadi faaliyetler ve yaşam alanı büyük bir oranda tarımsal üretime, doğal kaynakların kullanımına ve kıymetlendirilmesine bağlıdır. Sosyoekonomik gelişme süreci nispi olarak yavaş ilerlemektedir. Teknolojik gelişmenin yaşama ve üretime yansımalarının gecikmeli olduğu bir yapı hâkimdir. Yaşam tarzını ve normlarını belirleyen geleneklerdir. Sosyal yaşamda birebir insan ilişkileri daha yaygındır"* (DPT ÖİK Raporu, 2000: 2).

Avrupa Birliğinde kırsal alanlarla çok farklı yapıya ve işleve sahip alanlar olarak tanımlanmıştır. Kırsal alanlarda bireyler tabiat ile daha fazla etkileşim içerisindedir. Söz konusu alanlarda bireyler daha çok tarımsal faaliyetler, ormancılık, küçük çaplı sanayi faaliyetleri ve el zanaatları hakimdir (Yaşa, 2016: 18).

Kırsal alanlarda yaşayan bireylerin gelir kaynakları genel olarak tarım, hayvancılık, balık yetiştiriciliği gibi görece ekonomik yönden değeri daha düşük faaliyetlerden meydana gelmektedir. Bu sebeple kırsal kalkınma kavramı ile tarımsal kalkınma kavramı birbirleriyle oldukça yakından ilişkilidir. Tarımsal kalkınma kavramının daha çok ekonomik kalkınma yönü ağır basmakta; kırsal kalkınma ise içerisinde daha geniş unsurları barındırmaktadır (Gülçubuk, 2002: 1).

Kırsal kalkınma kavramı uluslararası gündeme bağlı olarak günümüze gelinceye kadar pek çok değişime uğramıştır. Kırsal kalkınma, ilk kez BM örgütü tarafından yapılan tanımda toplum kalkınma ise özdeşleşmiştir. Kırsal kalkınma ile tarımsal kalkınma arasında belirgin bir farklılık oluşmadığı bu iki kavram arasında benzerlik olduğu ifade edilebilir. Kırsal Kalkınma, ilk kez Birleşmiş Milletlerin (BM) tanımına göre küçük toplulukları içinde buldukları ekonomik, kültürel ve toplumsal koşulların iyileştirilmesi amacıyla girişilen çabalarla ulusun tümünün kaynaştırılması ve ulusal kalkınma amacına hizmet edilmesidir. Kırsal kalkınma kavramı toplum temelli kalkınma yaklaşımı ile benzerlik göstermektedir (Yaşa, 2016: 21).

Günümüzde kırsal kalkınma politikaları sürdürülebilir kalkınma temelli oluşturulmakta ve daha kapsayıcı bir anlayış çerçevesinde hayata geçirilmektedir. Kırsal kesimin ekonomisinin temeli tarımsal faaliyetlere dayanması sebebiyle kırsala yönelik geliştirilen politikaların tarım ve ekonomik odaklı olması gerekmektedir (www.sbb.gov.tr, 2020).

Kırsal kalkınma tarımsal faaliyetleri ile yakından ilgili olması sebebiyle içerik ve yöntem olarak genellikle tarım ve kalkınmaya ait kavramlara göre şekillenmektedir. Bu bağlamda kırsal kalkınma, en genel tanımıyla insan yaşamı için olumsuz olan kırsal çevre şartlarının iyileştirilmesi amacıyla yapılan çalışmaların tamamı olarak ifade edilebilir (Tolunay & Akyol, 2006: 116). Kırsal alanların gelişmesi için bazı temel belirleyenler vardır. Bu temel belirleyenler; etkin toprak reformu, kırsal altyapı, kırsal alanlara yönelik finansal hizmetler, aktif bir tarım sektörü ve kırsal alanlara yönelik destekler olarak ifade edilebilir (Doğan, 2010: 28).

Kırsal kalkınma yaklaşımını ifade etmek için zaman içerisinde farklı kavramlar kullanılmıştır. Bu kavramlar; 1960'lı yıllarda modernizasyon, 1970'li yıllar devlet müdahalesi, 1980'li yıllar serbest piyasa 1990'lı yıllar katılımcılık, yerinden yetkilendirme ve yönetim, 2000'li yıllar da yoksulluğun ortadan kaldırılması olarak ifade edilmiştir (Yaşa, 2016: 36). Kırsal kalkınma,



sürdürülebilirlik ilkesine göre, kırsal ekonominin güçlendirilmesi amacıyla çiftçi örgütleri, sivil toplum kuruluşları, özel sektör ve yerel yönetimler farklı kurumsal paydaşların yer aldığı çok aktörlü bir süreçtir.

Dünyamızın ısı her geçen gün artmakta ve bu sıcaklık artışı, kuraklık, yağış düzeninden bozulma gibi iklim değişikliğinin olumsuz sonuçlarını hissedilir hale getirmektedir. İklim değişikliğine bağlı ortaya çıkan değişimler başta tarım sektörü gibi alanlarda gıda üretimi konusunda dalgalanmalara sebep olurken beslenme başta olmak üzere mikro ve makro düzeyde pek çok değişime kaynaklık etmektedir (Kara & Yereli, 2022: 361). Ortaya çıkan bu durum iklim değişikliğinin tarım, su arzı, enerji ve ekosistemler üzerindeki olumsuz etkileri iktisadi kalkınma ve büyümenin sürdürülmesini tehlikeye sokacaktır (Vural, 2008).

Farklı disiplinler tarafından ele alınan iklim değişikliği yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi aynı zamanda sosyal bir olgu niteliğini taşımaktadır. İklim değişikliğinin sosyal boyutunu beş temel kategoride ele alınmıştır. Bunlar (Erk, 2017: 133-134):

- ✓ *“Tarım kesiminin etkilenişi,*
- ✓ *Yoksul kesimin etkilenişi,*
- ✓ *Uyum/ adaptasyon kapasitesinin yetersizliği sorunu,*
- ✓ *Kadın, çocuk ve yaşlı kesimin iklim değişikliğinin yarattığı tehdide açık hale gelmeleri,*
- ✓ *Göç eğiliminde ortaya çıkan artışlar”dır.*

Kırsal alanlarda günümüzde iklim değişikliğine bağlı olarak karşılaşılan sorunların başından artan hava sıcaklıkları ve azalan yağış miktarı gelmektedir. Bu durum mevcut tarım alanlarının kapasitesinin altından gıda üretmesine ve kapasitesinin azalmasına neden olacaktır. Bir bakıma üretimde ürün yetiştirmek için gerekli olan elverişli ortamlar azalacaktır. Bu sorunun yakın gelecekte daha da artacağı öngörülmektedir. Bu sebeple iklim değişikliği ile ilgili önlemlerin alınması gerekmektedir (Kızmaz, 2020: 433).

Tarımsal faaliyetler doğaya bağlı olarak gerçekleştirilen faaliyetlerdir. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte iklim ve çevresel olaylara bağlılık minimum seviyeye indirilmeye çalışılsa da bunu gerçekleştirmek tam anlamıyla mümkün olmamaktadır. Tarımsal faaliyetlerin ekonomik yönü olması sebebiyle ülkelerin ekonomik kalkınmalarını etkilemektedir (Bayraç & Doğan 2016: 12). Tarım kesiminin etkilenişi iklim değişikliği, tarımsal ürün türünün sürdürülebilirliğini ciddi olarak tehdit etmektedir. Özellikle sulamaya bağlı ürün deseni iklim değişikliğinden en çok etkilenen kesimler arasındadır. Örneğin, sulama için su sıkıntısı yaşayan çiftçiler, artık tarım uğraşını azaltma ve terk etme eğilimi içerisine girmektedirler. Bu da ciddi bir sosyal, ekonomik ve refah sorununu yaratmaktadır. Sonuç olarak iklim değişikliğinin olumsuz etkilediği kesimin başında tarım sektöründe çalışanların geldiğini söylemek mümkündür (Erk, 2017: 133-134).

Tarımsal faaliyetler iklim değişikliğinden etkilendiği kadar bazı yönleriyle iklim değişikliğine de neden olan faaliyet alanlarıdır. Toprak işleme, gübreleme, ilaçlama ve ürün arz zincirindeki işlemler, enerji tüketimi gibi faaliyetler karbon emisyonunu arttırmaktadır (Bayraç & Doğan: 2016: 12).



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

İklim değişikliğinin tarım üzerindeki olumsuz etkilerin önüne geçmek adına uluslararası örgütlerce çalışmalar gerçekleştirilmiştir. İklim değişikliği ile ilgili ilk resmi sözleşme, 1994 yılında Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'dir (BMİDÇS). Bu bağlamda 9 Ağustos 2021 yılında 6. Değerlendirme raporu ve yayınlanmış ve bu raporda dünyanın ortalama sıcaklık değerinin 1,1 derece ısınacağı ve yer kürenin her bölgesinde yıkıcı ve bozucu etkileri olan kuraklık, aşırı sıcaklık, seller, gıda güvenliği gibi konular ile canlı yaşamını tehdit etmektedir (IPCC, 2022). Bu sebeple iklim değişikliği hayatımızın her alanını etkileyecektir. Bu etkilenmenin başında hiç kuşkusuz tarımsal faaliyetler olacaktır.

**Tablo 2: Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Amaçları**

SKA1: "Yoksulluğa Son: Her türlü yoksulluğu her yerde bitirmek"
SKA2: "Açlığa Son: Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek"
SKA3: "Sağlıklı Bireyler: İnsanların sağlıklı yaşamalarını ve herkesin her yaşta refahını sağlamak"
SKA4: "Nitelikli Eğitim: Herkes için kapsayıcı ve hakkaniyetli eğitimi sağlamak ve herkese yaşam boyu eğitim imkânlarını teşvik etmek"
SKA5: "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği: Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve kadınların ve kız çocuklarının toplumsal konumlarını güçlendirmek"
SKA6: "Temiz Su ve Sıhhi Koşullar: Herkes için su ve kanalizasyon hizmetlerinin ulaşılabilirliğini ve sürdürülebilir yönetimini sağlamak"
SKA7: "Erişilebilir ve Temiz Enerji: Herkes için erişilebilir, güvenilir, sürdürülebilir ve modern enerji sağlamak"
SKA8: "İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme: Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınmayı sağlamak, tam ve üretken istihdamı ve insan onuruna yakışır işleri yaygınlaştırmak"
SKA9: "Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı: Dayanıklı altyapılar inşa etmek, sürdürülebilir ve kapsayıcı sanayileşmeyi yaygınlaştırmak ve yenilikçiliği teşvik etmek"
SKA10: "Eşitsizliklerin Azaltılması: Ülkelerin içinde ve arasında bulunan eşitsizlikleri azaltmak"
SKA11: "Sürdürülebilir Şehir ve Yaşam: Şehirleri ve yerleşim yerlerini kapsayıcı, güvenli, güçlü ve sürdürülebilir hale getirmek"
SKA 12: "Sorumlu Üretim ve Tüketim: Sürdürülebilir tüketim ve üretim modellerini temin etmek"
SKA13: "İklim Eylemi: İklim değişikliği ve etkileri ile mücadele etmek için acil olarak harekete geçmek"
SKA14: "Sudaki Yaşam: Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını muhafaza etmek ve sürdürülebilir şekilde kullanmak"
SKA15: Karasal Yaşam: "Karasal ekosistemleri korumak, yenilemek ve sürdürülebilir kullanımını teşvik etmek, ormanları sürdürülebilir yönetmek, çölleşmeyle mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve tersine çevirmek ve biyoçeşitlik kaybını durdurmak"
SKA 16: "Barış ve Adalet: Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl ve kapsayıcı toplumları yaygınlaştırmak, herkesin adalete erişimini sağlamak, her seviyede etkili, hesap verebilir ve kapsayıcı kurumları inşa etmek"
SKA17: "Hedefler İçin Ortaklıklar: Uygulama araçlarını güçlendirmek ve sürdürülebilir kalkınma için küresel işbirliğine canlılık kazandırmak"

**Kaynak:** <https://www.unesco.org.tr/> Erişim Tarihi: 20.12.2022.

Tablo 2'de Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma 2030 amaçları yer almaktadır. BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları kapsamında SKA 13: İklim Eylemi tarımsal üretim ile doğrudan ilişkilidir. Bu amaç bağlamında bazı alt hedefler belirlenmiştir. Bunlar: "İklimle ilgili



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

*tehlikelere ve doğal afetlere karşı dayanıklılığın ve uyum kapasitesinin bütün ülkelerde güçlendirilmesi, İklim değişikliğiyle ilgili önlemlerin ulusal politikalara, stratejilere ve planlara entegre edilmesi, İklim değişikliği azaltım, iklim değişikliğine uyum, etkinin azaltılması ve erken uyarı konularında eğitimin, farkındalık yaratmanın ve insani ve kurumsal kapasitenin geliştirilmesi”* olarak ifade edilebilir (<https://turkiye.un.org/tr>, 2022).

Sera gazı emisyonunun azaltılmasına katkı sağlayacak tarımsal faaliyetlerin gerçekleştirilmesi iklim değişikliği ile mücadeleye olumlu katkısı olacaktır. Sürdürülebilir bir tarım sektöründe açlığın sona ermesi, gıda güvenliği, sürdürülebilir tarımın teşviki ve üretimin artırılması ve ekosistemin korunması eylemleri ön plana çıkmaktadır (OECD, 2021).

UNDRR tarafından bütünleşik kuraklık yönetimi için üç temel şart tanımlanmıştır. Bunlar: “1) Hazırlık, azaltım, müdahale, 2) Kırılganlık ve etki değerlendirme, 3) İzleme ve erken uyarı sistemi”dir (UNDRR, 2021). Bu şartlar yerine getirilmediğinde kuraklığın giderek artacağına vurgu yapılmaktadır.

İklim değişikliğinin etkilerinin günümüzde ve gelecekte devam edeceği bilim insanları tarafında kabul edilen bir durumdur. İklim değişikliğinin neden olacağı olumsuzluklar ekonomisi tarıma dayalı olan ülkeleri daha çok etkileyeceği öngörülmektedir. Tarımsal faaliyet gerçekleştiren ve daha çok kırsal alanlarda yaşayan halk, iklim değişikliğinin can alıcı etkilerini daha fazla hissedecektir (Akalin, 2014). Bu durumda tarımsal üretim azalması ile birlikte kırsal bölgelerde yaşayan halkın refah düzeylerinde azalma meydana gelecektir. Ortaya çıkan bu durum kırsal bölgelerde gerçekleşecek kalkınmayı negatif olarak etkileyecektir. Çünkü kırsal kalkınma ile tarımsal faaliyetler arasında doğrudan bir ilişki söz konusudur.

### **3.1. Türkiye’de İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi**

Türkiye’de kırsal kalkınma politikalar planlı dönem öncesi ve planlı kalkınma dönemi olarak iki ana eksen çerçevesinde ele alınmaktadır. Cumhuriyetin ilk yıllarında nüfusun büyük çoğunluğu kırsal alanlarda yaşadığı ve tarım sektörü başat ekonomik faktör olması sebebiyle ulusal kalkınmanın bu alanlardan başlayacağı düşüncesi hakim anlayıştır. Bu yönde atılan ilk adım 1924 yılında çıkarılan 442 sayılı Köy Kanunu olmuştur (Can, 2007: 9). İzmir İktisat Kongresi, Birinci Köy Kongresi, Köy Enstitüleri kırsal kalkınma odaklı projelerin başında gelmektedir. 1963 yılı itibarıyla devletin gerçekleştireceği faaliyetler ve programlar için Beş Yıllık Kalkınma Planları hazırlanmaya başlanmıştır. Bahsi geçen kalkınma planları belirli aralıklarla çıkarılmış ve uygulanmıştır. Günümüzde 11. Kalkınma planı uygulanmaktadır. Kalkınma planlarında kırsal kalkınma ile ilgili benimsenen yaklaşımlarla kırsal alanlarda yaşayan bireylerin hayat standartlarının iyileştirilerek kalkınmanın yerelden ulusala doğru yayılması hedeflenmiştir.

2007-2013 yıllarını kapsayan dokuzuncu kalkınma planı döneminde Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (UKKS-I), 2014-2018 yıllarını kapsayan onuncu kalkınma planı döneminde 2014-2020 arasını kapsayacak olan UKKS-II belgeleri hazırlanmıştır. Söz konusu belgelerin temel hedefi kırsal alanların ekonomik gücüne katkı sunarak bu bölgelerde görülen ekonomik farklılıkların azaltılması, bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeylerinin eşitlenmesidir. 11. Kalkınma Planı döneminde 2021-2023 yıllarını kapsayacak UKKS-III belgesi hazırlanmıştır. Bu belge ile “ulusal refah düzeyinin görece gerisinde kalan kırsal alanların kalkınma



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

dinamiklerinin sağlıklı bir şekilde tespit edilerek, buralardaki ekonomik ve beşerî kaynak potansiyelinin belirlenen stratejiler çerçevesinde harekete geçirilmesi hedeflenmektedir” (<https://www.tarimorman.gov.tr/>, 2023). Kırsal kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi için rol alan uygulayıcılar; il ve ilçe idareleri, belediyeler, kooperatifler, ziraat odaları sendikalar ve yapılacak yatırımın konusuna göre katkı sağlayacak diğer kamu kurum ve kuruluşları olarak ifade edilebilir (DPT, 2000: 15).

İklim değişikliği küresel çapta çağımızın önemli çevre ve ekonomik sorunları arasında yer almaktadır. İklim değişikliği çok boyutlu ve karmaşık bir sorundur. Bugün gelinen noktada iklim değişikliği; kalkınma, tarım başta olmak üzere pek çok alanda insan hayatını önemli derecede etkilemeye başlamıştır. İklim değişikliği ile mücadele için Dünya’da ve Türkiye’de ulusal ve uluslararası kuruluşlar, yerel yönetimler faaliyetler gerçekleştirmektedir (Akbal & Nalbant, 2022: 5).

İklim değişikliğinin nedenleri ve sonuçları pek çok ülkede önemli bir sorun olarak tartışılmaya başlanmıştır. Günümüzde iklim değişikliğinin gözlemlenebilen sonuçları ekseninde tarımsal faaliyetler, insan yaşamı, toplumsal ve ekonomik sorunlar gibi çok geniş bir yelpazede ele alınmaya başlanmıştır (Kızmaz, 2021: 432). Sanayileşme süreci ile birlikte artan sera gazı salınımı ve buna bağlı olarak ortaya çıkan sera gazı miktarı ülkeler için önem arz etmektedir. Hiç kuşkusuz her ülkenin sera gazı salınımı ve artışının aynı olduğunu söylemek güçtür. Bu durum ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

Türkiye İstatistik Kurumunun Mart 2020 yılında yayınladığı rapora göre; Çin %25,8 ile 2016 yılında en çok sera gazı salınımı yapan ülkedir. İkinci sırada ise %12,8 ile Amerika Birleşik Devletleri yer almaktadır. Aynı raporda Türkiye’nin sera gazı salınımı ortalama %1 civarında olduğu görülmektedir. Sektörlere göre sera gazı emisyon oranlarına bakıldığında; “*Toplam sera gazı emisyonlarında 2020 yılında CO<sub>2</sub> eşd. olarak en büyük payı %70,2 ile enerji kaynaklı emisyonlar alırken bunu sırasıyla %14 ile tarım, %12,7 ile endüstriyel işlemler ve ürün kullanımı ve %3,1 ile atık sektörü*” yer almaktadır (TÜİK, 2020).

İklim değişikliği ile mücadele kapsamında uluslararası alanda hazırlanan ilk metin 21 Mart 1994 yılında yürürlüğe giren Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Sözleşmesidir. Türkiye’nin sözleşmeye taraf olması 24 Mayıs 2004’tür. 2009 yılında söz konusu sözleşmenin Kyoto protokolüne taraf olmuştur. 2016 yılında Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Taraflar Konferansı (COP21) sonucunda kabul edilen Paris Anlaşmasını imzalamıştır (<https://iklim.gov.tr/>, 2022).

Türkiye, küresel iklim değişikliği ile mücadele kapsamında sera gazı azaltım taahhüdünü BMİDÇS’ne 2015 yılında Niyet Edilen Ulusal Katkı Beyanı’nda sunmuştur. Bu kapsamda 2030 yılında gerçekleşmesi öngörülen yaklaşık %21’lik artışta azaltma hedefi koymuştur (ÇSB, 2021b). Türkiye 2010 ve 2011 yıllarda iklim değişikliği ile mücadele kapsamında hedef ve politikalarını ortaya koymuştur. Bu bağlamda 2010 yılında Ulusal İklim Değişikliği Stratejisi, 2011 yılında ise Ulusal İklim Değişikliği Eylem Planını yayınlamıştır (ÇSB, 2021a).

Türkiye’de iklim değişikliği ile mücadele kapsamında en son gerçekleştirilen faaliyet; Çevre ve Şehircilik Bakanlığının ismi “*29 Ekim 2021 tarihli ve 31643 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 85 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Bakanlığın adı Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı*” olarak değiştirilmiştir. İlgili kararname ile “*Çölleşme ve Erozyonla Mücadele Genel*

Müdürlüğü, Bakanlığın merkez birimleri arasında, Meteoroloji Genel Müdürlüğü bağlı kuruluşlar” arasında yer almıştır. “İklim Değişikliği Başkanlığı ise Bakanlığa bağlı kuruluş” olarak oluşturulmuştur (<https://www.csb.gov.tr/>, 2022). Türkiye’nin iklim değişikliği ile mücadele noktasında önemli yapısal reformlar gerçekleştirdiği görülmektedir. Türkiye’nin de içerisinde yer aldığı Akdeniz Havzası küresel iklim değişikliğinden etkilenecek bölgeler arasında yer almaktadır. Bu bölgede gerçekleşecek 2°C’lik sıcaklık artışı, orman yangınlarının artmasına, kuraklık ve buna bağlı gıda arzı güvenliğinin tehlikeye girmesine, biyolojik çeşitliliğin azalması gibi pek çok alanı etkileyecek olumsuz sonuçları olacaktır (<https://www.wwf.org.tr/>, 2022).

Türkiye’nin karşı karşıya kalacağı muhtemel olan kuraklığın oluşturacağı zararın önlenmesi ve azaltılması için bazı önlemler alınmaya başlanmıştır. Bu önlemler ile birlikte kısa, orta ve uzun vadeli tarımsal politikalar oluşturulmuştur. Türkiye “*Tarımsal Kuraklıkla Mücadele Stratejisi ve Eylem Planı*” 2008-2012 yılları arasında uygulanmış ve ilerleyen dönemlerde revize edilmiştir (Zaimoğlu, 2019). “*Tarımsal Kuraklık Yönetiminin Görevler, Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Yönetmeliği*” kapsamında her beş yılda bir tarımsal kuraklığı önleme eylem planı hazırlanması öngörülmüştür. 2023-2027 yılları için 5 yıllık “*Tarımsal Kuraklıkla Mücadele Stratejisi ve Eylem Planı*” hazırlanmıştır. Söz konusu eylem planı ile 5 yıllık dönemde “*tarım sektöründe iklim değişikliğine uyum kapasitesini artırmak ve güvenli gıdaya ulaşmak için sürdürülebilir arazi, toprak-su ve bitki yönetimini gerçekleştirmek için önceden gerekli planlamaların yapılması amaçlanmıştır*” ek olarak bahsi geçen eylem planı ile 20 kamu kurum ve kuruluş, akademisyenler ve ilgili Sivil Toplum Kuruluşlarının içerisinde bulunduğu Tarımsal Kuraklık Yönetim Kurulu oluşturulmuştur ([www.tarimorman.gov.tr](http://www.tarimorman.gov.tr), 2023-2027).

İklim değişikliğinin tarım üzerindeki etkisi kırsal kalkınma, beslenme ve üretim imkanları gibi temel alanları doğrudan etkilediği için daha fazla üzerinde durulması gereken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple tarımsal faaliyetler ve bu bağlamda kırsal kalkınmanın iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinden daha az etkilenmesi için gerekli önlemler alınmaya çalışılmış ve tarımsal faaliyetler ile geçimini sağlayan çiftçilerin farkındalığının artırılması amacıyla çalışmalar yapılmıştır.

Türkiye’de Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) içerisinde tarım sektörünün yadsınamaz payı vardır. 2023 yılının ilk çeyreğinde tarımın büyümedeki payı %2,6’dır (<https://www.tarimorman.gov.tr/>, 2023). Yağış miktarı ve nem oranlarındaki artış tarımsal faaliyetlerin GSYİH içerisindeki durumunu olumlu etkilerken, yağış ve nem oranlarındaki azalış ise tam tersi bir sonuç ortaya çıkarmaktadır (Akcan, Kurt & Kılıç, 2022).

Bu bağlamda Türkiye’de iklim değişikliğinin tarımsal faaliyetler üzerindeki etkisini en az seviyeye indirmek için yapılması gerekenler şu şekilde ifade edilebilir ([www.tarimorman.gov.tr](http://www.tarimorman.gov.tr), 2022):

- ✓ “*Tarımda iklim değişikliğine uyum seferberliğine geçilmelidir.*
- ✓ *İklim değişikliğine “Uyum Fonu” acilen oluşturulmalıdır.*
- ✓ *Tarımda İklim Değişikliği Araştırma ve Uygulama Enstitüsü kurulmalıdır.*
- ✓ *Düşük gelirli çiftçilere iklim değişikliğine uyum destekleri sağlanmalıdır.*

- ✓ *Doğrudan ekim uygulamaları yaygınlaştırılmalıdır.*
- ✓ *Yağmur hasadı uygulamaları yaygınlaştırılmalıdır.*
- ✓ *İklim bazlı dinamik tarımsal sigorta yaygınlaştırılmalıdır”.*

Kırsal alanlara yönelik oluşturulan politikalar toplum odaklı, tarımsal faaliyetlere yönelik olarak hazırlanan politikalar ise üretim odaklıdır. Ülkelerin tarımsal üretim anlamında kendine yetebilmesi ve ülke geneline dengeli dağılması önemlidir. Kırsal bölgelerde yaşayan vatandaşlara yönelik gerçekleştirilecek kalkınma çalışmalarının sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde olması gerektiği dünya genelinde genel kabul görmüştür.

#### 4. Sonuç ve Değerlendirme

Günümüzde küresel ısınmaya bağlı olarak ortaya çıkan iklim değişikliği canlıların ve ekosistemin geleceğini tehdit eder seviyeye ulaşmıştır. İklim değişikliği ile mücadele kapsamında hem ulusal hem de uluslararası çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Canlıların içinde yaşadığı doğal çevrede iklim değişikliği ile meydana gelecek olumsuzluklar doğrudan canlı yaşamını etkileyecektir. IPCC'nin 2013 yayımladığı rapora göre; iklim değişikliğinin şehir alanlarına yönelik beklenen etkileri; deniz seviyesinin artması, gıda ve su güvenliği, aşırı hava olayları, artan sıcaklıklar şeklinde ifade edilmektedir. Önümüzdeki yıllarda bahsi geçen bu göstergelerin farklı bölgeleri farklı şekillerde ve şiddette etkilemesi söz konusu olacaktır. İklim değişikliğinin farklı alanlar için farklı etkileri söz konusudur. Salgın hastalıklar, kuraklık, erozyon, çölleşme, deniz seviyesinin yükselmesi ve olağanüstü hava olaylarının yaşanması hayati sorunlara neden olmaktadır. Söz konusu bu sorunlar günümüzde daha sık görülmeye başlamıştır.

Türkiye coğrafi konum itibarıyla iklim değişikliğine bağlı ortaya çıkacak muhtemel olumsuzluklardan en çok etkilenen bölgeler arasında yer almaktadır. İklim özelliği olarak kurak ve yarı kurak bir iklime sahip olduğu için tarımsal faaliyetler bu olumsuzluklardan fazlaca etkilenenlerdir. İklim değişikliği ile tarımsal faaliyetler dolayısıyla kırsal kalkınma birbiri ile yakından ilişkilidir. Kırsal alanlarda yaşayan bireylerin geçimi çoğunlukla tarımsal faaliyetlere dayanmaktadır. Bu sebeple tarımsal ürün verimliliğinde ortaya çıkan ya da çıkacak olan azalma hem gıda güvenliğini tehlikeye sokmakta hem de bireylerin refah düzeylerini etkilemektedir.

Cumhuriyetin ilanından günümüze gelinceye kadar tarihsel süreç içerisinde uygulanan kırsal kalkınma politikaları teknolojik gelişmeler, sosyoekonomik koşullara bağlı olarak değişime uğramıştır. Kırsal kalkınma yaklaşımına 1980'li yıllara kadar tarımda modernizasyon ve devlet müdahalesi hakim olurken ilerleyen yıllarda sürdürülebilir kalkınma yönetim gibi kavramlar hakim olmaya başlamıştır. Kırsal alanların yeni dünya düzeni ile rekabet edebilmesi için yerel dinamikleri de kapsayacak bütüncül bir kırsal kalkınma yaklaşımına yönelim gerçekleşmiştir. Uygulanan kırsal kalkınma politikalarının temel amacı kırsal alanlarda yaşayan insanların refah düzeylerinin artırılması ve kalkınmanın kırsaldan ulusala doğru yayılmasıdır.

Türkiye'de bölgesel gelişmenin sağlanması ve bölgeler arası dengesizliklerin giderilmesi noktasında kırsal kalkınma yaklaşımı önem arz etmektedir. Bugüne kadar gerçekleştirilen çalışmalarda az gelişmiş bölgelerin kırsal niteliği ve tarım ağırlıklı ekonomik faaliyetler ile

ilişkili olduğu görülmektedir. Tarım politikalarının iklim değişikliğine uyum sağlayacak şekilde konumlandırılması, yetiştirilecek ürünler seçilirken su kaynaklarının mevcut durumlara göz önünde bulundurulmalı, küçük tarım işletmeleri için ayrı çözüm paketlerinin oluşturulması iklim değişikliğinin olumsuz etkilerini indirgeme noktasında faydalı olabilir (Kara & Yereli, 2022: 376).

Kırsal kalkınma ile kentsel alanlara göre dezavantajlı olan kırsal alanların tarım ve tarım dışı faaliyetlerinin geliştirilerek refah seviyelerinin yükseltilmesi ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının azaltılması amaçlanmaktadır. Tarımsal faaliyetler kırsal alanlar için temel ekonomik faaliyetlerdir. Türkiye özelinde tarım sektöründen elde edilen ürünler her yıl ekonomiye ciddi katkı sağlamaktadır. Fakat ne yazık ki iklim değişikliği en çok tarımsal faaliyetleri etkilemektedir. Tarımın iklim değişikliğinden etkilenen çeşitli yönleri vardır. İklim değişikliği ile birlikte verimli su kaynakların azalması, önceden tarım alanı olarak kullanılan araziler artık kullanılmaması bunların başında gelmektedir.

Türkiye’de kırsal alanlarda sürdürülebilir kalkınma anlayışı eksenin kırsal kalkınmanın gerçekleştirilmesi önemlidir. Ekonomik kalkınmanın sağlanması için kırsal kalkınmanın gerçekleşmesi önemlidir. Kırsal alanlarda yaşayan bireylerin hem sosyal yönden hem de ekonomik yönden kentsel alanlarda yaşayan bireyler ile uyumlu hale gelmesi için bazı adımların atılması gerekmektedir. Bu bağlamda gerçekleştirilecek faaliyetlerden bazıları (<https://www.tarimorman.gov.tr>, 2022);

- ✓ Kırsal alanlarda küçük ölçekli işletmeler desteklenmeli,
- ✓ Tarımsal verimliliği arttıracak çalışmalara destek verilmeli,
- ✓ Kırsal alanlardaki sosyal ve beşeri sermaye güçlendirilmeli,
- ✓ Bölgelerin ulusal pazarlar ve diğer bölgelerle bütünleşmesi sağlanmalı,
- ✓ Tarımsal istihdam arttırılmaya çalışılmalı,
- ✓ Kırsal nüfusun iş ve yaşam koşulları kendi bölgesinde iyileştirilmelidir.

Ülkelerin tarımsal üretim anlamında kendine yetebilmesi ve ülke geneline dengeli dağılması kırsal kesim için önemlidir. Çünkü ülkelerin ekonomik kalkınmasının gerçekleşmesinin yolu bir ölçüde kırsal kalkınmadan geçmektedir. Kırsal alanlara yapılacak her türlü yatırım ülkelerin genel refah düzeyini arttırıcı faaliyetlerdir. Bunun için kırsal alanlarda refah düzeyini arttıracak kırsal kalkınma çalışmalarının sürdürülebilir kalkınma anlayışı çerçevesinde yapılması önemlidir.

#### Kaynakça

Akalın, M. (2014). İklim Değişikliğinin Tarım Üzerindeki Etkileri: Bu Etkileri Gidermeye Yönelik Uyum ve Azaltım Stratejileri. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 351-377.

Akbal, İ. & Nalbant F. (Editörler) (2022). *Güncel Araştırmalar Çerçevesinde İklim Değişikliği Nedenler, Sonuçlar ve Mücadele Politikaları*. Nobel Yayınevi.

Aksu, C. (2011). *Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre*. Güney Ege Kalkınma Ajansı.



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

- Appenzeller, T. & Dimick, D. R. (2009). Dünya Alarm Veriyor. [http://www.akuastrateji.sumae.gov.tr/downloads/temel\\_tr/Internet\\_Derlem.pdf](http://www.akuastrateji.sumae.gov.tr/downloads/temel_tr/Internet_Derlem.pdf)
- Bayraç, N. H. & Doğan, E. (2016). *Türkiye'de İklim Değişikliğinin Tarım Sektörü Üzerine Etkileri*.
- Can, M. (2007). *Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Programlarının Türkiye'nin Kırsal Kalkınması Açısından İncelenmesi: SAPARD ve IPARD Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tokat.
- Doğan, A. (2010). *Kırsal Kalkınma Yaklaşımlar ve Türkiye Deneyimi*. Ankara, Palme Yayıncılık.
- Erk, N. (2017). İklim Değişikliği ve Tarımsal Üretim Üzerine Etkileri. H. Atik (Ed.), *Küresel Isınma İklim Değişikliği ve Sosyo-Ekonomik Özellikleri*. Nobel Yayınevi: Ankara.
- Göcen, C. (2023). *Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ve Coğrafya Eğitimi*. Basılmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Türkçe ve Sosyal Bilimler Eğitimi Anabilim Dalı, Coğrafya Eğitimi Bilim Dalı.
- Gök, A. (2023). *Türkiye'de İklim Değişikliği Politikaları ve Sürdürülebilir Finans Uygulamalarının Önemi*. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Gülçubuk, B. (2002). Kırsal Kalkınma Politikaları. [www.kirsalcevre.org.tr/\\_html/tur/yayinlarimiz/dyayinlar/kirsal\\_kalkinma\\_politikalar\\_bulentg.pdf](http://www.kirsalcevre.org.tr/_html/tur/yayinlarimiz/dyayinlar/kirsal_kalkinma_politikalar_bulentg.pdf), Erişim Tarihi: 2.06.2023.
- Kahraman, S. & Şenol, P. (2018). İklim Değişikliği: Küresel, Bölgesel ve Kentsel Etkileri. *Akademia Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(Özel Sayı), 353-370.
- Kara, K. Ö. & Yereli, A. B. (2022). İklim Değişikliğinin Yönetimi ve Tarım Sektörü. *Afet ve Risk Dergisi*, 5(1), 361-379.
- Karabulut, M. (2018). Küresel İklim Değişikliğinin Türkiye'ye Olası Etkileri ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi. F. Arslan, A. Karadağ & P. Aksak (Ed.), *Sürdürülebilir Kalkınma ve Türkiye* (55-83). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaya, E. (2007). *Kent Yönetiminde Yerel Kalkınma Yönetimi* (2. Baskı). Okutan Yayıncılık, İstanbul.
- Kızmaz, Z. (2021). İklim Değişikliğinin Kırsal Alandaki Etkisi ve Alternatif Arayışlar: Sosyolojik Bir Yaklaşım. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 31(1), 431-453. Doi: 10.18069/Firatsbed.827702
- Mengi, A. & Algan, N. (2003). *Küreselleşme ve Yerelleşme Çağında Bölgesel Sürdürülebilir Gelişme: AB ve Türkiye Örneği*. Siyasal Kitabevi. Ankara.
- Özcan, K. & Akcı, A. (2016). Kırsal Kalkınma İçin Model Önerisi: Köy Kümeleri. *Tarım Ekonomisi Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 13-23.
- Tolunay, A. & Akyol, A. (2009). Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar. *Turkish Journal of Forestry*, 7(2), 116-127. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tjf/issue/20887/224180>





Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

- Türkeş, M. (2008). Küresel İklim Değişikliği Nedir? Temel Kavramlar, Nedenleri, Gözlenen ve Öngörülen Değişiklikler. *İklim Değişikliği ve Çevre Dergisi*, 1(1), 26-37.
- Uysal, Y. (2022). İklim Değişikliği ve Küresel Isınma ile Mücadelede Yerel Yönetimlerin Rolü: Tespitler ve Öneriler. *Kesit Akademi Dergisi*, 8(30), 324-354.
- Vural İstiklal, Y. (2008). *İklim Değişikliğinin Etkileri*. <http://www.canaktan.org/ekoloji-cevre/iklimdegisiklik/etkileri.htm>
- Yaşa, D. (2016). *Kırsal Kalkınmada Kırsal Kalkınma Projelerinin Rolü: Sivas-Erzincan Örneği*. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı.
- Yeni, O. (2014). Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma: Bir Yazın Taraması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 181-208.
- Zaimoğlu, Z. (2019). *İklim Değişikliği ve Türkiye Tarımı Etkileşimi. İklim Değişikliği Alanında Ortak Çabaları Desteklenmesi Projesi*. [https://www.iklimin.org/wpcontent/uploads/egitimler/seri\\_07.pdf](https://www.iklimin.org/wpcontent/uploads/egitimler/seri_07.pdf), Erişim Tarihi: 05.07.2022

#### İnternet Kaynakları

2003. Ön Ulusal Kalkınma Planı (2004-2006), 128-132. T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü Yayını, Ankara. <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/o-ukp.pdf> Erişim Tarihi: 5.06.2023.
- Birbucukderece. (2022). <https://www.birbucukderece.com/bilimsel-kaynaklar/ipcc-6-degerlendirme-raporu-iklim-degisikligi-2022-etkiler-uyum-ve-kirilganlik> Erişim Tarihi: 25.05.2023.
- Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi. <https://www.mfa.gov.tr/bm-iklim-degisikligi-cerceve-sozlesmesi.tr.mfa> Erişim Tarihi: 25.05.2023.
- Birleşmiş Milletler Türkiye. <https://turkiye.un.org/tr/sdgs/13>, Erişim Tarihi: 25.12.2022
- Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı (ÇŞİDB). (2021). Kyoto Protokolü <https://iklim.csb.gov.tr/kyoto-protokolu-i-4363> Erişim Tarihi: 25.05.2023.
- <https://public.wmo.int/en/media/press-release/2019-concludes-decade-of-exceptional-global-heat-and-high-impact-weather>. Erişim Tarihi: 30.12.2022
- IPCC. (2013). *Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. [Stocker, T.F., Qin, D., Plattner, G.K., Tignor, M., Allen, s. K., Boschung, J., Nauels, A. Y., Bex, V., Midgley, P.M.]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York. [http://www.climatechange2013.org/images/report/WG1AR5\\_ALL\\_FINAL.pdf](http://www.climatechange2013.org/images/report/WG1AR5_ALL_FINAL.pdf) Erişim Tarihi: 26.12.2022.



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

- İklim Değişikliği ve Tarım. <https://www.tarimorman.gov.tr/TRGM/Belgeler/%C4%B0klim%20De%C4%9Fi%C5%9Fikli%C4%9Fi%20ve%20Tar%C4%B1m.pdf>, Erişim Tarihi: 26.12.2022.
- Jackson, P. (2007). From Stockholm to Kyoto: A Brief History of Climate Change. <https://www.un.org/en/chronicle/article/stockholm-kyoto-brief-history-climate-change> Erişim Tarihi: 25.05.2023.
- Kırsal Kalkınma Özel İhtisas Komisyon Raporu. <https://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2020/04/KırsalKalkınmaOzellhtisasKomisyonuRaporu.pdf>, Erişim Tarihi: 25.12.2022
- Paris Anlaşması. <https://iklim.gov.tr/paris-anlasmasi-i-34>, Erişim Tarihi: 25.12.2022.
- T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı. (2016). *Türkiye İklim Değişikliği 6. Ulusal Bildirimi*. T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü, Ankara. <https://www.csb.gov.tr/tarihcemiz-i-7012> Erişim Tarihi: 26.12.2022.
- Tarım ve Orman Bakanlığı Gayi Safi Yurtiçi Hasıla Değerleri. (2023). <https://www.tarimorman.gov.tr/SGB/Belgeler/Veriler/GSYH.pdf>. Erişim Tarihi: 28.07.2023.
- Tarımsal Kuraklık Strateji ve Eylem Planı. <https://www.tarimorman.gov.tr/TRGM/Haber/441/2023-2027-Tarımsal-Kuraklik-Strateji-Ve-Eylem-Plani> Erişim Tarihi: 25.12.2022.
- TÜİK, Kır-Kent Tanımı. <http://www.resmiistatistik.gov.tr>, Erişim Tarihi: 30.12.2022
- TÜİK. (2020). *Sera Gazı Emisyon İstatistikleri 1990-2018*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sera-Gazi-Emisyon-Istatistikleri-1990-2020> Erişim Tarihi: 25.12.2022.
- Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2023). <https://www.tarimorman.gov.tr/TRGM/Belgeler/UKKS-Strateji-Belgesi.pdf> Erişim Tarihi: 5.06.2023.
- UNEP. (2021). The United Nations Environment Programme <https://www.unep.org/about-un-environment> Erişim Tarihi: 25.05.2023.
- UNESCO Türkiye Millî Komisyonu. (2022). <https://www.unesco.org.tr>, Erişim Tarihi: 26.12.2022.
- WWF-Türkiye. (2022). *Küresel İklim Değişikliği Nedir?*. [https://www.wwf.org.tr/ne\\_yapiyoruz/iklim\\_degisikligi\\_ve\\_enerji/iklim\\_degisikligi/kuresel\\_iklim\\_degisikligi\\_ve\\_turkiye/](https://www.wwf.org.tr/ne_yapiyoruz/iklim_degisikligi_ve_enerji/iklim_degisikligi/kuresel_iklim_degisikligi_ve_turkiye/) Erişim Tarihi: 25.12.2022.
- Yeşil Gazete. (2022). <https://yesilgazete.org/ipccnin-altinci-degerlendirme-raporu-aciklandi-iklim-degisikligi-insani-krizleri-siddetlendiriyor/#:~:text=D%C3%BCnya%C4%B0klim%20Krizi-,IPCC'nin%20Alt%C4%B1nc%C4%B1%20De%C4%9Ferlendirme%20Raporu%20a%C3%A7%C4%B1kland%C4%B1%3A%20%C4%B0klim%20de%C4%9Fi%C5%9Fikli%C4%9Fi%20insani%20krizleri,t%C3%BCm%20zararlar%C4%B1n%C4%B1%20ortadan%20kald%C>



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

---

4%B1ramayaca%C4%9F%C4%B1n%C4%B1%20vurgulad%C4%B1. Erişim Tarihi: 25.05.2023.

**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 Effect of Climate Change on Rural Development in The Context of Sustainable Development**

**Hatike Koçar Uzan**

### **Extended Abstract**

Climate change, in terms of its effects and consequences, closely concerns the entire world. The Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) defines this phenomenon as "climate change that occurs over time as a result of natural variations or human activities."

According to the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), climate change is defined as "*a change in climate that is attributable directly or indirectly to human activity, altering the composition of the global atmosphere in addition to natural climate variability observed over comparable time periods.*"

Carbon dioxide (CO<sub>2</sub>), known as the primary greenhouse gas contributing to global warming, has been mainly generated as a result of human activities such as the burning of fossil fuels and deforestation. The amount of CO<sub>2</sub> in the atmosphere has increased since the industrial era of 1850, and this increase is considered to be beyond the scope of natural variation (Kara-Yerelli, 2022: 363).

The key outputs of the IPCC's Sixth Assessment Report are as follows: climate change is already widespread, more severe than expected, and has destructive and disruptive effects in all regions of the world. Climate change, which has already caused a 1.1°C temperature increase, threatens millions of people with drought, extreme heat, floods, and food security risks. For example, crop yields in Africa have decreased by one-third since 1961 due to climate change (IPCC, 2022).

Currently, global warming and climate change pose a threat to the future of all living beings on Earth. This threat can manifest in extreme climate events such as drier seasons, water scarcity, melting glaciers, and rising sea levels (Uysal, 2022: 325).

These threats arising from global warming and climate change directly affect various areas such as urban areas, food security, agricultural activities, and sustainable development.

The impact of climate change on agriculture is significant due to its relationship with production and food supply. Therefore, numerous national and international efforts have been made to minimize the effects of climate change on the agricultural sector.

Joint efforts against climate change are noteworthy on an international level. The United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), established in 1994 under the United Nations, the Kyoto Protocol ratified in 2004, and the Paris Agreement in 2016, are among the key focal points of this global effort.

According to the 2003 Second Agriculture Council Rural Development Report, rural development is defined as follows: "In order to provide individuals and communities living in rural areas and earning their livelihood from the agricultural sector or similar rural occupations with humane living conditions, firstly to create a sense of need in this direction, and then to ensure the development of these communities in a democratic way by providing



Koçar Uzan, H. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde İklim Değişikliğinin Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2250-2272. Doi: 10.25295/fsecon.1244829

them with all material and moral assistance in order to make them strive towards this feeling".

Agricultural activities are inherently linked to nature. Despite efforts to minimize dependency on climate and environmental events through technological advancements, it cannot be fully achieved. The economic aspect of agricultural activities affects countries' economic development (Bayraç & Doğan, 2016: 12). Rural development is closely related to agricultural activities, and therefore, the adverse impacts of climate change on agricultural activities will directly affect rural development.

As part of the United Nations Sustainable Development Goals 2030, SDG 13: Climate Action is related to agricultural production. In this context, some sub-targets have been identified, including *"strengthening resilience and adaptive capacity against climate-related hazards and natural disasters, integrating climate-related measures into national policies, strategies, and plans, reducing climate change, adapting to climate change, reducing the impact, and enhancing early warning, education, awareness-raising, and capacity-building on climate-related issues"* (<https://turkiye.un.org/tr/sdgs/13>).

In Turkey, the activities of the agricultural sector contribute billions of dollars to the economy each year. However, agriculture and livestock are most affected by climate change because field farming, animal husbandry, and fishing are highly dependent on climate conditions (Karabulut, 2018). Various aspects of agriculture are affected by climate change. It directly affects crop quantity and productivity, soil structure, livestock production and yield, and water resources. In addition to that, the adverse changes caused by the melting of glaciers resulting in rising sea levels, excessive rainfall, and harmful solar radiation pose significant problems for agricultural activities (Bayraç & Doğan, 2016). In recent years, Turkey has developed policies within the context of sustainable development principles to combat climate change. The name of the Ministry of Environment and Urbanization was changed to the Ministry of Environment, Urbanization, and Climate Change by the Presidential Decree numbered eighty-five, published in the Official Gazette dated October 29, 2021. According to this decree, the *"Directorate General of Combating Desertification and Erosion became one of the central units of the Ministry, alongside the affiliated institutions of the General Directorate of Meteorology."* The *"Climate Change Presidency"* was also established as an affiliated institution of the Ministry. (<https://www.csb.gov.tr/>, 2022).

The Mediterranean Basin is among the regions that will be most affected by climate change worldwide. The primary changes in this region include an increase in sunny and hot days and a decrease in precipitation. These potential changes necessitate a comprehensive approach to address all aspects of the issue. The *"Climate Change and Agriculture"* report prepared by the Ministry of Agriculture and Forestry in Turkey describes the effects of climate change on agriculture as follows:

- ✓ *Warmer and drier climate conditions*
- ✓ *Increased occurrence of extreme meteorological events, Decrease in water resources,*
- ✓ *Increased severity of droughts*

- ✓ *Degradation of water and soil quality*
- ✓ *Disruption of ecosystems and reduction in biodiversity*
- ✓ *Shifting ecological areas*
- ✓ *Decline in agricultural production and quality,*
- ✓ *Increase in pests and diseases,*
- ✓ *Challenges in fertilization and pesticide application*
- ✓ *Issues related to sustainable food security.*

The impact of climate change on agriculture directly affects key areas such as rural development, nutrition, and production opportunities. Therefore, it is necessary to focus more on this issue and take necessary measures to minimize the adverse effects of climate change on agricultural activities and rural development.

In this context, the aim and scope of the study are to examine the impact of climate change on rural development within the framework of sustainable development principles. The study addresses climate change and global warming in relation to policies for sustainable development. The scope of the study includes an introduction in the first section, sustainable development, and climate change in the second section, emphasis on the impacts of climate change on rural development and its effects in Turkey in the third section, and conclusions in the last section, which provides an evaluation of the topic.

The research methodology involves conducting a literature review using both local and international sources to establish the conceptual framework of the study. Extensive literature searches have been conducted on the subject matter. Based on the gathered information, recommendations have been developed.

In conclusion, the most significant finding of the study is that climate change has reached levels that negatively impact the lives of humans and all other living beings. Therefore, numerous international and national efforts are being made to minimize and mitigate the effects of this climate crisis. Agriculture is one of the sectors that will be affected by climate change the most. Agriculture is more dependent on climate compared to other sectors. Consequently, any negative impacts on agricultural activities will directly affect the well-being of individuals living in rural areas. When formulating rural development policies, priority should be given to policies that minimize the adverse effects of climate on agricultural activities.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey<sup>1</sup>

#### *Yuvadan Ayrılmak: Türkiye'de Gençlerin Ebeveynlerinden Ayrı Yaşamalarını Belirleyen Faktörler Üzerine Bir İnceleme*

Nevzat Barış VARDAR<sup>2</sup>, Bengi YANIK İLHAN<sup>3</sup>, Berna EKAL<sup>4</sup>, Güzde BOZKURT<sup>5</sup>, Elif ERER<sup>6</sup>

#### Abstract

This paper examines the determinants of young individuals' decision to leave their parental home in Turkey in the last decade. Using data from the Household Income and Living Conditions Survey (HILCS) from 2011 to 2021, we conduct a logit regression analysis to estimate the probability of young people leaving their parental home for reasons other than marriage. In this regard, we examine the household composition in the data, and we take the situation of living away from parental home as the dependent variable. We observe that the tendency to live independently of parents has increased slightly among young people over the past decade. We examine this new household trend at its outset, and our goal is to identify the factors that lead to the decision of young individuals to live independently. The results show the importance of income, education, gender, age, employment status, and regional differences in young individuals' residential choices. In particular, we show that personal income is a determining factor from mid-youth forward, while other factors predominate in early youth, and, for women, income and occupational status appear to be the dominant factors.

**Jel Codes:** J10, R20, D10

**Keywords:** Nest Leaving, Residential Choice, Household Composition: Youth, Gender, Economic Independence

<sup>1</sup>This research is a part of Altınbaş University Scientific Research Projects, BAP Project Number PB2022-IISBF-1.

<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Altınbaş Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, nevzat.vardar@altinbas.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9086-1821

<sup>3</sup>Doç. Dr., Altınbaş Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, bengi.ilhan@altinbas.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1578-8390

<sup>4</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Altınbaş Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, berna.ekal@altinbas.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0472-7579

<sup>5</sup>Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, gozdebozkurt@beykent.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8413-1099

<sup>6</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, elif.erer@cbu.edu.tr, ORCID:0000-0002-2238-4602



Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

## Öz

Bu çalışma, Türkiye'de gençlerin ebeveynlerinden ayrı yaşama kararlarını belirleyen faktörleri son on yıl kapsamında incelemektedir. Bu amaçla, 2011 ile 2021 yılları arası Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından uygulanan Hanehalkı Geliri ve Yaşam Koşulları Araştırması'ndan (HGYKA) alınan veriler kullanılarak gençlerin ebeveynlerinden ayrı yaşama olasılığını etkileyen evlilik harici faktörleri tahmin etmek için logit regresyon analizi yapılmıştır. Bu bağlamda, verideki hanehalkı yapısı incelenerek bağımlı değişken olarak ebeveynlerden ayrı yaşama durumu ele alınmıştır. Veriler incelendiğinde, son on yılda gençler arasında ebeveynlerinden ayrı yaşama eğiliminin nispeten arttığı gözlemlenmiştir ve bu artış trendine yoğunlaşmıştır. Bu konuyu incelemekteki amacımız, gençlerin bağımsız yaşama kararı almalarını etkileyen faktörleri belirlemektir. Çalışma sonuçları, gençlerin konut tercihlerinde gelir, eğitim, cinsiyet, yaş, istihdam durumu ve bölgesel farklılıkların önemini göstermektedir. Özellikle, kişisel gelirin gençlik yıllarının ortasından itibaren belirleyici bir faktör olduğunu, erken dönemlerde diğer faktörlerin daha öne çıktığı gözlenmiştir. Buna ek olarak, kadınlar için gelir ve mesleki durumun bahsi geçen diğer faktörlerden daha baskın faktörler oldukları ortaya çıkmaktadır.

**Jel Kodları:** J10, R20, D10

**Anahtar Kelimeler:** Yuvadan Ayrılmak, Yerleşim Yeri Seçimi, Hanehalkı Yapısı, Gençlik, Cinsiyet, Ekonomik Bağımsızlık





Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

---

## 1. Introduction

The residential choice of individuals is a widely studied subject in economics, sociology, demography, and other related disciplines, mainly because of its significant social and economic implications. Even though the composition of households in a given society may not exactly amount to the existing norms and ideals, it certainly reflects the actual socioeconomic dynamics of that society. For instance, nuclear family households may be valued in general in a certain society, yet this ideal might be hard to maintain in times of economic crisis or lack of appropriate number of housings.

Recently, the decision of young individuals to leave their parental homes, in other words, to leave their nest, has been a focus of research (e.g., Michael et al., 1980; White, 1994; Patacchini & Arduini, 2016). This increasing attention is mostly due to the changes in individual and societal lifestyles, as well as due to the changes in the socio-economic situation of young individuals, which results in what is usually referred to as prolonged youth: that is, the *delay* of young individuals to attain independence from their families of origin and establish independent households (either through cohabitation, singleness, or marriage). The characteristics of independence from family of origin, however, differ from country to country. Whereas in Central and Northern European countries, cohabitation and singleness are more prevalent among youth (Hiekel et al., 2014; Kalmijn, 2007), along with higher rates of young people forming independent households, in Southern Europe, and as a case in point in Italy, the percentage of young people living with their families is considerably higher<sup>7</sup> and marriage is still the most preferred type of event that marks the forming of an independent household (Saraceno, 2000; Santoro, 2006).

In this sense, when it comes to the relatively low percentage of young individuals forming independent households, Turkey might look like a usual Southern European case. However, as we will demonstrate in this article, there is a curious trend that has evolved in the last decade: Whereas marriage is postponed to later ages for both genders in Turkey as well (in line with the general trends in the Southern European context), the number of young individuals between ages 19-29 forming independent households for reasons other than marriage seems to be on a relative rise. Hence, the aim of this study is to estimate the probability of young people leaving their parental home and choosing to live with peers and/or alone, using the Household Income and Living Conditions Survey (HILCS) microdata set for 2011-2021, using the logit method. In this sense, the study aims to predict the likelihood of young individuals leaving their homes<sup>8</sup> for reasons other than marriage. We investigate the impact of economic and socio-cultural transformations on the decision of young people to live independently from their parents, either alone and/or with peers. From this perspective, we analyze the influence of various individual characteristics, including gender, age, education, income, and labor force status, on the decision to leave the parental home. In addition, we

---

<sup>7</sup> According to Saraceno (2000), for the group of young individuals between the ages of 25-34, the percentage of those who live with their parents were 27% in 1990, whereas this percentage rose to 38% in 1998.

<sup>8</sup> Throughout the text we use various phrases such as "nest leaving," "leaving the parental home," "living away from the parental home," and "living independently from their families" to describe the residential choices made by young individuals as they transition to live independently.



Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

---

explore the impact of household income and the region of residence on this decision. In overall terms, this study aims to provide a comprehensive understanding of the determinants that lead to the decision of young individuals in Turkey to leave their parental homes.

Although there is a vast body of literature on the subject for other contexts, there is a scarcity of comprehensive research on the determinant factors of young individuals' decision of leaving parental home in Turkey. Among the very few examples, we may find the work of Koç (2007) who investigates the timing of leaving the parental home in Turkey by using the data from the Turkish Demographic and Health Survey. Koç demonstrates that the decision to leave depends on factors such as gender, education, entry into the labor force, marital status, and having children, among others. Similarly, İlhan (2012) studies individuals' decisions to leave their family homes using the short panel data of the 2000-2001 Household Labor Force Survey (HLFS) for Turkey and argues that individual's labor market status and educational status, marital status, the decision to continue education, and mandatory military service (in countries where it exists) are the factors that affect the decision to leave the nest.

The question becomes even more striking when we also consider the fact that the number of one-person households and households composed of unrelated individuals has been on the rise in Turkey between the years 1978 and 2016. As demonstrated by Koç (2019), in 1978, 3% of all households were composed of one-person and 0.1% of unrelated individuals; however, in 2016, the former rose to 11.4% and the latter to 0.4. Clearly, a substantial part of one-person households in the society is composed of widows above the age of 65 (that is, 55.1% of all one person households), yet when we look at the number of households composed of unrelated individuals, the majority of this type of households is observed to be in the age-group of 18-24 (56.1% of all households composed of unrelated individuals) and in the age-group of 24-34 (31.8% of all households composed of unrelated individuals) (Koç, 2019). Therefore, it becomes crucial to identify the elements behind the decision of leaving parental home.

Identifying these elements is not only about explaining the rise in the numbers, but it is also about understanding the population dynamics and its effects on socio-economic processes. The extensive literature on young adults leaving their homes puts forward the fact that the rise in the numbers indeed affect economic growth and welfare through channels such as productivity, labor force participation, and supply-demand balances in the consumer goods market as well as in the housing markets (e.g., Dyrda et al., 2012; Patacchini & Arduini, 2016; Yi et al., 1994). Moreover, the social welfare effects of these decisions are visible through channels such as fertility, social mobility, family, and household structure.

Along these lines, numerous studies have addressed the factors that influence the decision to leave the parental home. Early work such as that of Young's (1975) highlighted the "crossing-over effect" and examined the influence of gender on the decision to leave the parental home. Yi et al. (1994) compared the age patterns of leaving the parental home in East Asian and Western countries and found differences influenced by social and cultural traditions. Beamish et al. (2001) identified several factors such as age, family type, family size, life cycle stage, social class, income, occupation, education, and values that influence the decision to leave the parental home. In addition to that, Buck & Scoot (1993) and De Marco & Berzin (2003) also

examined the effects of family background such as race and region for the case US population. they found out that race, teen parenthood and parents' education background had significant effects on age of home leaving. Aassve et al. (2002), Leopold et al. (2012), Bayrakdar & Coulter (2018), and Gillespie (2020), among many others, also emphasized the interplay between parental socioeconomic status and leaving the nest, and they showed a strong impact of parental characteristics on individuals' decision to leave home, while pointing to the importance of factors such as housing affordability. On the other hand, Van den Berg et al. (2021) and Ferraretto & Vitali (2023) studied European countries and found that the association between parental background and age of leaving is country-specific and is more pronounced in most Southern and Eastern European countries, while this link is less clear in Western and Nordic countries. Likewise, Garasky (2002) pointed out the regional and cultural differences in nest-leaving by studying urban and rural populations and showed that the influence of non-economic factors is greater for rural youth compared to urban youth. Falkingham et al. (2012) attributed the increase in living alone in midlife in the United Kingdom to delayed family formation and economic factors. Vitali (2010) examined regional differences in Spain in young adults' living arrangements, considering socioeconomic and cultural factors. Alesina & Giuliano (2010) analyzed the effects of family ties on economic behavior. Rossi (1997) addressed the reasons for prolonged cohabitation among young Italians. Aassve et al. (2013) documented the impact of the economic recession on European youth, emphasizing increased economic hardship and delayed independence. Hu & Chou (2016) attributed declining independence among young adults in Hong Kong to economic and institutional factors. Tosi (2017) examined the correlation between perceived age norms and leaving the parental home in Italy. Patacchini & Arduini (2016) found that family social structure is one of the main factors in young Americans' decision to live with parents. Van den Berg & Verbakel (2022) found an increasing trend toward singlehood after moving out of the parental home, especially among women, with factors such as rising educational attainment and women's increasing earning capacity contributing to this trend. Taken together, these studies provide insight into the factors that influence young adults moving out of the parental home.

At the theoretical side, it is possible to talk about three different theoretical approaches regarding young people leaving their parental home (White, 1994). The first approach, known as the "life cycle approach," has been extended to include the "family life cycle" to include the family. This approach suggests that human life consists of specific stages from birth to death and that moving out of the parental home is an important decision in the transition to adulthood (Young, 1974; White, 1994; Beamish et al., 2001; Liefbroer & Toulemon, 2010). The second approach is referred to as the "socioeconomic structural approach" In this approach, individuals' decisions to leave the parental home are based on economic, social, institutional, and political factors. Therefore, the focus is on the impact of macro-social factors on this decision rather than on individual characteristics. The third approach is referred to as the "sharing approach". In this approach, it is emphasized that cohabitation is a relationship of sharing and exchange that has benefits and costs for both the individual and the parent. It has been suggested that the decision to leave the parental home also comes with various benefits and costs, so individuals choose to live separately by comparing the benefits and costs of these



Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

---

two situations (White, 1994; Beamish et al., 2001). In our research, for young individuals in Turkey, we show that all three approaches play a role in certain aspects of nest leaving.

Our research contributes to the existing and growing literature in multiple disciplines mentioned above. By using national survey data on household income and living conditions, we provide novel insights into temporal trends as well as factors influencing young people's decision to leave their parental homes (leaving the nest) in Turkey over the past decade.

Among other things, our research demonstrates that there is a slightly increasing trend among the young individuals in living independently from their parents in the last decade. We argue that gender, age, education, job status, and region are important determinants of this phenomenon. Especially, we show that personal income is a determinant factor from mid-youth forward, while other factors predominate in early youth. In particular, for women, income and job status appear to be the dominant factors.

The paper is organized as follows: In Section 2, we introduce the data and methodology. In Section 2.1, we explain the data and the definitions we used to identify individuals who have left their parental homes. In Section 2.2, we present the descriptive statistics offering a general overview. In Section 2.3, we provide a concise outline of the logit model implemented for the analysis. In Section 3, we put forward the results of the study and in Section 4, we offer our conclusions.

## 2. Data and Methodology

### 2.1. Data

In this study, we use the microdata set of the Household Income and Living Conditions Survey (HILCS) for the years 2011-2021. In fact, this data set starts from 2004, yet we utilize the data for the period 2011-2021 since there is no single age group before 2011. We focus on the 19-29 age group to have a general coverage of the young population in Turkey. To analyze the regional differences, The Turkish Statistical Institute Statistical Regional Units Classification (NUTS- 1st Level) was used in the study. Region coding under Level 1; Istanbul-TR1, West Marmara-TR2, Aegean-TR3, East Marmara-TR4, West Anatolia-TR5, Mediterranean-TR6, Central Anatolia-TR7, West Black Sea-TR8, East Black Sea-TR9, Northeast Anatolia-TRA, Middle East Anatolia- TRB is in the form of Southeastern Anatolia-TRC. In addition, for the education levels in the study, we have used the following codes: "*less than premium*" for a graduate of less than primary school, "*Prim&Second*" for a primary or secondary school graduate, "*High&Voc.High*" for a high school or vocational high school graduate, and "*Uni or Higher*" for a university and graduate level graduate.

In our study, we place emphasis on individual income as one important variable. There are several types of income in the dataset, which are wage income, in-kind income, and self-employment income. To determine the total income level, we aggregate these types of income. However, one needs to be careful when interpreting the income realizations, as the data always includes the previous year's income of the individual. To correct this, we use the

previous year's deflator to adjust income to real values. We then apply a logarithmic transformation to the deflated income. We choose 2011 as the base year for the deflator.

In the dataset, we have access to information about the composition of the household and the relationships between its members. These data prove useful in determining whether a person has moved away from his or her parental home. For instance, Van den Berg et al. (2021) also use a similar approach using data of the European Social Survey (ESS) and they consider young adults as having left home if they do not live in the same household as their parents. It is important to note that several definitions can be introduced to capture different aspects of leaving the nest. To cover this phenomenon comprehensively, we introduce the definitions listed in Table 1.

**Table 1: Definitions Used for Nest Leaving**

Definition	Variable	Explanation
Nest leaving	leaving_nest0	The individual is not married, lives alone or with someone that is not her/his relative, and participates in the labor force (working full-time, part-time, or seeking a job)
Nest leaving Mid	leaving_nest1	Same as "Nest leaving" with addition that the individual lives with someone that also includes her/his relatives (except for the mother/father), but of the same generation (19-29 aged)
Nest leaving Mid+	leaving_nest2	Same as "Nest leaving Mid" with addition that the individual lives with someone that also includes her/his relatives at any age (except for the mother/father)
Nest leaving Ext	leaving_nest3	Same as "Nest leaving Mid+" with addition that the individual is a student.

As indicated in Table 1, the variable "leaving\_nest0" refers to individuals who live alone or with an unrelated person and are actively participating in the labor force, either by working full-time or part-time or by looking for work. This category lies at the core of our research, as it covers the individuals who we assume to have attained full independence<sup>9</sup>. However, to also consider the sociocultural diversity of attaining full independence, we have developed other categories that would cover the diversity of socio-cultural and economic backgrounds. "Nest leaving Mid" (leaving\_nest1) includes the same conditions as "Nest leaving" but includes living with a person who is a relative of the same generation (aged 19-29), excluding the mother and father. The focus on generation here stems from the assumption that between the relatives of the same generation, it is less possible to talk about a dependency relationship; whereas between relatives of different generations, a dependency relationship that resembles that of the relationship between parent and children is more likely to be observed. "Nest leaving Mid+" (leaving\_nest2) extends the definition of "Nest leaving Mid" to include living with relatives of any age (except mother and father), and hence represents a less dependent category. Finally, "Nest leaving Ext" (leaving\_nest3) is the broadest definition, incorporating the conditions of "Nest leaving Mid" and adding the person's status as a student, therefore

<sup>9</sup> Throughout the text, we use the term independence to refer "economic independence", meaning that the individual participates in the labor market hence not fully dependent on their families economically.

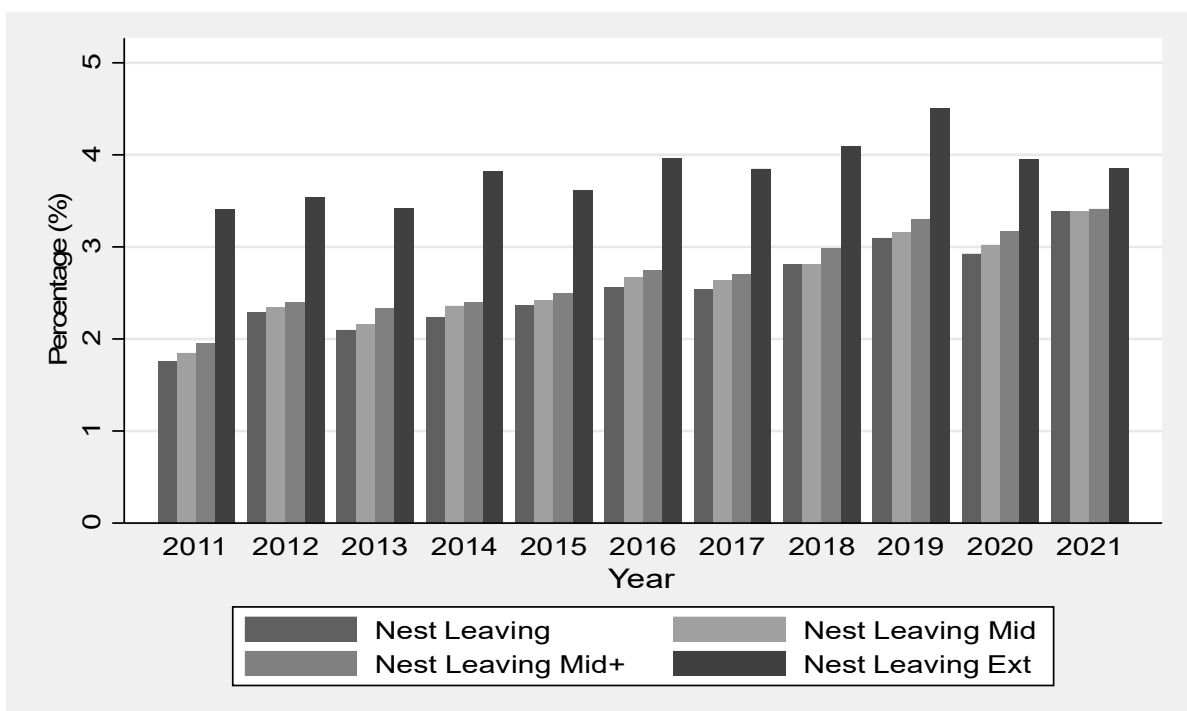
including those individuals who might not necessarily have economic independence, yet do not share the same household with their parents. These definitions allow us to examine different stages and circumstances of leaving the parental nest.

In the next subsection, we will present some descriptive information based on the definitions we made above.

## 2.2. Descriptive Analysis

This section presents descriptive statistics calculated based on the Household Labor Force Survey (HILCS) in Turkey, aiming to shed light on the factors that influence young people's decision to live apart from their families. By examining various dimensions such as different definitions of leaving the nest (given in Table 1), age, gender, employment status, highest level of education, and statistical region, this analysis aims to provide a comprehensive understanding of the determinants that influence young people's housing decisions in Turkey. The results presented here offer new insights into the individual characteristics as well as the socioeconomic factors that influence young people's decisions to live independently. We begin with a general overview of nest leaving for different definitions as a percentage of young population over the years.

**Figure 1: Nest Leaving by Years for Different Definitions**



**Source:** Authors' calculation using HILCS data.

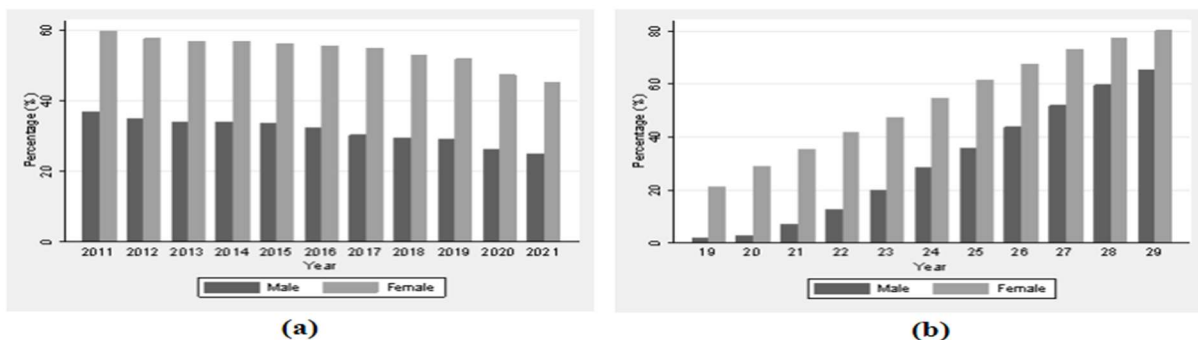
In Figure 1, the horizontal axis represents the time interval, and the vertical axis express the percentage according to our four definitions of individuals' patterns of leaving home. We can see that about 2-3% of the young generation have decided to move from their parents' home in the last decade. Also, although there is differentiation in terms of definitions, it is observed that home leaving has been an increasing tendency over the years. However, when we look

at Leaving\_Nest3, expressed as the broadest definition, there is no general trend in the long run. In addition, when the percentages of Leaving\_Nest0, Leaving\_Nest1 and Leaving\_Nest2 are compared according to years, it is observed that there is not much difference. Therefore, in the next stages of the study, only the definitions of Leaving\_Nest0 and Leaving\_Nest3 are proceeded.

When we look at the category of Leaving\_Nest3, we see that the effect of the transition to the online / distance education model in education activities with the 2019 Covid-19 pandemic is clearly reflected in 2020 and 2021. It is observed that the drop effect is higher because students are also included in the broadest definition, Leaving\_Nest3. This situation arises due to returning to the family home with the distance education model. In addition, according to the narrowest definition of Leaving\_Nest0, which referred to individuals living alone or with a non-relative person and included in the workforce, a decrease was observed in 2020. With the implementation of the short-time working system during the Covid-19 pandemic, the effectiveness of this system has increased throughout the country and has played an important role in the labor market. The effect of this system, which was implemented to alleviate the impact of the pandemic on the labor markets, is observable especially in the decrease in the percentage of living alone among individuals within the scope of the definition of Leaving\_Nest0.

The percentages shown in Figure 1 suggest a relatively small proportion of young people who do not live with their parents. These results are consistent with the proportions for some countries found in previous literature, e.g., Van den Berg et al. (2021). They showed that more than 80% of individuals in Italy live with their parents until age 26. Similar patterns emerge for countries such as Estonia, Greece, Hungary, Slovenia, Slovakia, Poland, and Portugal, where the share of individuals living with parents until age 26 ranges from 50% to 75% (see Figure 2 in Van den Berg et al. (2021)). Considering that in their study those who left the parental home also included those who were married, the percentages we found in our study can be viewed as similar to those found in some Southern and Eastern European countries. Besides, it is important to keep in mind that our analysis excludes married individuals, as their departure from the parental home is due to a different factor. Looking at marriage rates across different years and age groups (Figure 2), the values and time trends shown in Figure 1 become more meaningful.

**Figure 2: Marriage Rate by Year and Age (Leaving\_Nest0)**

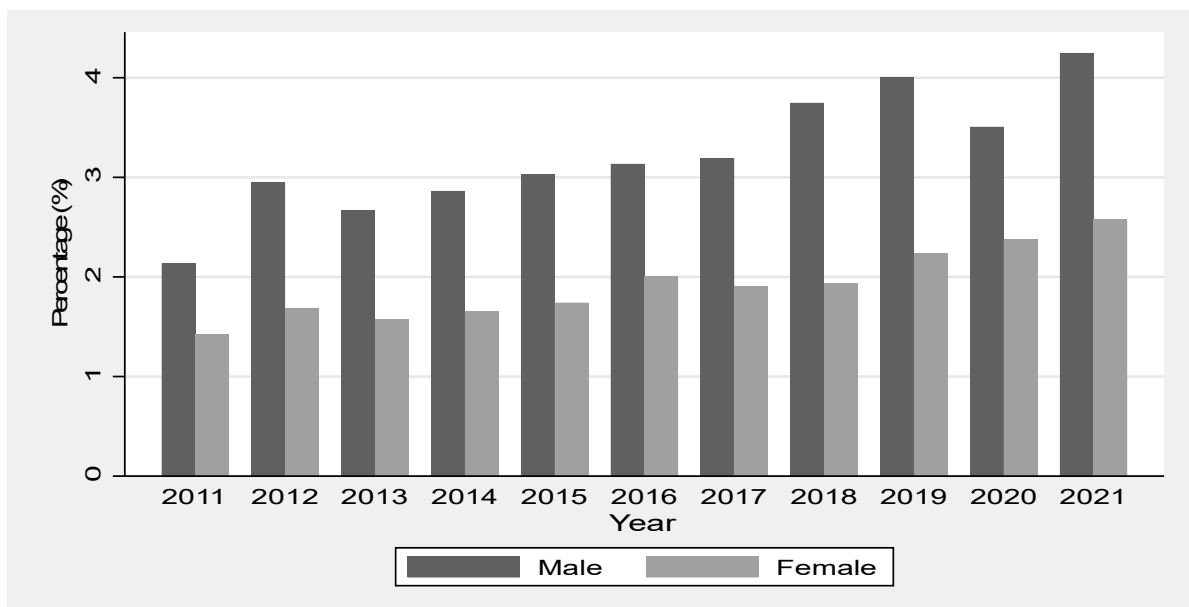


Source: Authors' calculation using HILCS data

In Figure 2, the marriage rate by years (*panel a*) and age (*panel b*) is given on the horizontal axis to express the time interval and the vertical axis as percentages. Over the years, the marriage rate is generally higher in women than men. However, there has been a decreasing trend in the marriage rate for both sexes over the years. When looking at age, it is clearly seen that there is an increasing trend in both women and men. As of 2022, the age at first marriage in Turkey was 28.2 for men and 25.6 for women. In addition, the crude marriage rate, expressed as the number of weddings per thousand population, was realized as 6.76 per thousand (TUIK, 2022). In a general assessment, it can be noted that the marriage rate has decreased over the years: same as Cherlin et al. (1997), Cherlin et al. (1995) and Huston & Melz (2004) found out that as marriage rates declined while age at first marriage increased. At the same time, as shown in Figure 1, the proportion of people living alone has increased over time. This observation suggests a possible link between the decline in the marriage rate and the increasing number of people choosing to live independently.

In the following analysis, we will examine the gender comparison of nest leaving across various socioeconomic variables. In doing so, we will consider the different definitions we introduced in Table 1. Figure 1 illustrates that there are minimal changes among the first three definitions (Leaving\_Nest0, 1, and 2). However, a significant shift is evident when we include students in the definition (Leaving\_Nest3). Therefore, our comparative analysis will focus on the narrowest (Leaving\_Nest0) and broadest (Leaving\_Nest3) definitions. This approach allows us to gain insight into the role of being a student in our analysis.

**Figure 3: Nest Leaving by Years (Leaving\_Nest0)**



**Source:** Authors' calculation using HILCS data

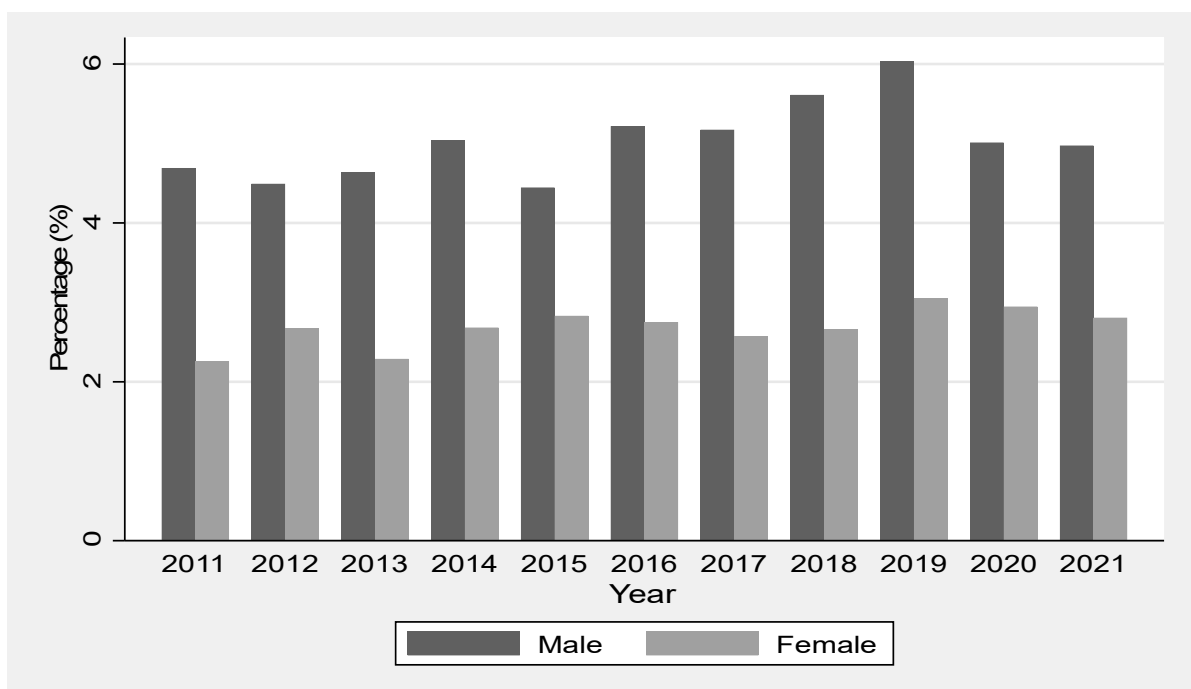
In Figure 3, the proportions of individuals leaving their parent's home by gender and the definition of Leaving\_Nest0 are given as the horizontal axis time interval and the vertical axis as a percentage. Over the years, there has been a slightly upward trend in the percentage of men and women who leave their parental homes. For instance, the percentage of men who



do not live in the parental home has increased from about 2% to 4% within a decade. Similarly, the percentage of women has increased from about 1.5% to about 2.5%. In addition, the remarkable decline in males leaving the parental home in 2020 deserves attention. It is noteworthy that the proportion of females leaving the parental home increased while for men it has decreased during the Covid 19 pandemic.

In the following figure, we are going to look at the same information for the broadest definition.

**Figure 4: Nest Leaving by Years (Leaving\_Nest3)**

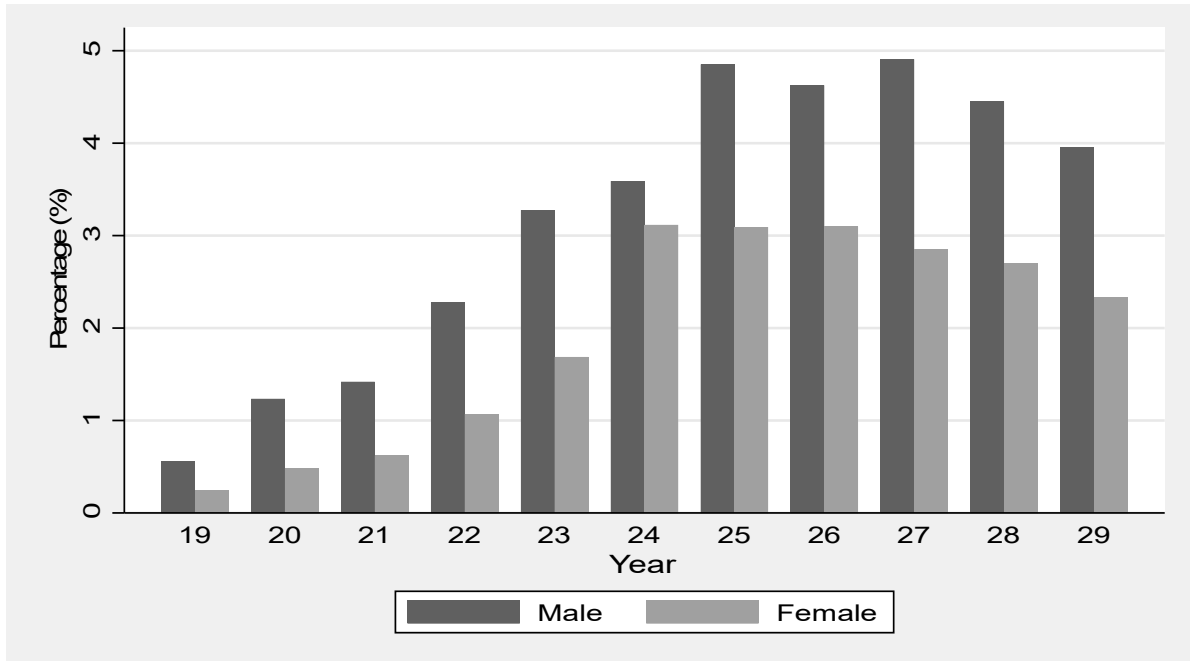


**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 4 illustrates that there is no clear long-term trend in gender over the years. However, like Figure 3, there is a decline in the proportion of males leaving their parental homes by 2020. In contrast to Figure 3, however, there is a slight downward trend for women over the same period. This phenomenon is likely due to the inclusion of students in the broadest definition, Leaving\_Nest3, and could be influenced by returning to the parental home due to the distance education system mentioned in Figure 1.

In the upcoming figure, we will explore the influence of age as a determinant factor in the decision to leave the parental home.

**Figure 5: Nest Leaving by Age (Leaving\_Nest0)**



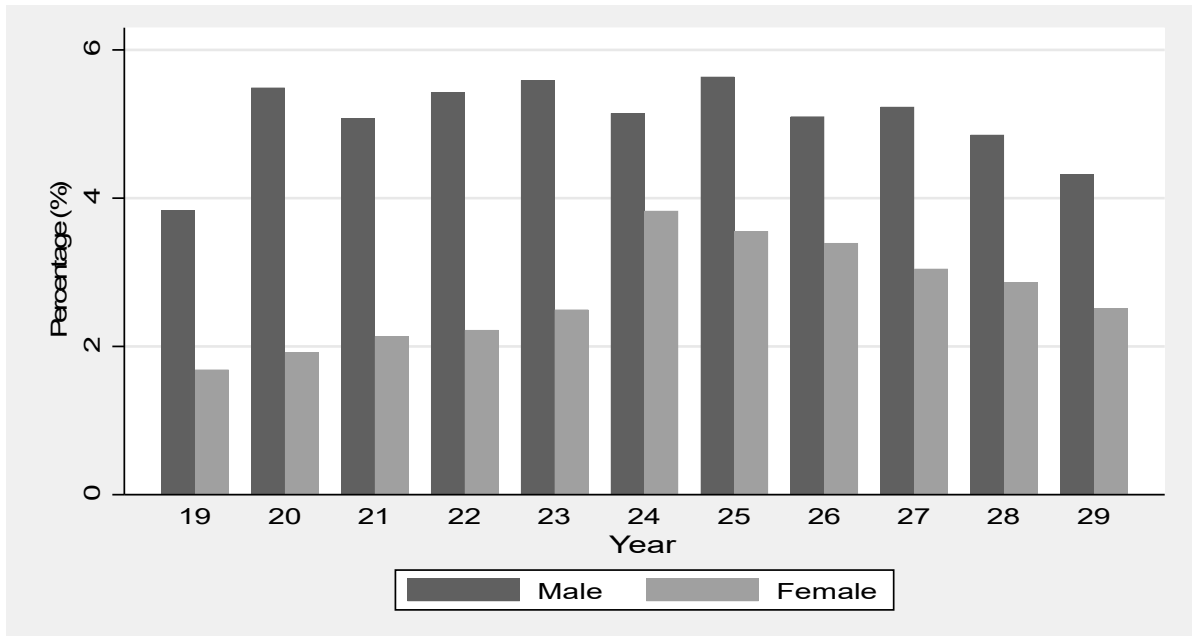
**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 5 shows the proportions of individuals leaving their parental home by age, using the definition of Leaving\_Nest0. The horizontal axis represents age, while the vertical axis represents the percentage of individuals. We can observe that men tend to leave the parental home at a higher rate than women in all age groups. Moreover, we observe an inverted-U shaped relationship between age and nest leaving for both genders, which is, expectedly, a reflection of life-cycle events. That is, as age increases, first the percentage of individuals leaving the nest increases, then, after the age of 25, it starts to decrease. Hence, of the three theoretical approaches we have mentioned in the introduction, life-cycle approach seems to dominate when it comes to the relation between age and leaving the parental home.

The decline in marriage rates observed around the age of 25, as depicted in Figure 5, aligns with the average age of first marriage for women in Turkey, which is reported as 25.6 in Figure 1. According to the Turkey Family Structure Survey (2021), women tend to marry at an earlier age compared to men (TUIK, 2021). However, it is important to note that the age at marriage has increased over the years due to the significant rise in women's participation in education and professional fields, resulting in a narrower difference between the ages at first marriage for men and women. Extensive research in the demographic domain indicates a continuous postponement of marriage age in Turkey over the past 30 years (Koç et al., 2010).

When considering the same information for the broadest definition, the trend observed in Figure 5 for males no longer persists due to the inclusion of students. Figure 6 provides a comparative illustration that shows this change.

**Figure 6: Nest Leaving by Age (Leaving\_Nest3)**

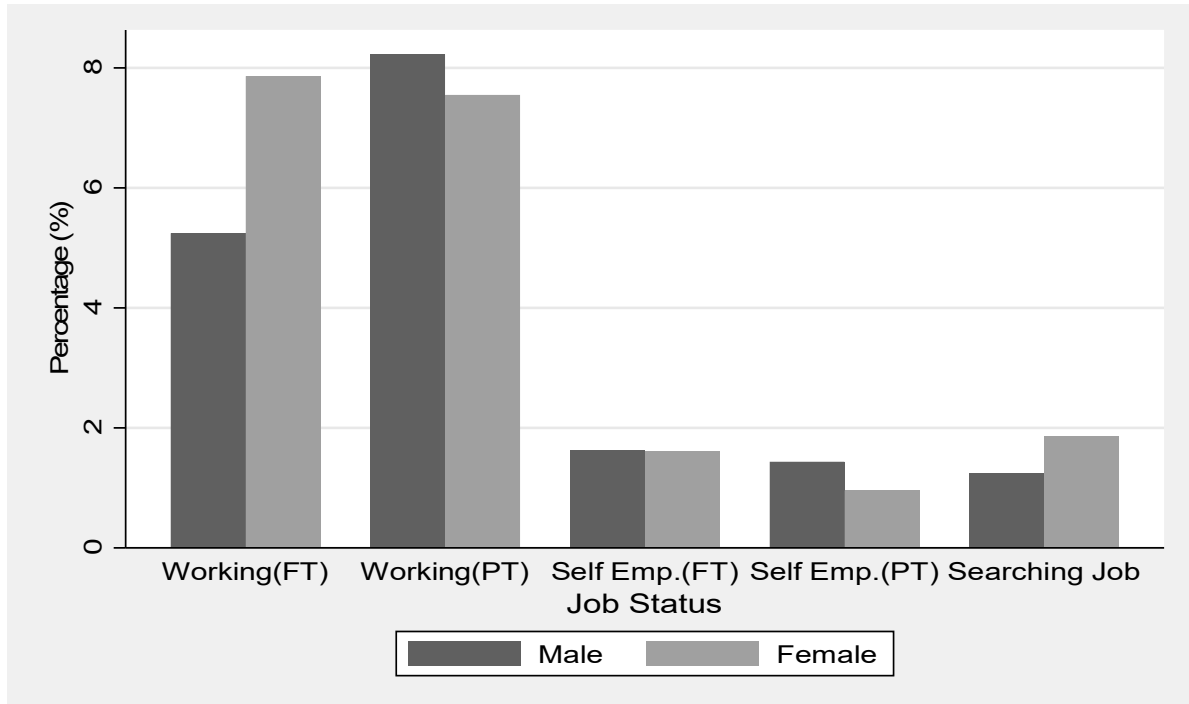


**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 6 presents the percentage of individuals leaving their parental homes based on age by using the broadest definition (Leaving\_Nest3). Notably, it differs from Figure 5 as there is no discernible general trend for men in this case. Consequently, when students are included, age does not serve as a differentiating factor for the men living away from their parental homes. However, upon examining women, a clear tendency is observed in both Figure 5 and Figure 6, irrespective of the definitions. This trend can be attributed to the fact that women in the workforce tend to live alone at a higher rate than men, while men typically exhibit higher rates of living alone during their student years. This distinction underscores the influence of various factors, such as employment and education status, on the decision to leave the parental home, particularly in the context of gender differences.

To gain a better understanding of this aspect, the upcoming figures will explore the impact of employment status and educational level on the proportion of young individuals living independently from their parental homes.

**Figure 7: Nest Leaving by Job Status (Leaving\_Nest0)**



**Source:** Authors' calculation using HILCS data

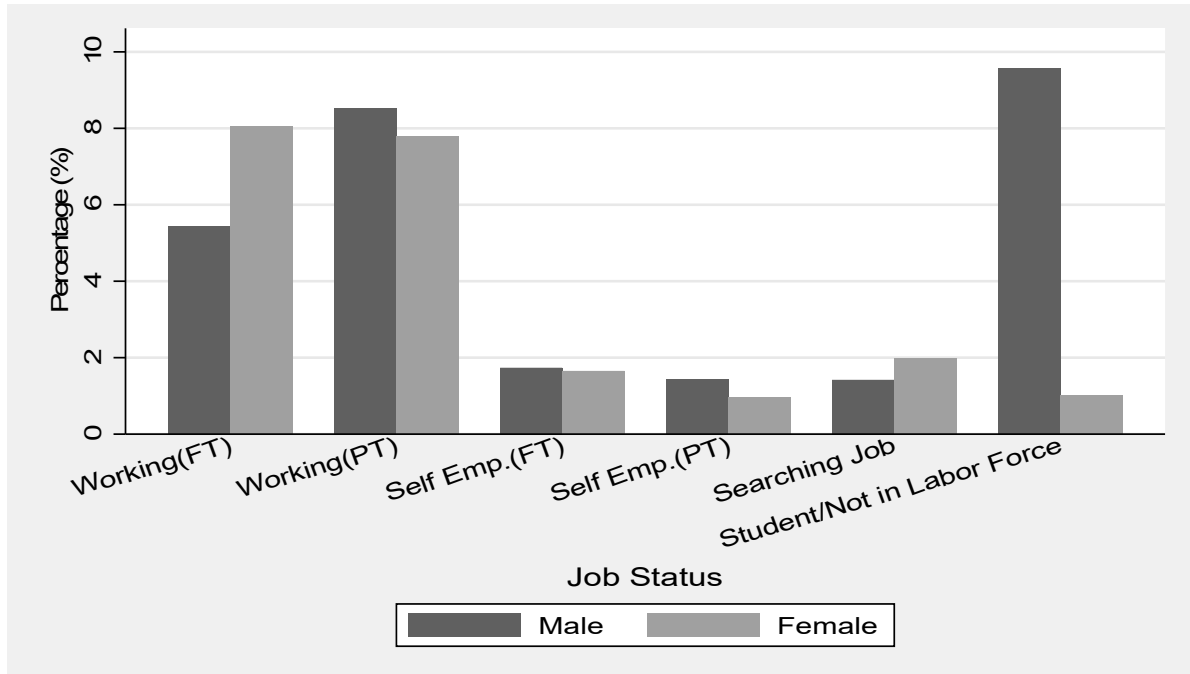
Figure 7 illustrates the analysis of the percentage of men and women who leave their parental homes based on their employment status. In this figure, the abbreviations "ft" and "pt" stand for full-time and part-time employment, respectively, and denote the employment status of individuals in different types of employment. This figure provides interesting results that differ from our earlier comparisons by age and year (Figures 3 through 6).

Previously, we observed that men tend to live away from their parental homes more frequently than women, based on age and year data. However, Figure 7 shows a distinctive pattern related to job status. Specifically, a significantly higher proportion of women engaged in full-time employment chose to live away from their parental homes than men. In numbers, for full-time employees, we have around 8% of women living away from their parental homes and around 5.5% of men. Conversely, when considering other job statuses, the percentage comparisons between women and men exhibit negligible differences. Nonetheless, it is worth noting that the percentage of women seeking employment and living away from their parental homes is higher than that of men.

Overall, Figure 7 highlights the role of job status on individuals leaving their family homes, and it displays the notable trend that women working full-time are more inclined to live independently, which may also be connected to earning income and economic independence, indicating a significant correlation between employment, and living arrangements.

The role of employment status in residential choice and the distinction between women and men becomes much more apparent when we look at the same information for the broadest definition, as shown in Figure 8.

**Figure 8: Nest Leaving by Job Status (Leaving\_Nest3)**

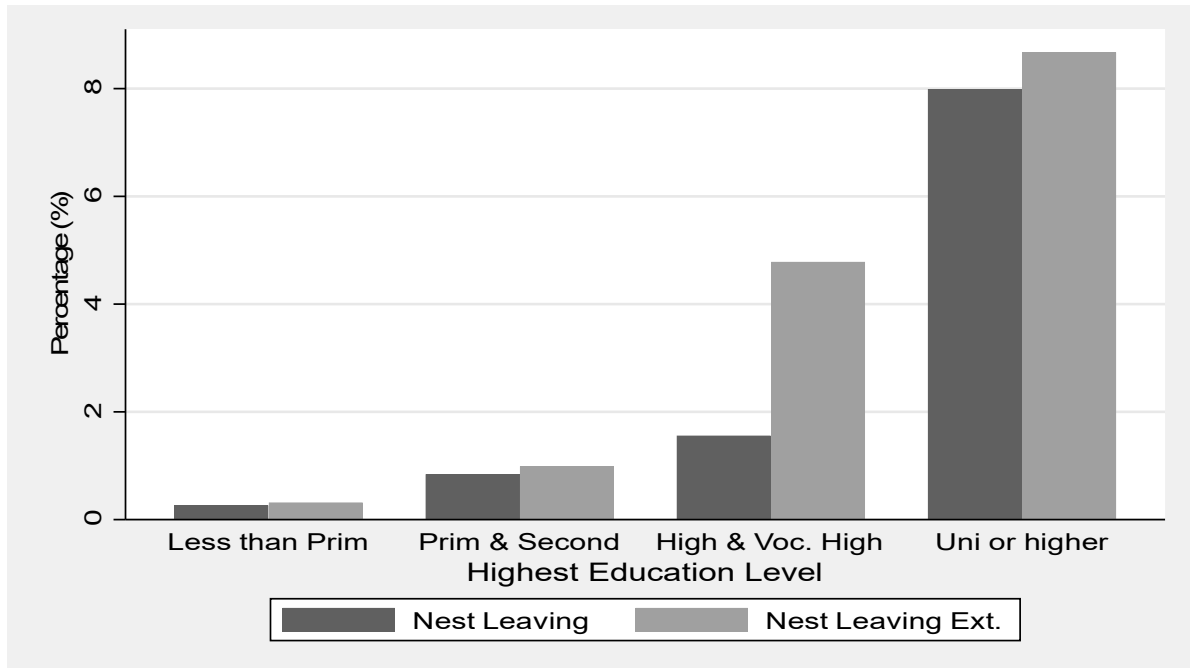


**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 8 presents the percentage of individuals living outside their parental homes based on job status, using the broadest definition (Leaving\_Nest3) that includes the students. While Figure 7 shows similar findings, the expanded definition in Figure 8 provides a comprehensive perspective of the differences in living arrangements among students. We see that among students who are not part of the labor force, men have a significantly higher rate of living independently compared to women. This observation implies a significant difference. For men, living outside the parental home is not solely contingent on employment status, while for women, having a full-time job is an important factor in determining living arrangements. Thus, it can be deduced that factors other than work contribute to men's propensity to reside independently.

Along with the developments in the social structure, technological change, the increase in the labor force participation rate of women, and the gender-neutralization of the professions, a change has occurred in the dependence of women on men. Especially in terms of the desire to live alone, the continuity in the increase is expected to be continuous in the next ten years (Kaplan, 2021). Based on various research findings in the literature, it is seen that individuals who choose to live alone today have achieved economic freedom to a large extent and are above a certain level of education (Heath & Cleaver, 2003). According to the findings obtained in this study, this situation is observed in women.

**Figure 9: Nest Leaving for Different Definitions by Highest Education Level**

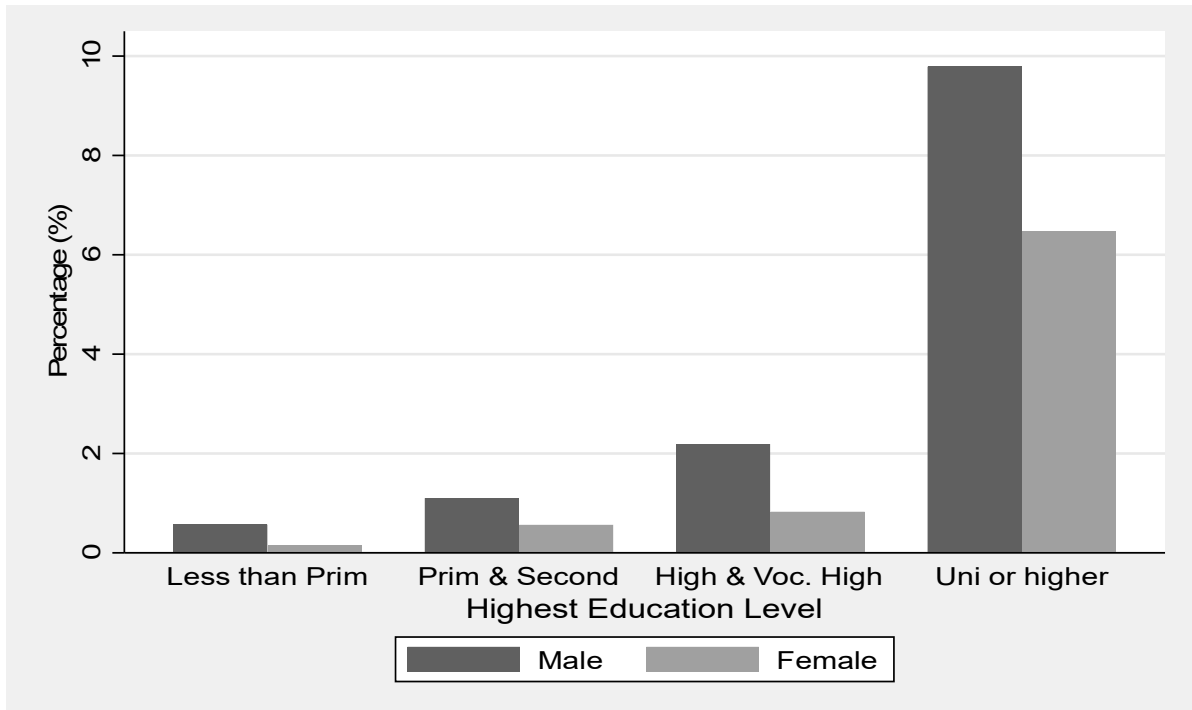


**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 9 depicts the rates of individuals leaving their family homes based on education level using both the narrowest (Leaving\_Nest0) and broadest (Leaving\_Nest3) definitions. The horizontal axis represents education level while the vertical axis represents the percentage of individuals. The data in Figure 9 reveals several notable trends. First, when considering the broadest definition (Leaving\_Nest3) which includes students, the rate of living outside the parental home is consistently higher. This finding suggests that including students in the definition contributes to a higher overall percentage of individuals living independently. Furthermore, when comparing the rates based on the last completed school level, individuals with a high school or vocational high school education exhibit significantly higher rates in the Leaving\_Nest3 definition than in the narrower Leaving\_Nest0 definition. This is most likely due to the large number of university students living outside their parental homes, as shown in Figure 8. Additionally, the data indicates that the rate of living outside parental homes increases as the level of education increases. This finding denotes a possible correlation between educational attainment and propensity to live independently. We shall further examine this link using the logit method in Section 3.

In the following figure, we will study the differences in education level for men and women separately.

**Figure 10: Nest Leaving by Highest Education Level (Leaving\_Nest3)**

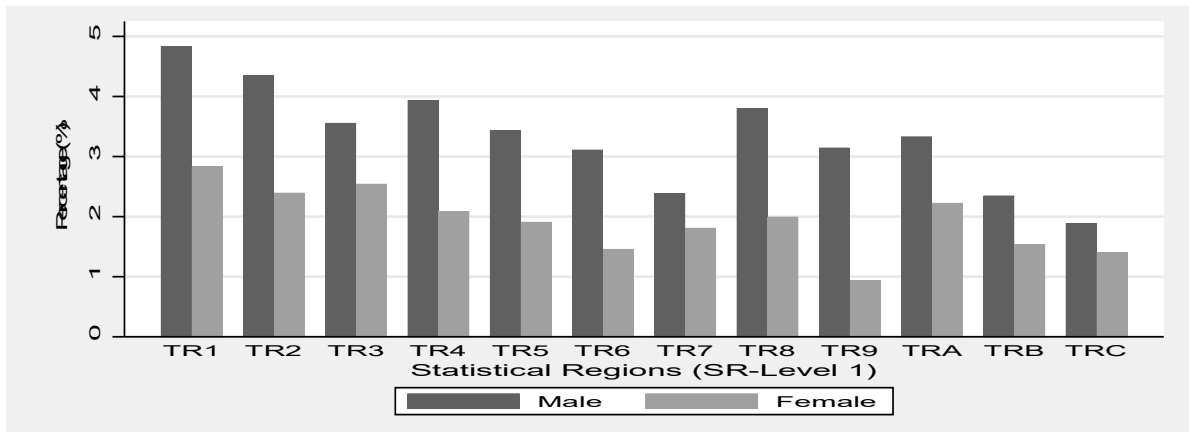


**Source:** Authors' calculation using HILCS data

Figure 10 shows the percentage of individuals leaving their parents' homes based on education level and gender, using the broadest definition (Leaving\_Nest3). As education level increases, the gender difference in living outside the parental home decreases, indicating that higher education leads women to make independent living choices. For high school graduates, having larger percentage of males compared to females is mostly due to the large number of male university students living outside their parental homes, as discussed in Figure 8 before.

Finally, in the following, we are going to look at the differences with respect to the statistical region in Figure 11.

**Figure 11: Nest Leaving by Statistical Region (Leaving\_Nest3)**



**Source:** Authors' calculation using HILCS data.

Figure 11 shows the percentage of individuals based on gender and Level 1 regions using the broadest definition (Leaving\_Nest3). Overall, men have a higher rate than women, which aligns with the previous findings in Figure 3. Among all regions, the TRC region (Southeast Anatolia) exhibits the smallest difference in the ratio of men to women living alone, whereas the TR9 region (East Black Sea) has the highest disparity. The high rate of men living alone in TR9 can be attributed to several factors, including lower age at first marriage, relative education levels, and women's labor force participation rate. These factors contribute to the higher percentage of independent living among men in this region. Furthermore, the TR8 region (West Black Sea) showed a significant difference in the ratio of men to women living outside the parental home. Lack of income may be proposed as a contributing factor, as the region experiences the highest unemployment rate among women aged 15-24.

### 2.3. Methodology

In our analysis we use the logit model, which emerged as a result of Berkson's (1944) studies in the field of biometrics (Cramer, 2003). This method is used when the dependent variable is discrete. The predicted probability values are obtained within the range of 0 to 1, stemming from the logistic function's ability to vary within that range. The model allows for the estimation of the probability of an event occurring between 0 and 1 (Hosmer & Lemeshow, 1980: 1043-1049). The general representation equation for the model based on the cumulative logistic probability function is given in equation 1 (Hosmer & Lemeshow, 2000: 5-6). Hence it suits best with our objective of studying the probability of individuals leaving their home as well as the factors that influence this probability. In the following, we will briefly explain the method then we will present the results.

$$P_i = F(\beta_0 + \beta_i X_i) = 1 / (1 + e^{-(\beta_0 + \beta_i X_i)}) \quad (1)$$

$$P_i = F(Z_i) = 1 / (1 + e^{-Z_i}) \quad (2)$$

In the equation above,  $P_i$  denotes the the probability of leaving the parental home and  $X_i$  is the vector of independent variables that influence this probability, and betas are the coefficients associated to each independent variable. Here the probability  $P_i$  of the  $i$ -th



individual choosing to leave parental home is not linear with respect to both the parameters and  $X_i$ . Due to this nonlinearity, the model faces an identification problem, making the least squares method unsuitable for its use. The process of linearizing Equation 2 is as follows:

$$\text{Given that } P_i = 1/(1 + e^{-Z_i}) \text{ ve } (1 - P_i) = 1/(1 + e^{Z_i}), \quad (3)$$

$$P_i/(1 - P_i) = (1 + e^{Z_i})/(1 + e^{-Z_i}) = e^{Z_i} \rightarrow \text{Odds Ratio} \quad (4)$$

$$\pi(X_i) = \ln(P_i/(1 - P_i)) = Z_i \quad (5)$$

Thus, the logit model is obtained by following the procedure above. The new variable that is defined,  $Z_i$ , is in the  $[-\infty; +\infty]$  interval, and the value of  $P_i$  is between 0 and 1. The same equation is used for interpreting the model coefficients. In the logit model, the effects of independent variables on the dependent variable are determined using marginal effects (Greene, 2012: 806). The odds ratio specified in Equations 4 and 5 enables the linear interpretation of coefficients. Thus, the impact on the probability value can be observed with a one-unit change in the explanatory variables. If the odds ratio is greater than 1, it indicates a strong relationship, and as the ratio increases, the inference can be made that the relationship strengthens.

### 2.3.1. Maximum Likelihood Estimation

The logit model utilizes the least squares and maximum likelihood methods for parameter estimation. The maximum likelihood method aims to estimate the parameters that maximize the probability of the sample drawn from the population based on the similarity relationship between the population and the sample. In the general representation of the likelihood function,  $\varphi_k$  denotes the parameters of the function to be estimated, and  $LL$  denotes the likelihood function, then we have  $LL(X_1, X_2, \dots, X_n; \varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_i)$  (Cramer, 2003: 35). When the variables in  $X$  follow a normal distribution, the likelihood function is represented as  $LL(X_1, X_2, \dots, X_n; \mu, \sigma^2)$ . The maximum likelihood method, which is based on maximizing the likelihood function, requires knowledge of the distribution of the error terms. With this method, in small samples, inefficient but unbiased estimators that are not normally distributed are obtained, while in large samples, asymptotically normal and consistent estimators are obtained. In order to apply, we should obtain the Logit ( $LL$ ) $_i$  values given by

$$\ln P_i / \varphi_i = \beta_0 \sum_{i=1}^n \beta_i X_i = LL_i \quad (6)$$

Then, the likelihood function associated to the model is obtained as follows:

$$LL(Y|X) = P(Y_i|X) = \sum_{i=1}^n (1 - P_i)^{(1-Y_i)} \quad (7)$$

To estimate the parameters that maximize the function shown in Equation 7, the partial derivatives of the function are taken and set to zero. The significance of the estimated parameters in the model is tested using the t-test, while for overall model significance, Wald, Score, and Likelihood Ratio tests are employed. Hauck & Donner (1977) have indicated that the Wald test exhibits abnormal behavior when examining its performance. Based on the findings, they stated that although the coefficient is significant, the null hypothesis is often not rejected. Therefore, they suggested using the likelihood ratio test for testing the overall model significance.

In the next section we will present the results of the logit analysis conducted on the data.

### 3. Results

In this section, we present the results of the logit analysis that we explained in the previous section. The results of the analysis are given in Table 2.

We conducted logit analysis to examine the factors influencing individuals' decisions to leave the parental home. The dependent variable, "leave\_nest0" indicates whether an individual lives apart from their parental home. We included several independent variables in our analysis. "Female" is a dummy variable with a value of 1 for females and 0 for males. "Age" represents the age of the individuals, while "agesq" represents the square of age, allowing us to capture potential non-linear effects.

In Model 2, we extended the analysis by including "ln\_real\_totinc," which represents the logarithm of the real total income of individuals. This variable allows us to investigate the relationship between income and the decision to leave the parental home. In Model 3, we introduced the interaction term "fem\_lninc," which is the product of the "female" variable and "ln\_real\_totinc." This interaction term enables us to explore how the relationship between income and leaving the parental home may differ between genders. In Model 4, we further extended the analysis by incorporating education levels. Specifically, we included four education level variables, "0.educ\_narrow," "1.educ\_narrow," "2.educ\_narrow," and "3.educ\_narrow," to examine the impact of different educational backgrounds on the decision to leave the parental home. In Model 5, we focus on the regional aspect by including "1.nuts1\_num" to "12.nuts1\_num" variables, representing the different regions of individuals. This allowed us to explore the regional variations in the likelihood of leaving the parental home.

By analyzing these models, we aim to gain insights into the factors that influence individuals' decisions to leave the parental home, considering variables related to gender, age, income, education, and regional differences.

**Table 2: Results of Logit Analysis**

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	leave_nest t0		leave_nest 0		leave_nest 0		leave_nest 0		leave_nest 0	
leave_nest0										
female	-0.516***	(0.036)	0.512***	(0.056)	-1.654*	(0.997)	-2.106**	(0.925)	0.063	(0.061)
age	2.308***	(0.128)	1.398***	(0.187)	1.380***	(0.187)	0.907***	(0.189)	0.936***	(0.190)
agesq	-0.044***	(0.003)	-0.028***	(0.004)	-0.028***	(0.004)	-0.019***	(0.004)	-0.019***	(0.004)
2012.year	0.274***	(0.105)	0.283**	(0.127)	0.285**	(0.128)	0.331**	(0.129)	0.349***	(0.130)
2013.year	0.185*	(0.104)	0.191	(0.124)	0.194	(0.124)	0.235*	(0.126)	0.250**	(0.126)
2014.year	0.250**	(0.101)	-0.185	(0.129)	-0.179	(0.130)	-0.136	(0.131)	-0.127	(0.131)
2015.year	0.305***	(0.101)	-0.072	(0.127)	-0.065	(0.127)	-0.025	(0.128)	-0.013	(0.128)
2016.year	0.369***	(0.100)	-0.112	(0.127)	-0.106	(0.127)	-0.125	(0.128)	-0.122	(0.128)
2017.year	0.369***	(0.100)	-0.119	(0.128)	-0.116	(0.128)	-0.123	(0.129)	-0.122	(0.130)
2018.year	0.486***	(0.098)	0.205*	(0.120)	0.211*	(0.120)	0.196	(0.121)	0.203*	(0.122)
2019.year	0.584***	(0.096)	0.329***	(0.117)	0.335***	(0.118)	0.308***	(0.119)	0.313***	(0.119)
2020.year	0.561***	(0.096)	0.305***	(0.118)	0.307***	(0.118)	0.287**	(0.119)	0.301**	(0.120)
2021.year	0.720***	(0.094)	0.357***	(0.119)	0.359***	(0.119)	0.307**	(0.120)	0.332***	(0.120)
ln_real_totinc			0.890***	(0.049)	0.814***	(0.058)	0.551***	(0.053)	0.639***	(0.047)
fem_lninc					0.226**	(0.104)	0.225**	(0.096)		
1.educ_narrow							-0.097	(0.234)	-0.046	(0.235)
2.educ_narrow							0.669***	(0.228)	0.717***	(0.230)
3.educ_narrow							1.728***	(0.228)	1.781***	(0.231)
2.nuts1_num									0.163	(0.123)
3.nuts1_num									0.249***	(0.092)
4.nuts1_num									-0.152	(0.101)
5.nuts1_num									-0.195*	(0.107)
6.nuts1_num									0.043	(0.108)
7.nuts1_num									-0.135	(0.128)
8.nuts1_num									0.306***	(0.113)
9.nuts1_num									-0.284	(0.209)
10.nuts1_num									0.463***	(0.141)
11.nuts1_num									0.293**	(0.129)
12.nuts1_num									0.060	(0.130)
_cons	-33.821***	(1.585)	-28.896***	(2.338)	-27.928***	(2.391)	-19.907***	(2.394)	-21.237***	(2.370)
N	127817		32285		32285		32285		32285	
aic	29411.55		11956.941		11951.721		11325.017		11300.316	
bic	29548.17		12082.676		12085.838		11484.282		11543.404	
ll	-		-5963.470		-5959.860		-5643.508		-5621.158	
chi2type	Wald		Wald		Wald		Wald		Wald	
chi2	977.878		554.471		570.591		1129.442		1216.404	

Standard errors in parentheses. \*\*\* Significant at the 1% level; \*\* significant at the 5% level \*significant at the 10% level  
\* p < 0.1, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01

For the first model, (Model 1), the coefficient for the "female" variable is -0.516, which indicates that being female is negatively associated with the likelihood of leaving the parental home. Female individuals are less likely to leave the nest compared to males. The "age" variable has a positive coefficient of 2.308, suggesting that as age increases, the probability of

leaving the parental home also increases. Older individuals are more likely to leave their parents' home. The "agesq" variable has a negative coefficient of -0.044, which implies that the effect of age on leaving the nest diminishes as individuals grow older. While older individuals are generally more likely to leave home, the rate at which this likelihood increases decreases as the age becomes higher. The year variables represent different years from 2012 to 2021. The coefficients for these variables indicate the change in the likelihood of leaving the nest over time compared to the reference year (2011). For example, the coefficient for "2012.year" is 0.274, indicating that the probability of leaving the parental home increased in 2012 compared to 2011.

We then extend the model by including a logarithm of the real income of the individual (Model 2). Comparing Model 1 to Model 2, we can see that the inclusion of "ln\_real\_totinc" affects the coefficient for the "age" variable, suggesting that income has a moderating effect on the relationship between age and leaving the parental home. We shall investigate this in more detail in further analysis where we investigate the marginal effects.

After Model 2, we include the interaction term of female\*ln\_real\_totinc in Model 3, named as "fem\_lninc". Comparing Model 2 and Model 3, we can see that the inclusion of the interaction term "fem\_lninc" in Model 3 introduces an additional factor that affects the likelihood of leaving the parental home. It indicates that the effect of income on leaving the nest differs between males and females. When considering the interaction term, the positive coefficient for "fem\_lninc" suggests that the relationship between income and leaving the nest is stronger for females than for males.

In Model 4, we include the education level of the individual, taking the primary level of education as reference level. Comparing Model 3 and Model 4, we can observe that the inclusion of education level variables in Model 4 further refines the analysis by accounting for the impact of education on the likelihood of leaving the parental home. Additionally, the coefficients for the "female" variable differ between the two models, indicating inclusion of education leads to a different effect of gender on leaving the nest.

In Model 5, we also include the region variables, providing insights into the regional variations in leaving the parental home.

Now we are going to investigate the effect of income and how it differs for gender, age, education level, and region, by looking at the marginal effects below. Instead of just giving the tables and summarizing the numbers, creating figures by using the marginal effects of Income for each age and gender is more friendly. We start by the marginal effects of income and how it changes by age and gender below in Figure 12.

**Figure 12: Marginal Effects of Income on the Probability of Leaving Nest by Age and Gender**

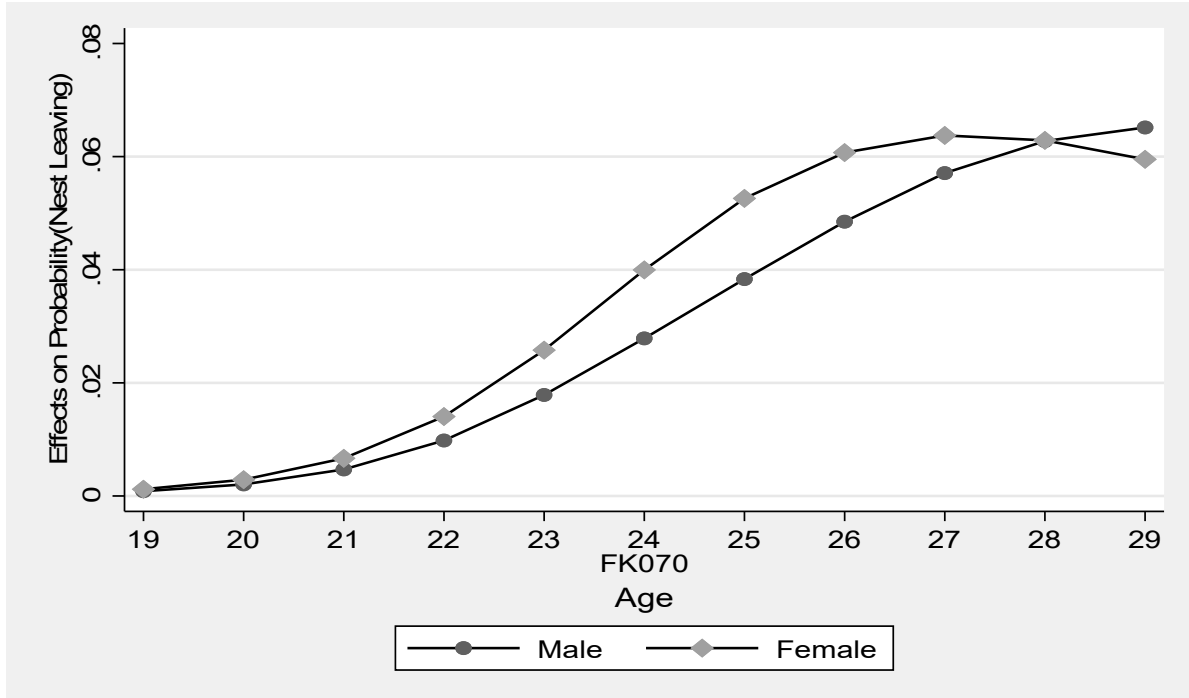
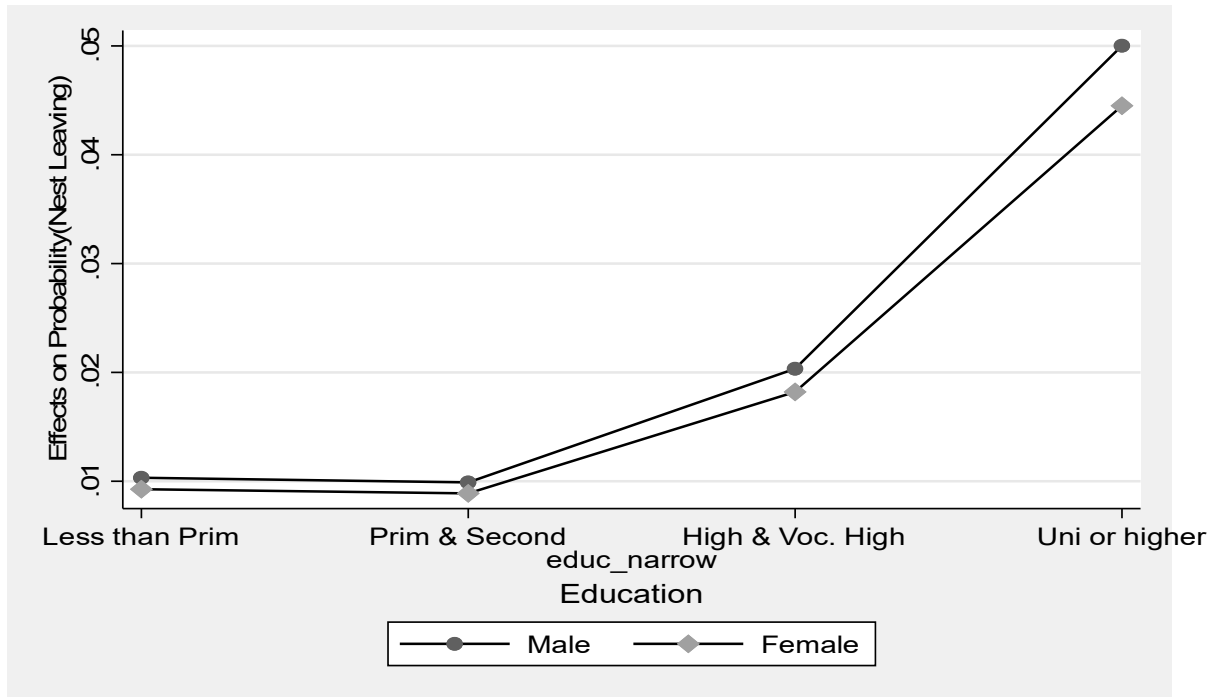


Figure 12 illustrates the estimated impact of income level on the probability of young individuals leaving their parental home, considering their age and gender within the logit model. The results show that, for individuals aged 19 and 20 years, the probability of leaving the parental home appears to be independent of income level, irrespective of gender. This finding suggests that personal income does not significantly influence the decision to live apart from their families at these ages.

However, as we investigate the individuals aged beyond 20 years, we observe a gender difference in the impact of income on the probability of leaving the parental home. Specifically, for women, an increase in income has a greater effect on the likelihood of living independently than for men. This implies that women tend to consider income a more significant factor when making choices about living apart from their families. This result also confirms our findings from the Figures 7 and 8. Another interesting observation is that the impact of income on the probability diminishes for females after the age 27. This means that factors such as age, education, and region, and unobserved variables that are not included in the analysis, are playing more important roles in this decision compared to personal income.

Now we turn to how the marginal effects of income change with the level of education in Figure 13.

**Figure 13: Marginal Effects of Income on the Probability of Leaving Nest by Education Level and Gender**

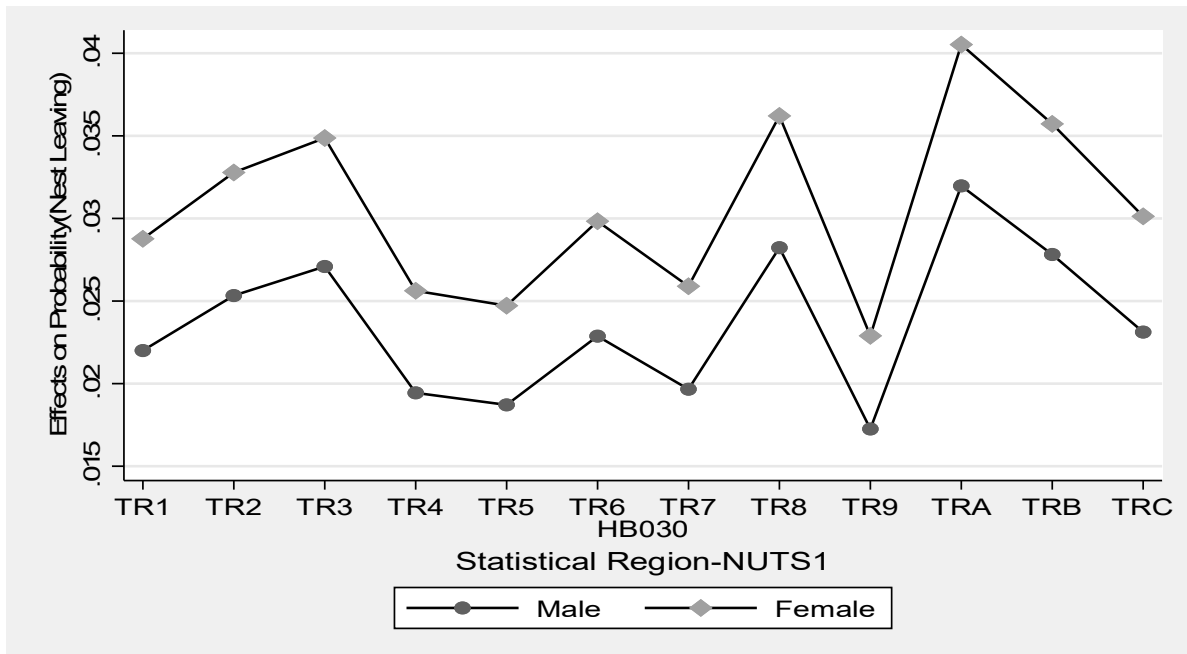


The analysis in Figure 13 reveals that the magnitude of the income effect varies depending on the level of education. Specifically, for individuals with lower education levels, such as "less than primary" and "primary and secondary" education, the marginal effect of income is relatively small. This finding suggests that income plays a lesser role in influencing the decision to leave the parental home for individuals with low educational attainment. However, as we move up the educational to higher levels, such as "high school" and "vocational high school," the effect of income becomes more pronounced. Individuals with these educational backgrounds demonstrate a medium-level sensitivity to income when considering leaving the parental home. The highest impact of income is observed among individuals with "university or higher" education levels. For these individuals, income has the strongest influence on their decision to live apart from their families. This finding emphasizes the significance of income as a determining factor in living arrangements of young adults with higher educational attainment.

By connecting these findings with our previous analysis, we can discern an interesting pattern. While income has a varying impact across education levels, there is a consistent gender difference. When we look at the interplay between the education level and the effect of income, for all of educational backgrounds, the marginal effect of income on the decision to leave the parental home is consistently higher for males than for females.

Finally, we look at the regional differences in the marginal effects of income by gender in the following figure.

**Figure 14: Marginal Effects of Income on the Probability of Leaving Nest by Region and Gender**



The analysis of the marginal effect of income, taking into account the regional aspect and gender, provides insights into young individuals' decisions to live apart from their families. Figure 13 illustrates these findings at the NUTS1 regional level. The results reveal that the impact of income on the probability of leaving the parental home varies across regions. Specifically, regions such as TR3 (Aegean), TR8 (West Black Sea), and TRA (Northeast Anatolia) show the highest marginal effects of income, indicating that individuals in these regions consider income levels more strongly in their decision-making process of leaving the parental home. On the other hand, regions like TR4 (East Marmara), TR5 (West Anatolia), and TR9 (East Black Sea) show smaller marginal effects, suggesting that income plays a relatively minor role in the decision to leave the parental home in these areas. Interestingly, when examining the impact of gender on the probability of leaving the parental home at the NUTS1 regional level, both genders have similar tendencies to live independently across regions. However, it is noteworthy that the marginal effect of income is consistently higher for females compared to males in all regions. This suggests that women tend to make decisions regarding leaving the parental home based on income considerations relatively more compared to men in all regions of Turkey.

Moreover, building upon the previous findings, it is worth noting that the analysis highlights the influence of regional characteristics on young individuals' choices. Istanbul (TR1), being a metropolis, considering the effect of income, stands out with a mediocre probability of leaving the parental home for both men and women. This could be attributed to various factors associated with urban living, such as employment opportunities, educational institutions, and lifestyle preferences. Yet, this probability is lower than some of the other regions, thus, this

shows that there may be other factors than income playing an important role in the decision to leave the parental home for young individuals in Istanbul.

#### 4. Conclusion

The decision of young individuals to leave their parental homes in the case of Turkey has been an underrepresented area of research until very recently. Even though a relatively small proportion of young people decide to leave their parental home in total, it is still possible to observe a rise in these numbers in the last decade. Hence, our point of departure has been to study this new household trend at its outset, and our goal has been to identify the factors that lead to the decision of young individuals to live independently.

Among other things, we argue that gender, age, education, job status, and region play important roles in the decision of leaving the parental home. Our research highlights that personal income is a determinant factor from mid-youth forward, while other factors predominate in early youth. In particular, for women, income and job status appear to be the dominant factors. This finding is in line with Van den Berg & Verbakel (2022) who investigate that especially among women, increasing earning capacity leads to an increasing trend singlehood. In addition to that, this finding for women is more likely to have links with “the socioeconomic structural approach” since leaving nest decisions are based on economic, social, institutional, and political factors. However, one should take into account that for women who work full time as wage workers are more likely to be more educated. As we also find that the highest impact of income is observed among individuals with “university or higher” education levels. On the other hand, for men, living outside the parental home is not solely contingent on employment status. Thus, it can be deduced that factors other than work contribute to men's propensity to reside independently. This means that men's decision to leave their nests are more likely to be based on the “sharing approach”, since in this approach it is emphasized that cohabitation is a relationship of sharing and exchange that has benefits and costs for both the individual and the parent. Another important finding is that there is an inverted-U shaped relationship between age and nest leaving for both genders, which is, expectedly, a reflection of life-cycle events.

In summary, all three approaches have implications for the behavior of young individuals leaving their nests in Turkey. However, for women, the socioeconomic structural approach is more relevant than the other approaches, especially when a woman works full-time and has achieved a high level of education. On the other hand, the sharing approach is more appropriate in the case of men, while the life-cycle approach seems to apply to both genders.

Our analysis also contributes to the literature methodologically in the sense of data utilization and extraction from existing national surveys. To study the residential status of individuals many studies conduct their own surveys. While this method may lead to the acquisition of more detailed data about the subject, the coverage of the population may remain limited. We show that existing national surveys about household income, spending, and labor status can be utilized to study this subject if they include a question about the composition of members living in the same household. Still, the data we use do not allow for tracking a single





Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

---

individual's residential choice over the years, and using panel data at the individual level would enable to study the factors and dynamics that affect the decision to leave the parental home in more detail.

In this study, we only focused on young individuals in Turkey while it may be interesting to look at the patterns for mid-life and elderly, as it would provide us a more in-depth look at household transformation that is being observed in the last decades around the world. In line with that, making international comparisons would be necessary to discern how the impact of these factors we investigated in this paper change in different contexts and to understand whether or not the dynamics we found here for Turkey are valid in other countries as well.

## References

- Aassve, A., Billari, F. C., Mazzuco, S. & Ongaro, F. (2002). Leaving Home: A Comparative Analysis of ECHP Data. *Journal of European Social Policy*, 12(4), 259-275
- Aassve, A., Cottini, E. & Vitali, A. (2013). Youth Prospects in a Time of Economic Recession. *Demographic Research*, 29, 949-962.
- Alesina, A. & Giuliano, P. (2010). The Power of the Family. *Journal of Economic Growth*, 15, 93-125.
- Bayrakdar, S. & Coulter, R. (2018). Parents, Local House Prices, and Leaving Home in Britain. *Population, Space and Place*, 24(2), e2087.
- Beamish, J. O., Carucci Goss, R. & Emmel, J. (2001). Lifestyle Influences on Housing Preferences. *Housing and Society*, 28(1-2), 1-28.
- Buck, N. & Scott, J. (1993). She's Leaving Home: But why? An Analysis of Young People Leaving the Parental Home. *Journal of Marriage and the Family*, 863-874.
- Cherlin, A. J., Kiernan, K. E. & Chase-Lansdale, P. L. (1995). Parental Divorce in Childhood and Demographic Outcomes in Young Adulthood. *Demography*, 32, 299-318.
- Cherlin, A. J., Scabini, E. & Rossi, G. (1997). Still in the Nest: Delayed Home Leaving in Europe and the United States. *Journal of Family Issues*, 18(6), 572-575.
- Cramer, J. S. (2003). The Origins and Development of the Logit Model. *Logit Models from Economics and Other Fields*, 1-19.
- De Marco, A. C. & Berzin, S. C. (2008). The Influence of Family Economic Status on Home-Leaving Patterns During Emerging Adulthood. *Families in Society*, 89(2), 208-218.
- Dyrda, S., Kaplan, G. & Ríos-Rull, J. V. (2012). *Business Cycles and Household Formation: The Micro vs the Macro Labor Elasticity* (No. w17880). NBER Working Paper.
- Falkingham, J., Demey, D., Berrington, A. & Evandrou, M. (2012). The Demography of Living Alone in Mid-Life: A Typology of Solo-Living in The United Kingdom. *European Population Conference*, Stockholm, Sweden. 12-15 Jun 2012.



- Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687
- 
- Ferraretto, V. & Vitali, A. (2023). Parental Socioeconomic Status and Age at Leaving Home in Europe: Exploring Regional Differences. *Population, Space and Place*, e79.
- Garasky, S. (2002). Where Are They Going? A Comparison of Urban and Rural Youths' Locational Choices After Leaving the Parental Home. *Social Science Research*, 31(3), 409-431.
- Gillespie, B. J. (2020). Adolescent Intergenerational Relationship Dynamics and Leaving and Returning to The Parental Home. *Journal of Marriage and Family*, 82(3), 997-1014.
- Greene, W. H. (2012). *Econometric Analysis* (7th Edition). Pearson Education, USA.
- Hauck, W. W. & Donner, A. (1977). Wald's Test as Applied to Hypotheses in Logit Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, 72(360), 851-853.
- Heath, S. & Cleaver, E. (2003). *Young, Free and Single? Twenty-Somethings and Household Change*. U.K.: Palgrave Macmillan.
- Hiekel, N., Liefbroer, A. C. & Poortman, A. R. (2014). Understanding Diversity in the Meaning of Cohabitation Across Europe. *European Journal of Population*, 30, 391-410.
- Hosmer, D. W. & Lemeshow, S. (1980). Goodness of Fit Tests for The Multiple Logistic Regression Model. *Communications in Statistics*, A(9), 1043-1069.
- Hosmer, D. W. & Lemeshow, S. (2000). *Applied Logistic Regression* (2nd Edition). New York: John Wiley and Sons.
- Hu, F. Z. & Chou, K. L. (2016). Understanding The Transition to Independent Living Among Urban Youth: A Decomposition Analysis for Hong Kong. *Habitat International*, 51, 141-148.
- Huston, T. L. & Melz, H. (2004). The Case for (Promoting) Marriage: The Devil is in the Details. *Journal of Marriage and Family*, 66(4), 943-958.
- Kalmijn, M. (2007). Explaining Cross-National Differences in Marriage, Cohabitation, and Divorce in Europe, 1990-2000. *Population Studies*, 61(3), 243-263.
- Kaplan, A. (2021). Türkiye'de Aile Yapısında ve Kültüründe Yakın Gelecekte Önem Kazanacak Gelişmelerin Değerlendirilmesi. *Uluslararası Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(2): 69-81.
- Koç, İ. (2007). The Timing of Leaving the Parental Home and Its Linkages to Other Life Course Events in Turkey. *Marriage & Family Review*, 42(1), 29-47.
- Koç İ., Eryurt M. A., Adalı T. & Seçkiner P. (2010). *Türkiye'nin Demografik Dönüşümü: Doğurganlık, Aile Planlaması, Anne-Çocuk Sağlığı ve Beş Yaş Altı Ölümlerdeki Değişimler 1968-2008*. Ankara: HÜNEE.
- Koç, İ. (2019). Formation of Single- Parent Families in the Process of Changing Family Structure in Turkey, Its Determinants and Welfare Status (2006-2016). *Research on Family Structure in Türkiye-Advanced Statistical Analyses, 2018*, Ankara: Republic of Turkey Ministry of Family, Labour and Social Services, 36-83.

Vardar, N. B., Yanık İlhan, B., Ekal, B., Bozkurt, G. & Erer, E. (2023). Leaving the Nest: Inquiring the Determinant Factors of Leaving the Parental Home for Young Individuals in Turkey. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2273-2301. Doi: 10.25295/fsecon.1328687

---

- Leopold, T., Geissler, F. & Pink, S. (2012). How Far Do Children Move? Spatial Distances After Leaving the Parental Home. *Social Science Research*, 41(4), 991-1002.
- Michael, R. T., Fuchs, V. R. & Scott, S. R. (1980). Changes in the Propensity to Live Alone: 1950-1976. *Demography*, 17(1), 39-56.
- Patacchini, E. & Arduini, T. (2016). Residential Choices of Young Americans. *Journal of Housing Economics*, 34, 69-81.
- Santoro, M. (2006). Living with Parents: A Research Study on Italian Young People and Their Mothers. C. Leccardi & E. Ruspini (Ed.), *A New Youth?: Young People, Generations and Family Life*. Hampshire; Burlington: Ashgate.
- Tosi, M. (2017). Age Norms, Family Relationships, and Home-Leaving in Italy. *Demographic Research*, 36, 281-306.
- Van den Berg, L., Kalmijn, M. & Leopold, T. (2021). Explaining Cross-National Differences in Leaving Home. *Population, Space and Place*, 27(8), e2476.
- Van den Berg, L. & Verbakel, E. (2022). Trends in Singlehood in Young Adulthood in Europe. *Advances in Life Course Research*, 51, 100449.
- Vitali, A. (2010). Regional Differences in Young Spaniards' Living Arrangement Decisions: A Multilevel Approach. *Advances in Life Course Research*, 15(2-3), 97-108.
- White, L. (1994). Coresidence and Leaving Home: Young Adults and Their Parents. *Annual Review of Sociology*, 20(1), 81-102.
- Yi, Z., Coale, A., Choe, M. K., Zhiwu, L. & Li, L. (1994). Leaving the Parental Home: Census-Based Estimates for China, Japan, South Korea, United States, France, and Sweden. *Population Studies*, 48(1), 65-80.
- Young, C. M. (1975). Factors Associated with the Timing and Duration of the Leaving-Home Stage of the Family Life Cycle. *Population Studies*, 29(1), 61-73.
- 

**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.

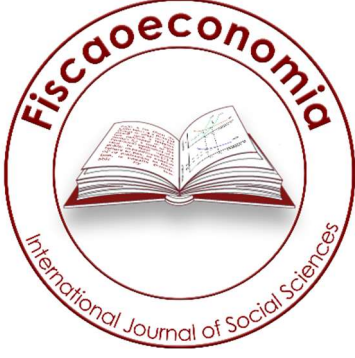
**Yazar Katkısı:** Tüm yazarlar eşit olarak katkıda bulunmuştur.

**Conflict of Interest:** The authors declare that they have no conflict of interest.

**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:** All authors have equally contributed to the manuscript.

---



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği<sup>1</sup>

#### *In City Branding, Investigation of the Effect of Trust in the City and the Personality of the city on Brand Dependency: The Case of Aydın Province*

Zeynep ÇİMEN<sup>2</sup>, Bilge DOĞANLI<sup>3</sup>

#### Öz

Bu çalışma, bir şehrin sakinlerinin, şehirlerine duydukları güven, bağlılık ve şehrin kişiliğine olan algıları arasındaki yapısal ilişkileri belirlemek amacı ile gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla marka kişiliğinin, marka bağlılığı üzerindeki etkisinde, marka güveninin aracılık rolünün olup olmadığına ilişkin bir Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) oluşturulmuştur. 400 gönüllü ile gerçekleştirilen çalışmanın verilerinin analizi SPSS 22.0 ve AMOS 24 programları ile gerçekleştirilmiştir. Oluşturulan YEM önerisinde modelin uygunluğunun sınanması, farklı uyum ölçüleri göz önünde bulundurularak gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, Aydın şehrinin sakinlerinin, şehirlerine güven ve bağlılık duydukları belirlenmiştir. Şehrin marka güveninin ilk sıralardaki boyutları; şehre duyulan güven, şehrin isminin şehrin garantisini olarak algılanışı, şehrin halkına en iyi imkânları sunmak için çalışması, halkının mutluluğuna uğraşması, temel ilgisinin sadece halkının menfaati oluşu ve halkını hayâl kırıklığına uğratmayacağına olan inanç olarak özetlenebilir. Şehrin marka bağlılığının ilk sıralardaki boyutları da; Halkının her zaman övgüyle bahsettiği şehir oluşu, tüm tanıdıklarına tatilleri ve yaşamaları için Aydın'ın tavsiye edilmesidir. Aydın'da yaşadıkları için kendilerini ayrıcalıklı/özel hissetmeleridir. Bir kere hayal kırıklığına uğratsa da, bir daha bunu tekrarlamayacağı bilinenek yine onun lehine tercihte bulunulması ve bir imkân daha olsa yine Aydın'da yaşamının tercih edilmesi şeklinde özetlenebilir. Şehrin yaşayanları, şehrin kişiliğini öncelikli olarak; gerçekçi, istikrarlı, dinamik/aktif, sorumluluk sahibi, yenilikçi ve duygusal/romantik olarak algılamaktadırlar. Algılanan kişiliğin, marka bağımlılığının oluşmasını sağlamaya ve markaya yönelik güven oluşturmaya olumlu yönde etkisinin olduğu ve bu değişkenler arasında bir köprü görevi oluşturduğu belirlenmiştir. Çalışmanın, şehir marka bağımlılığı oluşumunun sağlanmasına, marka güveni ve marka kişiliği bağlamında teorik bir yaklaşım geliştirerek katkıda bulunabileceği düşünülmektedir.

**Jel Kodları:** C01, C02, C12, M30, M31, M39

**Anahtar Kelimeler:** Şehir Markalaşması, Marka Bağımlılığı, Marka Kişiliği, Marka Güveni, Yapısal Eşitlik Modeli

<sup>1</sup> Bu çalışma, birinci yazarın (ikinci yazar danışmanlığında tamamlamış olduğu) yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, SBE, Uygulamalı Ekonometri Yüksek Lisans Programı Mezun Öğrencisi, cimen.zynp@gmail.com, ORCID: 0009-0007-2908-0402

<sup>3</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İİBF, UTF Bölümü, bdoganli@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1985-0430



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaoecconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

---

#### **Abstract**

This study has been carried out to determine the structural relationships between the trust and loyalty of the residents of a city to their city and their perceptions of the city's personality. For this purpose, a Structural Equation Model (SEM) was created to determine whether brand trust has a mediating role in the effect of brand personality on brand loyalty. The analysis of the data of the study was conducted with 400 volunteers by using SPSS 22.0 and AMOS 24 programs. Testing the suitability of the model in the created SEM proposal has been carried out by considering different fit measures. As a result of the study, it has been determined that the residents of Aydın city have trust and loyalty to their city. The first dimensions of the city's brand trust can be summarized as trust in the city, perceiving the name of the city as the assurance of the city, providing the best opportunities to the residents of the city, working for their happiness, only interested in their benefit, and believing that people will not be disappointed. The other extents of the city's brand loyalty/loyalty are that the city is always praised by its people, and is recommended to all acquaintances for their holidays and living and people are feeling privileged/special because they live in Aydın. It can be summarized as favour of it, knowing that it will not repeat, even if it is disappointed once, and also choosing to live in Aydın again if there is another opportunity. The inhabitants of the city prioritize the personality of the city; they perceive it as realistic, stable, dynamic/active, responsible, innovative and emotional/romantic. It has been determined that the perceived personality has a positive effect on ensuring the formation of brand loyalty and building trust towards the brand and creates a bridge between these variables. It is thought that the study can contribute to the formation of city brand loyalty by developing a theoretical approach in the context of brand trust and brand personality.

**Jel Codes:** C01, C02, C12, M30, M31, M39

**Keywords:** City Branding, Brand Loyalty, Brand Personality, Brand Trust, Structural Equity Model

## 1. Giriş

Şehirler, farklı pozisyondaki kullanıcılarına (şehrin sakinlerine, iş insanlarına, turistlere vb.) sundukları somut ve somut olmayan ürün ve hizmetlerden oluşmuş çok fonksiyonlu yapıya sahip mega ürünlerdir (Markowski, 2006: 373-388). Şehirler markalaşma yaklaşımları ile farklılaşarak, tanınırlıklarını artırmakta, bu sayede değerleri artarak, insanların zihinlerinde rakip şehirlere göre tercih edilmede öncelikli konuma ulaşmaktadırlar (Kavaratzis & Ashworth, 2005: 506-514). Peki, şehirler niye markalaşmak istemektedirler? Çünkü şehirler markalaştıklarında, istihdam olanakları ve gayri safi milli hasılları artmakta, şehre yabancı sermayenin gelmesi ve şehrin ürünlerinin, pazarlanması kolaylaşmakta, şehir turistler için bir çekim merkezine dönüşmektedir. Aynı zamanda markalaşmış şehirler; tanınmış kişiler, sanatçılar, bilim insanları vb. için de bir miktatıs görevi de taşımakta, şehrin yaşayanlarında şehre karşı bir aidiyet duygusu gelişmekte, bu şehir benim şehrim demek bir gurur kaynağı vesilesi oluşturmaktadır. Şehrin markalaşması tüm paydaşların yaşamaya istekli olduğu bir şehirde, yalnızca o şehrin insanların yaşayabilmesinin ayrıcalığını yaşamaları anlamına gelir (Doğanlı, 2017: 514). Şehirler; altyapı (iletişim, konut, iş altyapısı vb.), doğal ve kültürel değerler, nüfusa veya yatırımcılara sağlanan hizmetler (idari, eğitim, sağlık, kültürel hizmetler), şehirde yaşayanların özellikleri, gelenekleri, görenekleri kültürleri ve girişimciler gibi çok fonksiyonlu bir yapının birleşiminden oluşurlar (Ciechowski, 2015; Glińska, 2016: 83-95) ve bu yapı arasındaki ilişkiler (Florek vd., 2009; Hankinson, 2009), dış çevrenin de etkisi ile zamanla değişen açık bir sisteme sahip olarak, şehir markası geliştirmenin ve yönetiminin (şehir markalaşması) temelini oluşturur (Sokolowska, 2022).

Destinasyonlarda farklılaşmanın önemli noktalarının başında, tüketiciler ile destinasyon arasında kurulacak duygusal bağın yaratılması gelmektedir (Morgan & Pritchard, 2004: 59-77). Rasouli (2016), kendini bir markayla özdeşleştiren tüketicinin, o markaya sadakatle bağlanmaya ve markayı her durumda savunmaya aday olduğundan ve markaya duyulan sadakatin de tüketicilerin markaya duydukları güven neticesinde olduğundan bahsetmektedir. Markaya duyulan güven sayesinde, belirsizlikler ve bilgi asimetrisi azalarak, müşteriler markaya karşı kendilerini rahat hissetmeyi tercih etmektedirler (Chiu vd., 2010: 148-159, Doney & Cannon, 1997: 35-51; Gefen vd., 2003: 51-90; Moorman vd., 1992: 314-328; Pavlou vd., 2007: 105-136). İnsanlar tercih ettikleri markaların, faydacı ve hedonik değerlerinin farkına vardıklarında, güvenleri de artmaktadır (Carroll & Ahuvia, 2006: 79-89; Zhou vd., 2011: 890-895; Laroche 2012: 1759).

Yapılan çalışmalar, marka güveninin, marka bağımlılığı üzerinde hissedilir ölçüde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Albert vd., 2013: 904-909; Shin vd., 2019: 1-17; Sallam vd., 2017: 227-243; Cuong, 2020: 695-706). Bir ürün, müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılıyorsa güvenin oluşması beklenir ve marka bağımlılığının varlığı için öncelikle markaya güvenin sağlanması gerekmektedir (Chinomona, 2016: 124-139; So vd., 2013: 31-41; Cuong, 2020: 682-690). Günümüzde turizm sektörü, rekabetçi konumunu güçlendirmeye ve destinasyonların pazarlaması için ürünün farklılıklarına odaklanarak, ürüne ait kişilik oluşturma çalışmaktadır. Ürün, olumlu kişilik özellikleri ile farklılaştırılarak markalaştırılmaya çalışılmaktadır (Roodurmun & Juwaheer, 2010: 1-23). Ülkeler; şehirlerini ve destinasyonlarını markalaştırarak, düzenli turist gelişlerini ve tekrarlanan satışları sağlama, markanın yöneticileri

de ürünlerine karşı marka bağımlılığı geliştirmiş müşteri kitlesi oluşturma çabasındadırlar. Marka bağımlılığın oluşmasında tek başına ürünün iyiliğinin yeterli olmadığı düşüncesinden yola çıkılarak, destinasyona duyulan güven ve destinasyonun kişiliğinin, güçlü destinasyon markalarının temel özelliklerinden olduğu bilgisi de göz önünde bulundurulduğunda, bu ikilinin marka bağımlılığı sağlamadaki rolünün belirlenerek öneminin ortaya konulması, çalışmanın temelini oluşturmuştur. Literatüre bakıldığında, Aaker (1996), Hosany vd. (2006: 638-642), Prayag (2007: 111-130) gibi yazarlarında benzer konularda ki çalışmaları ile benzer ilişkileri araştırdıkları gözlenmektedir. Şehirlerin hızla büyüdüğü, şehir markalaşmasının bir zorunluluk haline geldiği günümüzde, bu çalışmanın amacı, şehre ait marka kişiliğinin, marka bağımlılığı oluşumundaki etkilerini belirlemek ve bu etkinin varlığında, markaya duyulacak güvenin etkisinin olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaçla, bu kavramlar ve aralarındaki ilişkiler ağı belirlenmeye çalışılmıştır. Ardından, aracılı etki altında oluşturulmuş bir yapısal eşitlik modeli oluşturularak, hipotezler test edilmiştir. Ankette, Geuens vd. (2009: 97-107) tarafından geliştirilen 5 boyut (*sorumlu, etkin, saldırgan, basit ve duygusal*) ve 12 ifadeden oluşan ölçekler ve bu ölçeklere eklenen yeni değerler kullanılmıştır. Çalışma, marka kişiliği, marka güveni, marka bağımlılığı ve bu kavramlar arasındaki ilişkileri incelemiştir. Konu ile alakalı hipotezler ve modeller geliştirilmiş ve sonuçlar özetlenmiştir. Şehir markalaşmasının önemi, teori ve pratikle ulaşılabilecek çıkarımlar, gelecek araştırmalara sunulacak aydınlatıcı yollar ile çalışma tamamlanmıştır.

## 2. Marka Kişiliği

Marka kişiliği, markaların insansı olarak tanımlanabilecek kişilik özellikleri şeklinde tanımlanmaktadır (Aaker, 1997: 347-356; Japutra & Molinillo, 2019: 464-471; Aaker, Benet Martínez & Garolera, 2001: 492-508). Bu kişilik özellikleri, tüketicilerin hafızalarında olumlu çağrışımlar ve dolayısıyla da olumlu sonuçlar doğurmaktadır (Freling & Forbes, 2005: 148-162; Ramaseshan & Stein, 2014: 664-683, Mabkhot vd. 2017: 71-82), marka kişiliği ve marka bağımlılığı arasında güçlü bir ilişkinin var olduğundan bahsetmişlerdir. Markalara kişilik kazandırılması işlemi, çok güçlü bir marka faaliyeti olarak kabul edilmekte ve tüketicilerin marka tercih ve seçimleri aşamasında markaların başarılı olabilmeleri için de çok gereklidir (Aaker, Fournier & Brasel, 2004: 1-16; Brakus vd., 2009:52-68; Chaudhuri & Holbrook, 2001: 81-93; Clemenz vd., 2012: 52-64; Eisend & Stokburger-Sauer, 2013: 205-216; Freling & Forbes, 2005: 148-162; Gordon vd., 2016: 48-62; Nysveen vd, 2013: 404-423; Japutra & Molinillo, 2019: 464-471). Marka kişiliğine örnek olarak verilebilecek insansı kişilik özelliklerine; samimi, duygusal, karizmatik, silik, neşeli, melankolik, çılgın, sıradan, heyecanlı, güvenilir, bilgili, cana yakın, çalışkan, tembel, zeki, uyumlu, adrenalin bağımlısı, tutumlu, savruk, şık örnek olarak gösterilebilir.

Marka ile tüketici arasında oluşması beklenen bağın, tüketicinin kişiliğine uygun, üst düzey bir marka kişiliği ile sağlanabileceği düşünülmektedir ve bir ürünün veya marka seçiminin davranışı analiz edilmek istendiğinde marka kişiliğine başvurulabileceği düşünülmektedir. Markalara eklenecek olumlu insansı kişilikler, güçlü markaların yaratılarak, tüketicilerin markadan etkilenmelerine yardımcı olacaktır (Aaker, 1997: 347-356). Aaker (1996), marka kişiliğini ölçmek ve yapılandırmak için *Marka Kişilik Ölçeği* oluşturmuştur. Bunlar, içten

Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

(samimi, aile merkezli, gerçekçi, düşünceli, şefkatli), heyecanlı (coşkulu, yaratıcı, benzersiz, maceracı, mutlu), uygun (çalışkan, güvenilir, zeki, kendinden emin), çok yönlü (cazibeli, göz alıcı, büyüleyici, üst sınıf, çekici) ve sağlam (dayanıklı, güçlü, erkeksi, akıllı ve dışa dönük) olarak sıralanmışlardır (Aaker, 1996/2020: 162). Aaker'ın geliştirdiği ölçek zaman içerisinde yeterli olamadığı yönünde eleştiriler alınca, farklı araştırmacılar tarafından yeni ölçekler geliştirilmiştir. Aksoy & Özsoyer'in 2007'de, Geuens vd.nin 2009 yılında geliştirmiş oldukları ölçekler bunlara örnek olarak gösterilebilir. Aksoy & Özsoyer marka kişiliğini, dört boyut altında ve 39 ifade ile tanımlamışlardır. Bunlar, yetkinlik, heyecan, geleneksellik ve androjenliktir. Geuens vd. (2009: 97-107) de marka kişiliğini 5 boyut ve 12 ifade ile tanımlamışlardır; bunlar, sorumlu, etkin, saldırgan, basit ve duygusal olarak belirlenmişlerdir (Adha & Utami, 2021: 861-871). Marka kişiliklerinin, markalar üzerindeki etkileri ile ilgili olarak çok sayıda araştırma gerçekleştirilmiştir (Chang & Chieng, 2006: 927-959; Sung & Kim, 2010: 639-661; Nysveen vd., 2013: 404-423; Lin, 2010: 4-17; Malär vd., 2011: 35-52 vb.). Ancak, Keller & Lehman'ın (2006: 740-759) da belirttiği üzere, marka kişiliğinin, marka bağımlılığı sağlamadaki rolü üzerine etkilerini inceleyen çalışmalar azdır ve günümüzde bile halâ nispeten az olduğu söylenebilir. Ama olumlu marka kişiliği ile özdeşleşen markaların, tüketici tercihlerinde, marka bağımlılığının sağlanmasında olumlu rol oynadığı unutulmamalıdır (Mengxia, 2007).

### 3. Marka Güveni

Pazarlamada güvenin rolü, özellikle de uzun vadeli ilişkilerdeki önemi, literatürde büyük ilgi görmektedir. Güvenin, başarılı ilişkiler kurmanın temel bir bileşeni olduğuna inanılmaktadır (Garbarino & Johnson, 1999: 70-87; Morgan & Hunt, 1994: 20-37). Taraflardan birisi, ortağının güvenilir ve dürüst olduğuna inandığında güven var olmak için gerekli ortama kavuşmaktadır (Morgan & Hunt, 1994: 20-37). Güven kavramı üzerine gerçekleştirilen çalışmalar uzun yıllardır sürmekte ve bilim insanları farklı tanımlar gerçekleştirilmektedir. Bu tanımlar doğrultusunda güven özetle: Belirsizliği en aza indirmenin bir yoludur (Song vd., 2019: 50-59). Bir parça kararsızlığı ve inceliği içinde barındıran ve aynı zamanda çoğunlukla ödüllendirici bir sosyal değişime sebep oluşturmaktadır (Bicchieri vd., 2004: 286). Güven katlanılacak bir riske rağmen, bir başka seçeneğe inanmanın isteğidir, bunun sebebi de diğer tarafın daha önceki deneyimlerinin bilinmesidir. Güvenme isteği, bir eylem sonucunda bir olumsuzluk oluşabilme riskine rağmen, beklentinin olumlu olması durumudur (Lau & Lee, 1999: 344). Güven sayesinde müşteriler, kendilerini markaya yakın hissederler (Mabkhot vd., 2017: 73). Markaya duyulan güven sayesinde, tüketiciler kurumun gelecekteki davranışlarının olumlu olacağına (Rousseau, Sitkin, Burt & Camerer, 1998) ve vaat ettiklerini yerine getirilebileceğine inanırlar (Şahin vd., 2011: 1288-1301). Kurumun dürüstlüğüne ve yetkinliğe duydukları inançla, risklerin göze alınabilecek seviyede olduğunu düşünerek markayı tercih ederler (Hidayanti vd., 2018: 270-278; Lau & Lee, 1999: 341-370) ve kullanımları sonrasında da kendilerini güvende hissederler (Shin vd., 2019: 1-17; Delgado-Ballester vd., 2003:35-53; Cuong, 2020: 682-690). Marka güveni, bir sorun ortaya çıktığında, markanın sorunu çözmeye odaklı bir yöntem geliştirilebileceğine dair duyulan his ile de yakından alakalıdır (Kim vd., 2018: 2603-2621). Güven, bir kuruluş ve müşterisi arasındaki bağıllıkta anahtar rol oynayan değişkendir, çünkü



uzun vadeli ilişkilerin teşvikini sağlar. Eğer kuruluşa (ürüne, hizmete, destinasyona vb.) ve hizmet sağlayıcıya güven sağlanmış ise tercihlerde de bu sebeple öncelik verilme durumu gerçekleşmiş ise, bu bir satıcının rüyası olarak yorumlanabilir (Siagian & Cahyono, 2014: 55-61; Rasidi & Monika Tiarawati, 2021: 534). Markaya duyulacak güven, müşterinin markaya yakınlaşmasını sağlar (Mabkhot vd., 2017: 71-82). Güven; marka tarafından vaat edilenlerin ve sorumlulukların yerine getirilmesini, aynı zamanda da müşterilerinin yararına emek gösterilmesini gerektirir (Doney & Cannon, 1997: 35-51). Lau & Lee (1999) marka güvenine etki eden etmenleri, *markanın tahmin edilebilirliği, markadan hoşlanılması, marka yeterliliği, marka itibarı ve işletmeye duyulan güven* olarak özetlemişlerdir (Lau & Lee, 1999: 346-350). Kısacası, bir ürün, kendisini tanımlayan özelliklerini yerine getirebilme becerisine sahipse, tüketicilerde markaya güvenmek için uygun ortam olduğundan bahsedilebilir (Chaudhuri & Holbrook, 2001: 82). Belirsizliğin, fırsatçılığın ya da yanlış bilgi kaynaklarının varlığı durumlarında ise güvene duyulan ihtiyaç daha da önem arz etmektedir. Çünkü güven sayesinde sorunlar azalarak müşterilerin (şehrin sakinleri, potansiyel turistler vb.) kendilerini huzurlu hissetmeleri sağlanabilir (Chiu vd., 2010: 148-159; Doney & Cannon, 1997: 35-51, Gefen vd., 2003: 51-90; Moorman vd., 1992: 314-328; Pavlou vd., 2007: 105-136; Laroche vd., 2012: 1755-1767). Şehir markasına duyulan güven, şehrin sakinleri, potansiyel turistler ve yatırımcılarla şehir arasında kurulan ilişkiyi ciddi ölçüde etkilemektedir. Satın alma ve satma sürecinde sağlanacak güven duygusu ile ilişkilerdeki belirsizlik duygusu da büyük ölçüde azalmaktadır (Frasquet vd., 2017: 608-625). Kullanıcılar tarafından algılanan güven yüksek olduğu ölçüde, şirketin (şehrin) sahip olacağı niyetlerin tahmin edilmesi de bir o kadar net olmaktadır (Pauwels-Delassus & Descotes, 2013: 1350-231; Alguacil vd., 2021: 3378-3396).

Bir şehre/destinasyona olan güven, onu ziyaret etmeyi tercih eden turistlerin, destinasyonun onlara sorunsuz, risksiz, güvenilir ve şeffaf olacağına dair verdiği güvence olarak tanımlanabilir (Roodurmun & Juwaheer, 2010: 1-23). Tüketiciler markaya güvendiklerinde; markaya sadık kalmak, alış miktarlarını artırmak, marka ile ilişkili diğer markaları satın almak, olumlu duygularını diğer insanlarla paylaşmak için de bir sebebe sahip olacaklardır (Dehdashti, Kenari & Bakhshizadeh 2012: 1425-1434). Marka bağımlılığının en belirgin özelliği, markaya duyulan güvendir (Mabkhot vd., 2017: 71-82). Destinasyona duyulan güven, destinasyonun vaat ettiği özelliklerini gerçekleştirebilme becerisine, turistlerin güvenme isteği olarak özetlenebilir.

#### 4. Marka Bağımlılığı

Marka bağımlılığı, markalaşma kavramının varlığı ile ortaya çıkarak hem akademisyenlerin hem de markanın sahiplerinin ilgisini çeken konuların başında gelmektedir. Müşterinin pek çok seçenek arasından sadece belirlediği bir markaya ait ürünü satın alması, bu alımları düzenli olarak sürdürmesi, ürünü bulamadığı takdirde muadili başka bir markayı talep etmeyerek tercih ettiği markayı bulana kadar araması ve yakın çevresine de markayı övmesi durumu olarak özetlenebilecek alımlar gerçekleşiyor ise marka bağımlılığından bahsedilebilir. Marka bağımlılığı ile ilgili farklı görüşler ve bakış açıları olsa da markalaşmanın en önemli görülen parçalarından birisi olduğu konusunda şüphe yoktur.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

Tüketicilerin faaliyetleri, alım düşüncesinin ötesinde ve satın alma eyleminin haricinde ise marka bağımlılığından bahsedilebilir (Burgess & Spinks, 2014: 37-49; Mollen & Wilson, 2010). Marka bağımlılığı, marka ile tüketici veya bir kişi ile belirli bir nesne arasında uzun süreli, bağlılığı içeren bir bağ olarak görülmektedir (Esch vd., 2006: 98-105). Marka bağımlılığı sayesinde, gündem ne kadar değişirse değişsin ve pazarlama ne kadar etkili olursa olsun (Fournier, 1998: 343-373; Jackson, 2006; Oliver, 1977: 480-486; Rahi, 2017: 1-18) tüketiciler bir markayı satın almaya ve başka bir markaya geçmeyi reddetmeye karar verebilmektedirler (Palazón & Delgado, 2009: 306-312; Song vd., 2019: 51). Oliver (1999: 306-312), marka bağımlılığının, tüketicilerde zaman içinde tekrarlanan satın alma davranışları, olumlu bir önyargı, duygusal, değerlendirmeler ve davranışsal eğilimler gerçekleştirilmesine sebep olduğu ileri sürülmüştür. Öngörülmezliğin yüksek, rekabetin yoğun ve ürün farklılaşmasında da azalmanın olduğu pazarlarda, marka bağımlılığı sürdürülmesi pazarlama stratejileri için çok önemlidir (Mabkhot vd., 2017: 18). Marka bağımlılığı oluşturmuş ürünler sayesinde, pazarlama maliyetlerinin düşmesi, çok sayıda yeni müşterinin gelişi ve yüksek limitli ticaretin gerçekleşmesi beklenilmektedir (Algesheimer vd., 2005: 20; Cuong, 2020: 682-690). Marka bağımlılığı oluşmuş tüketicilerde, markanın tekrar tekrar satın alımı ve yakın çevrelerine tavsiye edilmesi olasılığı yüksektir ve bu kişilerin rakip ya da alternatif başka bir markayı satın alma olasılıkları da çok daha düşüktür (Mittal, 2001: 131-142; Oliver, 1999: 306-312; Adha & Utami, 2021: 861-871). Rekabetin gittikçe arttığı iş piyasasında, marka bağımlılığını etkileyen faktörlerin bulunması, çok daha önemli hale gelmektedir (Chiu vd., 2010: 148-159) ve marka bağımlılığının öncülleri olarak insan duyguları ve hisleri, işin özü, bilgi merkezli işlerden, deneyim merkezli işlere dönüştüğünden beri daha fazla ilgi görmektedir (Tandon vd., 2014: 425-441; Song vd., 2019: 50). Keller (2009: 139-155), marka bağımlılığı sayesinde, rakiplerin müşteriyi kendi markalarına geçmeye teşvik etmelerine rağmen tüketicilerin aynı markayı satın almakta ısrarcı olduklarını ve başka bir markaya geçmeyi reddedeceklerini belirtmiştir. Marka bağımlılığı, müşteri davranışlarında değişikliklere sebep olabilecek durumsal etkilere ilaveten, ilerleyen süreçlerde bir ürünün ya da hizmetin tekrar tekrar satın alınmasının da taahhüdüdür (Oliver, 1999. 306-312). Marka bağımlılığı, tüketicilerin bir ürüne veya markaya karşı öğrenme çıktılarında elde edilen ve uzun vadeli bir ilişki oluşturmak için düzenli olarak tekrarlanan satın alımlar yapılarak gerçekleştirilen olumlu tutumlar şeklinde de tanımlanabilir (Adha & Utami, 2021: 861-871). Moorman vd. (1992: 314-328), marka bağımlılığı, markaya duyulan güvenin sonucu oluştuğunu belirtmişlerdir (Alhaddad, 2015: 1-8; Flavián vd., 2005: 447-470; Upamannyu vd., 2014: 83-93; Song vd., 2019: 50-59). Bir yere, bölgeye olan bağlılık, bireyin belirli bir çevreyle kurduğu duygusal anlamdaki bağlılığıdır (Hidalgo & Hernandez, 2001: 273-281) ve bir kişinin fiziksel bir alan ile ilgili olarak oluşturduğu bir dizi olumlu inanç ve duyguların sonucunda oluşur (Milligan, 1998: 1-33).

Marka bağımlılığına ilişkin, *tutumsal ve davranışsal yaklaşım olmak üzere 2 farklı yaklaşım bulunmaktadır*. Tutumsal marka bağımlılığı, bireyin markaya olan bağlılık seviyesidir; biliş, tercih ve etkiden oluşmaktadır (Ildefonso & Dasanayaka, 2022: 7). Bu tutumu sergileyen bir birey, marka için daha fazla ödemeye isteklidir ve marka ile ilgili olumlu görüşlerinin ağızdan ağıza yayılmasını sağlaması ihtimali de yüksektir. Davranışsal marka bağımlılığı ise, belli bir markanın tekrar tekrar satın alınmasıdır (Paolo vd., 2021: 71). Duygusal bir bağ olarak tanımlanabilecek mekâna/yere bağlılık ise bireyin belirli bir çevreyle kurduğu duygusal bağlıdır



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

(Hidalgo & Hernandez, 2001). Bireyler, belirli ortamlarla zaman içinde ilişkiler geliştirerek mekânla/yerle alakalı duygusal bağlar kurarlar. Lee & Allen (1999: 173-185) bireylerin belirli bir yere ilişkin bağlılıklarının çoğunlukla birkaç gelişten sonra geliştiğini, fakat kişinin hiç ziyaret etmediği bir yer için de güçlü duygular geliştirmesinin mümkün olabileceğini belirtmektedirler. Tıpkı bir tüketicinin bir ürüne veya markaya bağlı olması gibi, turistler de destinasyonlara karşı bağlılık geliştirebilirler (Yüksel vd., 2010; Chen & Phou, 2013: 269-278). Çalışmamızın amacı, marka kişiliğinin, marka bağımlılığı oluşturma süreci ve bu süreçte marka güveninin aracılık etkisinin olup olmadığının belirlenmesidir. Bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilen literatür taraması ile marka kişiliğinin, marka bağımlılığı üzerinde ki olumlu etkilerini gösteren çalışmalara (Brakus vd., 2009: 52-68; Nysveen vd., 2013: 404-423; Lin, 2010: 4-17) ve marka güveninin, marka bağımlılığı üzerinde önemli ve pozitif etkilerini gösteren çalışmalara rastlanmaktadır (Shin vd., 2019: 1-17; Cuong, 2020: 695-706; Gremler & Brown, 1999; Şahin vd., 2011: 1288-1301; Song vd., 2019: 50-59).

## 5. Araştırmanın Konusu, Amacı, Ana Kütlesi, Örneklemi ve Yöntem

Yapılan çalışma ile şehir markası oluşturma sürecinde, şehrin marka kişiliğinin, marka bağımlılığı oluşturulmasına etkisinde, marka güveninin aracılık rolünün varlığı belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın amacına ulaşabilmesi için, değişkenler arası ilişkilerin belirlenmesinde, YEM önerisi oluşturulmuş ve modelin uygunluğunun sınanması, farklı uyum ölçüleri göz önünde bulundurularak gerçekleştirilmiştir. Sosyal bilimlerle ilgili alanlarda gerçekleştirilen çalışmalarda, özellikle de oluşturulan modellerin analizlerinde, yapısal eşitlik modeli tekniği ilgi görmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM-Structural Equation Modeling-SEM), psikolojiden, sosyolojiye, eğitime, ekonomiye ve pazarlamaya kadar pek çok alanda kullanılan çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin birleşiminden oluşmuş bir analiz yöntemidir. YEM, istatistiksel modeller ile ilişkili karma hipotez değişkenlerinin neden-sonuç ilişkilerini açıklayan ve teorik modellerin bir bütün olarak test edilebilmesine imkân veren etkili bir model test etme ve geliştirebilme tekniğidir. Örneğin regresyon analizinde, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler belirlenmeye çalışılmakla birlikte bir nedensellik ilişkisinin açıklanma şartı bulunmamaktadır (Tarı, 2008). YEM modelinin, bilimsel çalışmalarda en çok tercih edilen istatistikî yöntemlerde olan; varyans analizi (ANOVA), çok değişkenli varyans analizi (MANOVA), faktör analizi, regresyon analizi gibi yöntemlerden en önemli farklılığı, değişkenler arası ilişkileri, modellemeler olarak incelenmeye olanak sağlayan yapısıdır (Ayyıldız & Cengiz, 2006). YEM modelinin esas amacı, bir ve ya daha çok gözlenen değişken aracılığıyla, gözlenemeyen gizli yapı setleri arasında, eş-zamanlı olarak birbirleriyle ilişkili bağımlılık ilişki örüntüsünü açıklamaya çalışmaktır (Yılmaz & Çelik, 2005, Kayacan & Gültekin, 2012: 1-3). Çalışma değişkenler arasında nedensellik ilişkileri aradığı için YEM modeli kullanım sebebi olmuştur. Çalışmanın, veri toplamı yöntemi olarak anket tercih edilmiş ve Aydın il merkezinde yaşayan vatandaşlar, araştırmanın evrenini oluşturmuşlardır. Basit tesadüfî örnekleme yöntemi ile uygulanan anketlerin değerlendirilmesinde geri dönüşü sorunsuz olarak gerçekleşen 400 anket kullanılmıştır. Araştırmanın analizleri SPSS 22.0 ve AMOS 24 istatistik programlarıyla gerçekleştirilmiştir. Bu iki program, birbirleri ile eşgüdümlü çalışabildikleri için tercih edilmişlerdir. TÜİK'ten alınan bilgilere göre 2021 yılı Aydın merkez ilçesi nüfusu

300.225'tir ve Baş'ın (2013: 42) belirttiği örnekleme birimi (n) hesaplama yöntemine göre örneklem için gerekli olan anket sayısına 400 anket ile ulaşılmıştır (p, q ve d değerleri 0.50, t değeri de 1,96 olarak kabul edilmiştir). Ankette, demografik sorular, çoktan seçmeli sorular, şehrin kişiliğine, şehre duyulan bağlılığa ve güvene ilişkin olarak geliştirilmiş ölçekli sorulardan oluşmuş bölümler yer almıştır. Ölçeklerdeki sorular 5'li likert ölçeği ile hazırlanmıştır. Ölçekteki ifadeler: kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, katılmıyorum, kesinlikle katılmıyorum şeklinde oluşturulmuştur.

Yapısal eşitlik modeli, yapısal model ve ölçüm modeli birleşiminden oluşmaktadır. Yapısal modeller, gizil değişkenlerin aralarındaki ilişkilerin özetlendiği yapısal eşitliklerde oluşur. Modelde bulunan bütün yapısal eşitlikler, yapısal ilişkileri betimlerler. Yapısal model, matris notasyonu ile, eşitlik 1'de (Sharma, 1996; Bollen, 1989,), Yapısal modelin, eşitliklerle gösterilmiş şekli eşitlik 2 ve 3'te gösterilmiştir. Ölçüm modelleri de, gözlenen değişkenler ve bağlı oldukları gizil değişkenler arasındaki ilişkileri tanımlayan eşitlikleri içerirler. Ölçüm modellerinin, matris notasyonu ile gösterimi eşitlik 4 ve eşitlik 5'te, eşitliklerle gösterimi ise eşitlik 6-8'de verildiği şekilde tanımlanmaktadır (Doğan, Şen & Yılmaz, 2015: 8-10).

$$\eta = \beta \eta + \Gamma \xi + \zeta \quad (1) \quad \eta_1 = \nu_{11} + \xi_1 + \zeta_1 \quad (2) \quad \eta_2 = \beta_{21} \eta_1 + \nu_{21} \xi_2 + \zeta_2 \quad (3)$$

$$Y = \Lambda_y \eta + \varepsilon \quad (4) \quad X = \Lambda_x \xi + \delta \quad (5) \quad X_1 = \Lambda_{x1}^1 \xi_1 + \delta_1 \quad (6)$$

$$X_2 = \Lambda_{x2}^1 \xi_1 + \delta_2 \quad (7) \quad X_3 = \Lambda_{x3}^1 \xi_1 + \delta_3 \quad (8)$$

### 5.1. Araştırma Bulguları

Gerçekleştirilen anket sonucunda ulaşılan verilere Tablo 1'de yer verilmiştir. Bu verilere göre; katılımcıların %48'i kadın, %52'si erkektir. %42,8'i 31-40, %27,3'ü 41-50, %17,5'i de 21-30 yaş aralığındadır. 18-20 yaş grubuna dâhil olanların katılımları %2,5 ve 61 yaş ve üzeri katılımcıların katılımları da %1,3 ile çok düşük düzeyde gerçekleşmiştir. Katılımcıların %61,3'ünün evli, %38,7'sinin de bekâr olduğu belirlenmiştir. %2,8'i ilk ve orta öğretim eğitimine, %18,8 lise, %20,3 ile ön lisans, %53,3 ile lisans ve %5'i yüksek lisans eğitimine sahiptir. 400 kişilik katılımcı grubun içerisinde 213 kişi ile en yüksek düzeyde katılımcının lisans eğitim düzeyine sahip olduğu gözlenmiştir. Katılımcılar çok farklı meslek gruplarından oluşmuşlardır. Meslek grupları içerisindeki katılım oranları sırası ile %33,8'i işçi, %26'sı memur ve %12,8'i Doktor/Mühendis/Avukat/Akademisyenlerden oluşmuştur. Bu meslek gruplarının haricinde, ev hanımı, çiftçi, öğrenci, muhasebeci, bankacı, öğretmen, emekli ve diğer meslek gruplarından kişilerde araştırmaya dâhil olmuşlardır. Katılımcılar, Aydın'da yaşamamış olsaydınız, nerede yaşamak isterdiniz sorusuna en yüksek yüzdelik dilim olan %39,8 ile 1. sırada yine Aydın'da yaşamak isterdim demişlerdir. 2. sırada %25,5 ile İzmir, 3. sırada %21 ile Muğla ili tercih edilmiştir. Diğer iller %5'in altında kalan oranlarda tercih edilmişlerdir. Katılımcılara, Aydın ili hakkında akıllarına gelen ilk üç kelimenin ne olduğu sorulmuş, sırası ile: %21 ile yeşil, %18 ile modern, %12,5 ile ucuz, %8 ile çekici, %7,8 oranları ile hem güvenilir hem de güzeldir, %5 ile eğlenceli, %4,3 ile entelektüel demişlerdir. Çok düşük oranlarda da diğer seçenekleri işaretlemişlerdir.

**Tablo 1: Anket Sonucu Ulaşılan Verilerden Örnekler**

	Frekanslar	%		Frekanslar	%
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	192	48,0	Evli	245	61,2
Erkek	208	52,0	Bekâr	155	38,8
Yaşlar			Eğitim		
18-20	10	2,5	İlk-orta	11	2,8
21-30	70	17,5	Lise	75	18,8
31-40	171	42,8	Önlisans	81	20,2
41-50	109	27,3	Lisans	213	53,2
51-60	35	8,7	Yüksek lisans-Doktora	20	5,0
61 ve üzeri	5	1,2	Gelir		
Meslekler			1TL-Asgari Ücret		
Dr./Müh./Av.Aka.	51	12,8	Asgari Ücret +1-8000 TL	119	29,8
Öğretmen	15	3,8	8001-15000	164	41,0
Memur	104	26,0	15001-25000	51	12,7
Esnaf/tüccar	9	2,3	25001 ve üzeri	2	0,5
Ev hanımı	12	3,0	Aydın ilinde yaşamamış olsaydınız nerede yaşamak isterdiniz?		
Çiftçi	3	0,8	Yine Aydın	159	39,8
İşçi	135	33,7	İzmir	102	25,5
Öğrenci	7	1,7	İstanbul	18	4,5
Muhasebeci	9	2,2	Ankara	10	2,5
Bankacı	5	1,2	Muğla	85	21,3
Emekli	6	1,5	Antalya	13	3,3
Diğer	44	11,0	Denizli	5	1,3
			Başka Şehir	8	2,0

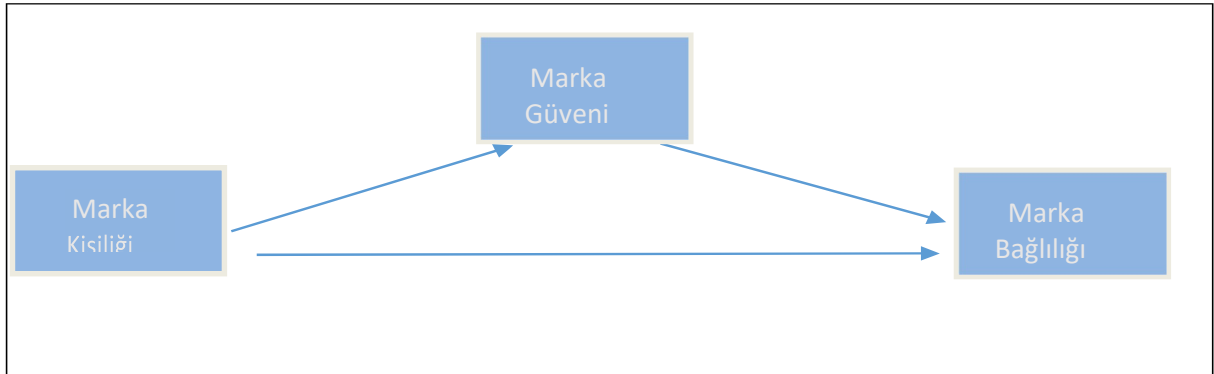
Çalışmada, marka kişiliğinin ölçümünde Aaker'in 42 ifadeden oluşmuş 5 boyutlu marka kişilik ölçeğine alternatif olarak Geuens vd. (2009: 97-107) tarafından geliştirilen 5 boyut ve 12 ifadeden oluşmuş ölçek tercih edilmiştir; çünkü bu ölçeğin Türkiye'nin de aralarında olduğu dokuz Avrupa ülkesinde geçerliliği ve güvenilirliği bulunmaktadır (Dölarlan, 2012: 1). Yanıtlayıcılara, anket sorularını cevaplamaları aşamasında, Aydın ilini bir kişi gibi algılamaları ve o kişinin, kişilik özelliklerini düşünerek cevap vermeleri istenmiştir. Bu çerçevede hazırlanan Aydın şehrine ait kişilik ölçeği ifadeleri: Gerçekçidir, istikrarlıdır, sorumluluk sahibidir, dinamiktir, aktiftir, yenilikçidir, agresiftir, cesaretlidir, sıradandır, basittir, romantiktir ve duygusaldır şeklinde oluşturulmuştur. Çalışmada, marka bağımlılığının ölçümünde, tutumsal ve davranışsal yaklaşıma ilişkin soruların bulunduğu bağımlılık ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin ifadeleri: Her zaman övgüyle bahsettiğim şehirdir. Ömrümün sonuna kadar yaşamak istediğim şehirdir. Tatillerimi bile burada geçiriyorum/geçirmek istiyorum. Tüm tanıdıklarına yaşamak için Aydın'ı tavsiye ediyorum. Tüm tanıdıklarına tatilleri için Aydın'ın sunduğu imkânları tavsiye ediyorum. Başka bir şehrin iyi imkânları beni cezbetmez/edemez. Her durumda yine de Aydın'da yaşamayı tercih ediyorum. Aydın da yaşadığım için kendimi ayrıcalıklı/özel hissediyorum. Beni bir kere hayâl kırıklığına uğratsa da bir daha bunu tekrarlamayacağını bilir ve yine onun lehine tercihim gerçekleştiririm. Bir şansım daha olsa, yine Aydın'da yaşamayı

tercih ederim şeklinde oluşturulmuştur. Çalışmada, marka güven ölçeğinin ölçütleri olarak, Lau & Lee'nin (1999: 341-370) marka güvenini etkileyen faktörlerden olan, marka tatmini, markadan hoşlanma, marka itibarı ve marka yeterliliği kullanılmıştır. Ölçeğin ifadeleri: Güvenilirdir (Aydın'a güveniyorum). Güvenilirdir, çünkü halkına en iyi imkânları sunmak için çalışır. Güvenilirdir, çünkü şehrin temel ilgisi, şehirde yaşayan halkının mutluluğudur. Güvenilirdir, çünkü halkının refah seviyesinin yüksek olmasına çalışır. Güvenilirdir, çünkü bir sorun yaşandığında, telafi etmek için var gücüyle uğraşır. Güvenilirdir, çünkü temel ilgisi sadece halkının menfaatidir. Güvenilirdir, çünkü halkına yalan söylemez (beni hayal kırıklığına uğratmayacağına inanıyorum). Şehrin ismi bile, şehrin garantisidir. Aydın'da bir yenilik gerçekleşse, bilirim ki o her zaman güvenilir işler yapar, onun yaptıklarına güvenirim şeklinde oluşturulmuştur.

## 5.2. Çalışmanın Modeli, Hipotezleri ve Gerçekleştirilen Sınamalar

Araştırmanın amacı, marka kişiliğinin, marka bağlılığı üzerindeki etkisinde marka güveninin aracılık rolüne olan ilişkinin tespitidir ve kurulan hipotezlerin olası ilişkileri kapsadığı düşünülmektedir. Çalışmanın model önerisi Şekil 1'de gösterilmiştir. Teorik modelin oklarından her biri, alakalı örtük değişkenden, bir diğerine doğru bir ilişkinin varsayımını ve çalışmaya ait hipotezleri göstermektedir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri



Araştırmanın hipotezleri;

- H<sub>1</sub>: Markanın kişiliği, marka bağlılığını pozitif yönde etkilemektedir.
- H<sub>2</sub>: Markanın kişiliği, marka güvenini pozitif yönde etkilemektedir.
- H<sub>3</sub>: Markaya duyulan güven, marka bağlılığını pozitif yönde etkilemektedir.
- H<sub>4</sub>: Markaya duyulan güven, marka kişiliği ile marka bağlılığı aralarındaki ilişkide aracılık rolü oynamaktadır.

Kurulan modelin uyumunu ve hipotezlerin geçerliliğini sınamak için YEM'nin kullanılmasının amacı, başlangıç modelinin doğruluğunun test edilmesi ve gözlenen verilerin, beklenen modellere ne kadar yakın olduğunun değerlendirilebilmesidir (Shah & Goldstein 2006: 154). YEM, hipotezlerin gözlenen ve gizli değişkenler arasında yer alan dolaylı ilişkilerinin tespitine yönelik olarak kullanılan istatistikî bir yöntemdir. Araştırmacılar bu modeli, modeldeki çoklu ilişkileri ve ilişkiler arasındaki bağları belirleyebildikleri için kullanmaktadırlar (Nachtigall, vd.,

2003: 5). YEM modeli, gözlenen ve gözlemlenmeyen değişkenler arasındaki, doğrusal ilişkilerin modeli hakkındaki, önsel bir hipotez gibi de düşünülebilir (Shah & Goldstein, 2006: 149). Eşzamanlı eşitlik modeli olarak da bilinen yapısal eşitlik modeli, çok değişkenli (çok denklemlili) bir regresyon modelidir (Fox, 2002: 1). YEM’de modelin veriler ile uyumu, yani modelin test edilmesi işlemi, uyum indekslerinin değerlendirilmesi ile gerçekleştirilmektedir. Uyum değerlendirme işlemi de modeldeki verilerin, modele ne kadar uyduğunu ve önerilen modelin en üst uyuma sahip olduğunu göstermektedir ki bu da önerilen hipotezlerin verilerinin ne kadar iyi seçildiğinin bir göstergesidir. Modellerin, veriyle arasındaki uyumunu test etmek için geliştirilmiş birçok yöntem vardır. Modelde ki kare ( $\chi^2$ ) bunlar arasında en çok kullanılan yöntemlerden biridir (Albright & Park, 2009: 5). Bunun haricinde, YEM değerlendirilmelerinde en fazla tercih edilen indeksler: RMSEA, GFI, AGFI, RMR ve SRMR’dir (Hooper vd., 2008: 1). Bunların açıkları, iyilik uyum indeksi (GFI), düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (AGFI), normalleştirilmiş uyum indeksi (NFI), bağıl uyum indeksi (RFI), artmalı uyum indeksi (IFI), yaklaşık hatalarının ortalama karekökü (RMSEA) ve karşılaştırmalı uyum indeksidir (CFI). 0 ile 1 arasında değişen tüm bu indekslerde model için elde edilen değer 0,90’ı aşması model ile veriler arasında iyi bir uyum olduğunu göstermektedir (Kelloway, 1998; Yücenur vd., 2011: 156-168). RMSEA, ana kütledeki yaklaşık uyumun bir ölçüsüdür. RMSEA değerinin 0,05’den küçük ya da eşit olması iyi bir uyumu; 0,05 ve 0,08 arasında olması yeterli uyumu; 0,08 ve 0,10 arasında olması da vasatı uyumun bir göstergesidir (Çelik & Yılmaz, 2013: 33). Standartlaştırılmış hata kareleri ortalamasının karekökü (SRMR) kareli hataları temel alan bir ölçüttür. SRMR indeksinin değeri; 0,05 değerinden küçük olduğunda iyi bir uyumun, 0,10’dan küçük olduğunda ise kabul edilebilir bir uyumun olduğuna işaret eder (Çelik & Yılmaz, 2013: 34; Yılmaz & Güleç, 2021: 7). Tanımlanan uyum indekslerine ait mükemmel ve kabul edilebilecek düzeydeki uyum ölçüleri Tablo 2’de sunulmuştur. Tablo 3’de de, Kline (2016) tarafından açıklanan uyum değerleri yer almaktadır.

**Tablo 2: Uyum İndeksleri**

Uyum İndeksleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri
<sup>1</sup> $\chi^2/sd$	$0 \leq \chi^2/sd \leq 2$	$2 \leq \chi^2/sd \leq 3$
<sup>2</sup> AGFI	$.90 \leq AGFI \leq 1.00$	$.85 \leq AGFI \leq .90$
<sup>3</sup> GFI	$.95 \leq GFI \leq 1.00$	$.90 \leq GFI \leq .95$
<sup>3</sup> CFI	$.95 \leq CFI \leq 1.00$	$.90 \leq CFI \leq .95$
<sup>3</sup> NFI	$.95 \leq NFI \leq 1.00$	$.90 \leq NFI \leq .95$
<sup>3</sup> NNFI (TLI)	$.95 \leq NNFI (TLI) \leq 1.00$	$.90 \leq NNFI (TLI) \leq .95$
<sup>3</sup> RFI	$.95 \leq RFI \leq 1.00$	$.90 \leq RFI \leq .95$
<sup>3</sup> IFI	$.95 \leq IFI \leq 1.00$	$.90 \leq IFI \leq .95$
<sup>4</sup> RMSEA	$.00 \leq RMSEA \leq .05$	$.05 \leq RMSEA \leq .08$
<sup>4</sup> SRMR	$.00 \leq SRMR \leq .05$	$.05 \leq SRMR \leq .10$
<sup>5</sup> PNFI	$.95 \leq PNFI \leq 1.00$	$.50 \leq PNFI \leq .95$
<sup>6</sup> PGFI	$.95 \leq PNFI \leq 1.00$	$.50 \leq PNFI \leq .95$
<sup>7</sup> AIC	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	
<sup>7</sup> CAIC	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	
<sup>7</sup> ECVI	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	

**Kaynak:** İlhan & Çetin 2014: 31.

Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

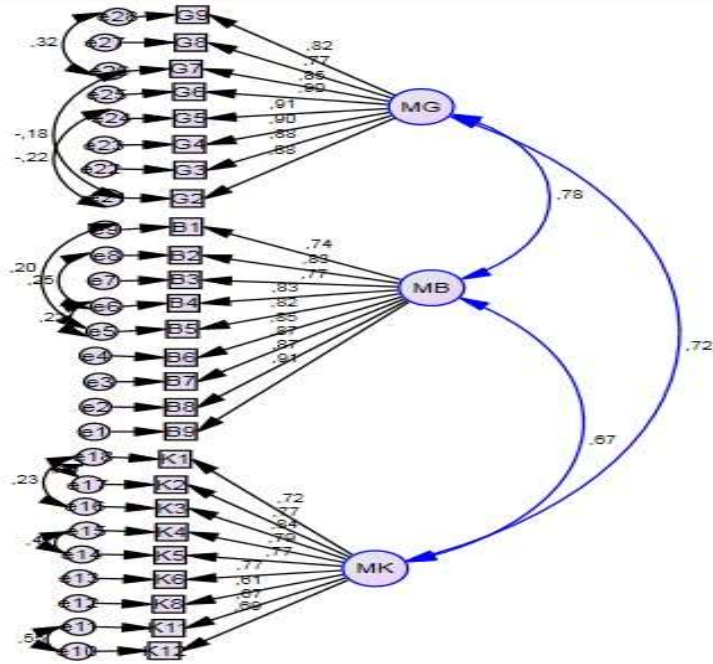
**Tablo 3: Uyum İyiliğine ait Değerler**

Model Uyum Kriteri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
$\chi^2/df$	$\chi^2/df \leq 3$	$\chi^2/df \leq 5$
NFI	$0.95 \leq NFI \leq 1$	$0.90 \leq NFI < 0.95$
TLI	$0.95 \leq TLI \leq 1$	$0.90 \leq TLI < 0.95$
CFI	$0.95 \leq CFI \leq 1$	$0.90 \leq CFI < 0.95$
RMSEA	$0 < RMSEA \leq 0,05$	$0.05 < RMSEA \leq 0,08$
GFI	$0.90 \leq GFI \leq 1$	$0.85 \leq GFI < 0.90$
SRMR	$0 < SRMR \leq 0,05$	$0 < SRMR \leq 0,08$

**Kaynak:** Gürbüz, 2019: 34.

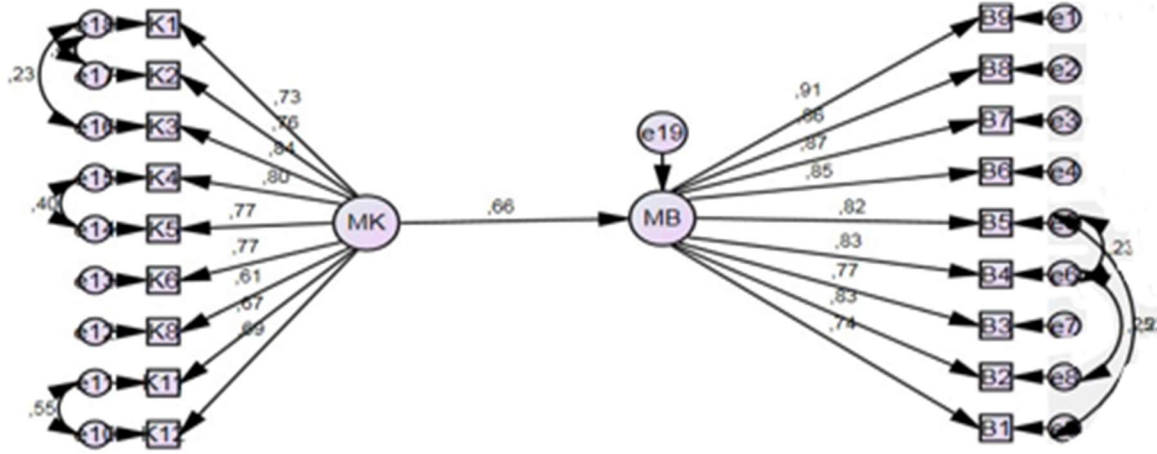
Çalışmamızda Tablo 2’de yer alan indeks değerlerine yer verilecektir. Araştırma kapsamında ortaya konulan ölçeklere ilişkin DFA sonuçları yukarıdaki tabloda belirtilen uyum iyiliği eşik değerleri üzerinden değerlendirilmiştir.

**Şekil 2: Marka Kişiliği, Marka Bağlılığı ve Marka Güveninden Oluşan Ölçme Modeli**





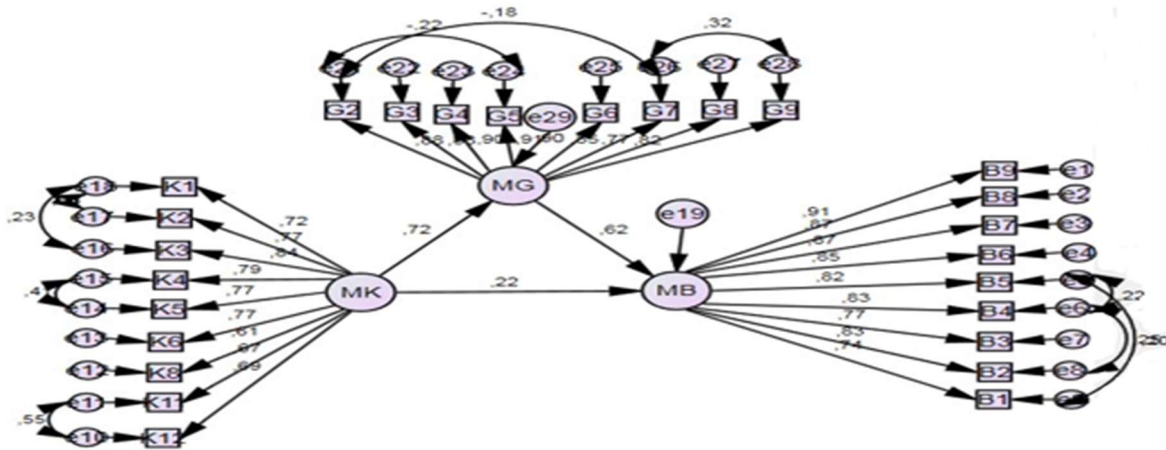
**Şekil 3. Marka Kişiliğinin, Marka Bağılılığı Üzerindeki Etkisine Dair Yapısal Model Sonuçları**



Ölçme modeli doğrulanınca, örtük değişkenli yapısal model aracılığı ile araştırmanın hipotezleri sınanmıştır. İlk önce  $H_1$  hipotezini sınamak amacı ile (Marka kişiliğinin, marka bağlılığına olan pozitif etkisi) Şekil 3’de yer alan yapısal model test edilmiştir. YEM sonuçlarına göre Marka Kişiliğinin, marka bağlılığını yordadığı ( $\beta = ,66$ ;  $p < ,01$ ) tespit edilmiş ve bu şartlar altında,  $H_1$  hipotezi desteklenmiştir. Analiz sonucunda ulaşılan uyum iyiliği indeks değerleri yapısal modelin doğrulandığını göstermektedir.

( $\chi^2 = [18, N=400] = 345,253$ ;  $\chi^2/sd = 2,719$ ; CFI = ,963; RMSEA = ,066; SRMR = ,0373).

**Şekil 4: Marka Kişiliğinin, Marka Bağılılığı Üzerindeki Etkisinde, Marka Güveninin Aracılık Rolüne İlişkin Yapısal Model Sonuçları**



Araştırmaya ait diğer hipotezlerin test edilmesi için marka güveninin aracılık özelliğine sahip bir değişken olduğu Şekil 4’teki yapısal model kurulmuştur. Aracılık özelliğine sahip değişkenin modele dâhil edildiği analiz sonuçlarına göre marka kişiliğinin, marka güvenini yordadığı ( $\beta = 0,72$ ;  $p < 0,01$ ) gözlenmiştir. Ulaşılan bu sonuçlar neticesinde  $H_2$  desteklenmektedir. Marka güveninin, marka bağlılığı üzerindeki ( $\beta = 0,62$ ;  $p < ,01$ ) etkisinin de anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre  $H_3$  hipotezi de desteklenmektedir. Aracı değişken olan marka güveninin

modele ilave edilmesiyle marka kişiliğinden marka bağlılığına giden yolkatsayısının da anlamlı olduğu görülmüştür ( $\beta= 0,22$ ;  $p<0,01$ ). Marka güveni, marka kişiliğiyle birlikte marka bağlılığı üzerindeki değişimin (varyansın) %63'ünü açıklamaktadır. Yol analiziyle ulaşılan uyum iyiliği indeksleri, literatürde göre kabul edilebilir sınır değerlerinin içinde olduğunu ve modelin, verilerle uyumlu ve kabul edilebilir sınırlar içinde olduğunu göstermiştir

( $\chi^2 [26, N=400]= 744,330$ ;  $p<,01$ ;  $\chi^2/sd= 2,603$ ; CFI= 0,953; RMSEA=0,063; SRMR= 0,0414).

Marka kişiliğiyle, marka bağlılığı arası ilişkide marka güveninin aracılık rolünün olup olmadığının test edilmesi için bootstrap yönteminin temel alındığı bir yol analizi çalışması gerçekleştirilmiştir. Bootstrap yönteminin, hem Baron & Kenny'ye (1986) ait geleneksel yöntemden hem de Sobel Testinden oldukça güvenilir sonuçlar verdiği ileri sürülmektedir (Gürbüz, 2019; Hayes, 2018). Bootstrap analizi, 5000 yeniden örneklem seçeneğini tercih etmektedir. Bootstrap tekniğiyle gerçekleştirilen aracılık etkili analizlerde, araştırma hipotezinin desteklenmesi için analiz neticesinde ulaşılan %95 güven aralığında ki değerlerin sıfırı kapsamıyor olması gerekir (Gürbüz, 2019). Bootstrap sonuçlarına göre ise marka kişiliğinin, marka güveni aracılığında, marka bağlılığı üzerinde dolaylı ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir ( $\beta= 0,45$ , %95 [0,471, 0,789]). Yüzdeler yöntemiyle ulaşılan Bootstrap alt ve üst güven aralığı değerleri, 0 (sıfır) değerini kapsamamaktadır. Ulaşılan sonuçlara göre, marka kişiliği ile marka bağlılığı arasındaki ilişkide, marka güveninin aracılık etkisinin olduğunu görülmektedir. Bu durumda  $H_4$  hipotezi de desteklenmektedir.

### 5.3. Ölçeklerin Güvenirliğinin ve Geçerliliğinin Sınanması

Çalışmada marka kişiliği, marka bağlılığı ile marka güveninin ölçeklerinin güvenilirliğine ait değerler için cronbach alpha değerlerinin yanı sıra CR (Birleşik Güvenirlik) değerlerine bakılmıştır. Alpha değerleri kesme değerinin 70 olması arzu edilmektedir. Ancak alan yazında söz konusu değerler  $0,60 \leq \alpha < 0,70$  Aralığında olması da kabul edilebilir ya da orta güvenilirlikte olarak değerlendirilmektedir (Özdamar, 2002; George, Mallery, 2003). Değişkenlere ilişkin ölçeklerin tamamının alphası söz konusu değerler üzerindedir. Birleşimin ve ayrışımın geçerliliğinin değişkenlerinin AVE (Ortalama Açıklanan Varyans), MSV (Maksimum Paylaşılan Varyansın Karesi) ve ASV (Paylaşılan Varyansın Karesinin Ortalaması) değerleri de belirlenmiştir. Birleşim geçerliliğinin AVE (Ortalama Açıklanan Varyans)  $>,5$ , CR (Birleşik Güvenirlik)  $>,7$  ve CR (Birleşik Güvenirlik)  $>AVE$  (Ortalama Açıklanan Varyans) olması, ayrışım geçerliliğinin ise MSV (Maksimum Paylaşılan Varyansın Karesi)  $<AVE$  (Ortalama Açıklanan Varyans), ASV (Paylaşılan Varyansın Karesinin Ortalaması)  $<AVE$  ve AVE (Ortalama Açıklanan Varyans)  $>$  faktörler arası korelasyon olması önerilmektedir (Gürbüz, 2019, Hair vd., 2014).

**Tablo 4: Geçerlilik ve Güvenirlik Analizi Sonuçları**

Değişkenler	$\alpha$	CR	AVE	ASV	MSV	AVE
Marka Kişiliği	0,92	0,92	0,55	0,44	0,45	0,74
Marka Bağlılığı	0,95	0,95	0,69	0,50	0,60	0,83
Marka Güveni	0,96	0,96	0,75	0,50	0,60	0,87

**Tablo 5: Ortalama, Standart Sapma / Korelasyonlar**

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3
Marka Kişiliği	3,73	0,800	1		
Marka Bağlılığı	3,73	0,930	0,663**	1	
Marka Güveni	3,88	0,875	0,668**	,773**	1

\*\*Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır (çift yönlü).

Araştırmada yer alan değişkenler veya ölçekler CR, AVE, MSV ve ASV korelasyon değerleri Tablo 4 ve 5'te yer almaktadır. Bu sonuçlar, değişkenlere ilişkin ölçeklerin yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip olduğunu (tüm CR değerleri, 70'in üzerindedir) göstermektedir. Faktörlerin AVE değerleri CR değerlerinden düşüktür ve AVE değerleri 0,50'nin üzerindedir ve bu durum değişkenlerin birleşim geçerliliğine sahip olduğunu göstermektedir. Değişkenlere ait AVE değerlerinin MSV ve ASV değerlerinden yüksek olması değişkenlerin ayrışım geçerliliğinin bulunduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca değişkenlerin AVE skorlarının faktörler arası korelasyonlardan yüksek olması ayrışım geçerliliğinin bulunduğunu göstermektedir.

## 6. Sonuç

Tüketicilerin, kendilerine yakın buldukları, kendilerini ve kendi tercihlerini yansıtan özellikteki kişilik özelliklerine sahip markalar ile bağ kurabilmeye meyilli oldukları gözlenmiştir. Günümüzün rekabetçi dünyasında, pazarda kendilerine yer bulmak isteyen şehirler, geçmiş birikimlerini, kültürlerini, ekonomilerini, politik ilişkilerini, yatırımlarını, doğal güzelliklerini vb. iyileştirmek, itibar kazanmak, bilinirliklerini arttırmak, farklılaşarak ayrışmak ve sonuçta tekrar ve tekrar tercih edilen olmak, zengin turistler için cazibe merkezine dönüşmek adına markalaşmanın gücüne sahip olmayı istemektedirler. Bir şehrin marka şehir olabilmesi için öncelikle diğer şehirler ile arasında bir fark yaratması ve şehrin üstün yönlerini ortaya çıkarması gerekmektedir. Bunun için öncelikle şehrin marka olabilmesini sağlayacak unsurlarının neler olduğunu tespit edilmesi ve bunu doğru şekilde kullanılabilmesi gerekmektedir. Şehirlerin markalaşarak güçlenmeleri sadece şehrin ekonomisi için değil, ülke ekonomisi içinde önemlidir. Bu sebeple, ülkeler şehirlerine kişilik kazandırarak ayrıştırmaya ve markalaşmalarını sağlamaya çalışmaktadırlar.

Aydın'ın marka değerinin ölçülmesinde, çalışmanın örneklemini Aydın Şehir merkezinde yaşayan insanlar oluşturmuştur ve şehrin yaşayanları Aydın'ı değerlendirmişlerdir. *Şehrin marka kişiliğinin boyutları* gerçekçi, istikrarlı, dinamik ve aktif, sorumluluk sahibi, yenilikçi, duygusal ve romantik olarak ilk sıralarda sıralanmışlardır. *Şehrin marka güveninin boyutları*, güvenilirdir (Aydın'a güveniyorum). Şehrin ismi, şehrin garantisidir. Güvenilirdir çünkü halkına en iyi imkânları sunmak için çalışır. Güvenilirdir çünkü şehrin temel ilgisi, şehirde yaşayan halkın mutluluğudur. Aydın da bir yenilik gerçekleşse, bilirim ki o her zaman güvenilir işler yapar, onun yaptıklarına güvenirim. Güvenilirdir, çünkü temel ilgisi sadece halkının menfaatidir. Güvenilirdir çünkü halkının refah seviyesinin yüksek olmasına çalışır. Güvenilirdir çünkü halkına yalan söylemez (beni hayal kırıklığına uğratmayacağına inanıyorum) olarak ilk sıralarda sıralanmışlardır. *Şehrin marka bağlılığı/sadakatinin boyutları da* Her zaman övgüyle bahsettiğim şehirdir. Tüm tanıdıklarına tatilleri için Aydın'ın sunduğu imkânları tavsiye



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

ediyorum. Tüm tanıdıklarına yaşamak için Aydın'ı tavsiye ediyorum. Aydın da yaşadığım için kendimi ayrıcalıklı/özel hissediyorum. Beni bir kere hayal kırıklığına uğratsa da bir daha bunu tekrarlamayacağını bilir ve yine onun lehine tercihim gerçekleştiririm, bir şansım daha olsa, yine Aydın'da yaşamayı tercih ederim şeklinde ilk sıralarda sıralanmışlardır.

Markalaşma sürecinde, şehrin insanlar için taşıdığı anlam, şehre olan bağlılıkları, şehre duydukları güven, şehrin kişilik boyutları, marka bağlılıkları ve aralarındaki ilişkilerin belirlenmesi amaçlanarak, YEM analizi gerçekleştirilmiştir. Analizin açıklanmasından önce modelin iyice kavranabilmesi adına modele ilişkin temel bilgiler açıklanmıştır. Modele dâhil olan, marka kişiliği, marka güveni ve marka bağlılığı değişkenleri, ölçeklerinin güvenilirliği ve geçerliliğinin test edilmesi için Cronbach alpha değerleri ile Birleşik Güvenirlilik (CR) değerlerine bakılmıştır. Cronbach alfa değerinin, kesme değerinin 70 olması, kabul edilebilir veya orta güvenilirlikte olarak değerlendirilmektedir. Marka kişiliğinin, alpha değeri 0,92, marka bağlılığının alpha değeri 0,95, marka güveninin alpha değeri de 0,96 olarak hesaplanmıştır. Değişkenlere ilişkin ölçeklerin alpha değerleri 0,70'in üzerindedir ve bu sebeple ölçeklerin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenlerin birleşim ve ayrışım geçerliliği için hesaplanan AVE (Ortalama Açıklanan Varyans), MSV (Maksimum Paylaşılan Varyansın Karesi) ve ASV (Paylaşılan Varyansın Karesinin Ortalaması) değerleri; Marka kişiliği için AVE: 0,55, Marka bağlılığı için AVE: 0,69 ve Marka güveni için de AVE: 0,75 olarak bulunmuştur. Faktörlere ait AVE değerleri, CR (tüm CR değerleri, 0,70'in üzerindedir) değerlerinden düşük olarak belirlenmiştir. AVE değerleri 0,50'nin üzerindedirler. Değişkenler sonuç olarak birleşim geçerliliğine sahiptirler. Marka Kişiliği için ASV: 0,44, Marka Bağlılığı için ASV:0,50, Marka Güveni için ASV:0,50'dir. Marka kişiliği için MSV:0,45, Marka Bağlılığı için MSV:0,60, Marka Güveni için MSV:0,60 olarak belirlenmiştir. Değişkenlerin AVE, MSV ve ASV değerleri yüksek olduğundan ayrışım geçerlilikleri bulunmaktadır. Modele dâhil olan değişkenler güvenilir ve geçerlidirler. Marka Kişiliği, Marka Bağlılığı ve Marka Güveni değişkenlerinden oluşan ölçüm modelinde uyum iyiliği indeksleri olan:  $\chi^2$ :744,340;  $\chi^2$ /sd:2,603; CFI:0,953 RMSEA=0,063; SRMR:0,0414 değerleri ölçüm modelini doğrulamıştır. Marka Kişiliğinin, Marka Bağlılığı Üzerindeki Etkisine Dair Yapısal Modelde bulunan  $\chi^2$ :345,253;  $\chi^2$ /sd:2,719; CFI:0,963; RMSEA:0,066, SRMR:0,0373 uyum iyiliği indeks değerleri ile yapısal model doğrulanmıştır. Marka Kişiliği, Marka Bağlılığı ve Marka Güveni değişkenlerinden Yol Analizinde elde edilen uyum iyiliği indekslerine:  $\chi^2$ :744,330;  $p < 0,01$ ;  $\chi^2$ /sd:2,603; CFI:0,953; RMSEA:0,063; SRMR:0,0414 ait değerler incelendiğinde modelin veriler ile uyumlu ve kabul edilebilir değerlerde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Marka kişiliğiyle, marka bağımlılığı arasındaki ilişkide, markagüveninin aracılık rolüne ilişkin bootstrap sonuçları ( $\beta=0,45$ , %95 [0,471, 0,789]), marka kişiliğinin marka bağımlılığı üzerinde, marka güveninin dolaylı ve anlamlı bir etkisi anlamlı olduğunu göstermiştir. Ulaşılan sonuçlar doğrultusunda, marka kişiliği, marka bağlılığını ve marka güvenini pozitif yönde etkilemekte ve marka güveni, marka kişiliği ile marka bağlılığı arasındaki ilişkide, aracılık rolünü üstlenmektedir.

Bu çalışma ile şehir markası oluşturma sürecinde, şehre olan bağlılığın, şehir kişiliği ile birlikte oluşturulacak güven aracılığıyla yaratılacağı sonucuna varılabilmektedir. Şehir markası oluşturulurken, şehirlerin insanlar üzerinde güven yaratmasını sağlayacak bir izlenim bırakılmalıdır. Şehir markalaşmasında, şehirlere ait bağlılık oluşturulması aşamasında,



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

şehirlere ait kişilikler mutlaka oluşturulmalıdır. Bu kişilikler, beğenilen, hayranlık duyulan, takdir edilen, merak edilen, hep yerinde olma arzusu duyulan bir insanda bulunması beklenen kişilik özellikleri ile ilişkilendirilmelidir. Bu özellikler, şehirler de bir insanmışçasına ona atfedilmeli ve onunla özdeşleşebilecek şekilde oluşturulmaya çalışılmalıdır. Bu sayede bireyler ve şehirler arasında duygusal bağ kurulmasına zemin oluşturulabilecektir. Literatürde marka kişiliği, marka bağlılığı ve marka güvenine ilişkin ampirik ve kavramsal çalışmalara rastlansa da bu değişkenlerin şehir markalaşması çalışmalarında kullanımına pek fazla rastlanılmamıştır. Çalışma ile güvenilirlik ve geçerliliği sağlanmış olan kavramsal çerçevenin, gelecekte yapılacak olan çalışmalarda yardımcı olabileceği düşünülmektedir.

### Kaynakça

- Aaker, D. A. (1994). Building A Brand: The Saturn Story. *California Management Review*, 36(2), 114-133.
- Aaker, D. A. (1996). *Building Strong Brands*. The Free Press: New York.
- Aaker, D. A. (1997). Dimensions of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347-356.
- Aaker, D. A. (2004). Leveraging The Corporate Brand. *California Management Review*, 46(3), 6-18.
- Aaker, J. L., Benet-Martínez, V. & Garolera, J. (2001). Consumption of Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(3), 492-508.
- Aaker, J., Fournier, S. & Brasel, S. A. (2004). When Good Brands Do Bad. *Journal of Consumer Research*, 31, 1-16.
- Aaker, A. D. (2009). *Marka Değeri Yönetimi*. E. Orfanlı (Çev.). İstanbul: Mediacat Yayınları (Eserin Orjinali, 1991 Yılında yayınlanmıştır).
- Aaker, D. (2020). *Güçlü Markalar Yaratmak*. E. Demir (Çev.). Mediacat Yayınları (Eserin Orjinali 1996 Yılında yayınlanmıştır).
- Adha H. V. & Utami W. (2021). The Effect of Brand Experience, Brand Personality and Brand Trust on Brand Loyalty. *Journal of Business and Management Review*, 2(12), 861-871.
- Aksoy, L. & Özsoyer, A. (2007). Türkiye’de Marka Kişiliğini Oluşturan Boyutlar. *12. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı* (1-14), Sakarya Üniversitesi.
- Albert N. & Merunka D. (2013). The Role of Brand Love in Consumer-Brand Relationships. *Journal of Consumer Marketing*, 258-266.
- Albert N., Merunka D. & Valette-Florence P. (2013). Brand Passion: Antecedents and Consequences. *Journal of Business Research*, 66(7), 904-909. Elsevier Inc.
- Albright, J. J. & Park, H. M. (2009). Confirmatory Factor Analysis Using Amos, LISREL, Mplus, and SAS/STAT CALIS. *The Trustees of Indiana University*, 1, 1-85.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

---

- Algesheimer R., Dholakia U. M. & Herrmann A. (2005). The Social Influence of Brand Community: Evidence from European Car Clubs. *Journal of Marketing*, 69(3), 19-34.
- Alguacil, M., García-Fernández J., Calabuig F. & Gálvez-Ruiz P. (2021). How Can The Management of Fitness Centres Be Improved Through Corporate Image and Brand Image?. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 3378-3396.
- Alhaddad, A. (2015). Perceived Quality, Brand Image and Brand Trust as Determinants of Brand Loyalty. *Journal of Research in Business and Management*, 3(4), 1-8.
- Baron R. M. & Kenny D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173.
- Baş, T. (2013). *Anket* (7. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Bazi, S., Filieri, R. & Gorton, M. (2020). Customers' Motivation to Engage with Luxury Brands on Social Media. *Journal of Business Research*, 112, 223-235.
- Bicchieri, C., Duffy, J. & Tolle G. (2004). Trust Among Strangers. *Philosophy of Science*, 71(3) 286-319.
- Bollen, K. A. (1989). *Structural Equations with Latent Variables*. New York: Wiley.
- Brakus, J. J., Schmitt, B. H. & Zarantonello, L. (2009). Brand Experience: What is It? How Is It Measured? Does It Affect Loyalty?. *Journal of Marketing*, 73(3), 52-68.
- Brodie, R. J., Hollebeek, L. D., Jurić, B. & Ilić, A. (2011). Customer Engagement: Conceptual Domain, Fundamental Propositions, and Implications for Research. *Journal of Service Research*, 14(3), 252-271.
- Burgess, J. & Spinks, W. (2014). An Examination of the Four Factors of Brand Resonance and their Theoretical Application to Video Games. *Journal of New Business Ideas & Trends*, 12(2), 37-49.
- Carroll, B. A. & Ahuvia, A. C. (2006). Some Antecedents and Outcomes of Brand Love. *Marketing Letters*, 17, 79-89.
- Chang, P. L. & Chieng, M. H. (2006). Building Consumer-Brand Relationship: A Cross Cultural Experiential View. *Psychology & Marketing*, 23(11), 927-959.
- Chaudhuri, A. & Holbrook, M. B. (2001). The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty. *Journal of Marketing*, 65(2), 81-93.
- Chen, C. F. & Phou S. (2013). A Closer Look at Destination: Image, Personality, Relationship and Loyalty. *Tourism Management*, 36, 269-278.
- Chinomona, R. (2016). Brand Communication, Brand Image and Brand Trust as Antecedents of Brand Loyalty in Gauteng Province of South Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, 7(1), 124-139.
- Chiu, C. M., Huang, H. Y. & Yen, C. H. (2010). Antecedents of Online Trust in Online Auctions. *Electronic Commerce Research and Application*, 9, 148-159.

Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

- Chou, C. M. (2013). Factors Affecting Brand Identification and Loyalty in Online Community. *American Journal of Industrial and Business Management*, 03(08), 674-680.
- Ciechomski, W. (2015). Marketing Terytorialny Jako Nowoczesna Koncepcja Kreowania Wizerunku Miast I Regionow. *Marketing i Rynek*, 10, 83-95.
- Clemenz, J., Brettel, M. & Moeller, T. (2012). How the Personality of a Brand Impacts the Perception of Different Dimensions of Quality. *Journal of Brand Management*, 20(1), 52-64.
- Cuong, D. T. (2020). The Effect of Brand Identification and Brand Trust on Brand Commitment and Brand Loyalty at Shopping Malls. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(7), 695-706.
- Cuong, D. T. (2020). The Impact of Brand Experience Dimensions on Attitudinal Loyalty and Behavioral Loyalty of Motorcycle Brands. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(03-Special), 682-690.
- Çelik, H. E. & Yılmaz, V. (2013). *Yapısal Eşitlik Modellemesi Temel Kavramlar, Uygulamalar Programlama*. Ankara, Anı Yayıncılık.
- Dehdashtia Z., Kenaria M. J. & Bakhshizadeh A. (2012). The Impact of Social Identity of Brand on Brand Loyalty Development. *Management Science Letters*, 2(2012), 1425-1434.
- Delgado-Ballester E., Munuera-Aleman J. L. & Yague-Guillen M. J. (2003). Development and Validation of a Brand Trust Scale. *International Journal of Market Research*. 45(1), 35-53.
- Dick, A. S. & Basu, K. (1994). Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 22(2), 99-113.
- Doğan M., Şen R. & Yılmaz V. (2015). İnternet Bankacılığına İlişkin Davranışların Planlanmış Davranış Teorisi ve Teknoloji Kabul Modeli Kullanılarak Önerilen Bir Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 2015, 8/2 1-22.
- Doğanlı, B. (2017). Geç Yaşlanma Algısının Turizm Gelirlerini Artırmada Şehir Marka İmajına Getirileri: Nazilli İlçesi Örneği. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(16), 505-522.
- Doney, P. M. & Cannon, J. P. (1997). An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationship. *Journal of Marketing*, 61, 35-51.
- Dölarslan, E. Ş. (2012). Bir Marka Kişiliği Ölçeği Değerlendirilmesi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(2), 1-28.
- Eisend, M. & Stokburger-Sauer, N. E. (2013). Brand Personality: A Meta-Analytic Review of Antecedents and Consequences. *Marketing Letters*, 24(3), 205-216.
- Esch, F. R., Langner, T., Schmitt, B. H. & Geus, P. (2006). Are Brands Forever? How Brand Knowledge and Relationships Affect Current and Future Purchases. *Journal of Product & Brand Management*, 15(2), 98-105.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

- Flavián, C., Guinalú, M. & Torres, E. (2005). The Influence of Corporate Image on Consumer Trust: A Comparative Analyss in Traditional Versus Internet Banking. *Internet Research*, 15(4), 447-470.
- Florek, M., Glinska, E. & Kowalewska, A. (2009). *Wizerunek Miasta: Od Koncepcji Do Wdrozenia*. Krakow: Wolters Kluwer.
- Fournier, S. (1998). Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research. *Journal of Consumer Research*, 24(4), 343-373.
- Fox, J. (2002). *Structural Equation Models*. <https://socialwork.wayne.edu/research/pdf/structural-equation-models.pdf>.
- Frasquet M., Descals A. M. & Ruiz-Molina, M. A. (2017). Understanding Loyalty in Multichannel Retailing: The Role of Brand Trust and Brand Attachment. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 45(6), 608-625.
- Freling, T. H. & Forbes, L. P. (2005). An Examination of Brand Personality Through Methodological Triangulation. *Journal of Brand Management*, 13(2), 148-162.
- Garbarino, E. & Johnson, M. (1999). The Different Roles of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships. *Journal of Marketing*, 63(2), 70-87.
- Gefen, D., Karahanna, E. & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in Online Shopping: An Integrated Model. *MIS Quarterly*, 27, 51-90.
- Geuens, M., Weijters, B. & De Wulf, K. (2009). A New Measure of Brand Personality. *International Journal of Research in Marketing*, 26(2), 97-107.
- Glinska, E. (2016). *Budowanie Marki Miasta: Koncepcje, Warunki, Modele*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Gordon, R., Zainuddin, N. & Magee, C. (2016). Unlocking the Potential of Branding in Social Marketing Services: Utilising Brand Personality and Brand Personality Appeal. *Journal of Services Marketing*, 30(1), 48-62.
- Gürbüz, S. & Şahin. F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (2. Baskı). Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Gürbüz, S., (2019). *AMOS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi* (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayın Evi.
- Hair, J., Hult, G., Ringle, C. & Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles.
- Hankinson, G. (2009). Managing Destination Brands: Establishing a Theoretical Foundation. *Journal of Marketing Management*, 25(1-2), 97-115.
- Hidalgo, C. M. & Hernandez, B. (2001). Place Attachment: Conceptual and Empirical Questions. *Journal of Environment Psychology*, 21, 273-281.
- Hidayanti, I., Yakin, N. & Farida, N. (2018). A Study on Brand Commitment and Brand Trust Towards Brand Loyalty of Branded Laptop in Indonesia. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(3), 270-278.





Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

- Hooper, D., Coughlan, J. & Mullen, M. R. (2008). Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Hosany, S., Ekinci, Y. & Uysal, M. (2006). Destination Image and Destination Personality: An Application of Branding Theories to Tourism Places. *Journal of Business Research*, 59, 638-642.
- Gongora, I. & Dasanayaka, V. (2022). *The Role of Cryptocurrency in Shaping Customer Loyalty A Mixed-Method Analysis with a Focus on Loyalty Reward Programs*. Department of Business Administration Master's Program in Marketing and Finance Course, Spring, Supervisor: Angelos Kostis.
- İlhan, M. & Çetin, B. (2014). LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların Karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(2), 26-42.
- Japutra, A. Ekinci, Y. & Simkin, L. (2016). Tie the Knot: Building Stronger Consumers' Attachment Toward a Brand. *Journal of Strategic Marketing*, 1-18.
- Japutra, A. & Molinillo, S. (2019). Responsible and Active Brand Personality: On the Relationships with Brand Experience and Key Relationship Constructs. *Journal of Business Research*, 99, 464-471.
- Kavaratzis, M. & Ashworth, G. J. (2005). City Branding: An Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick. *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, 96(5), 506-514.
- Kayacan, B. & Gültekin Y. G. (2012). Yapısal Eşitlik Modellemesinin (YEM) Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunların Çözümlemesinde Kullanımı. *III. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, İstanbul Üniversitesi, Orman Fakültesi 18-20 Ekim 2012.
- Keller, K. L. & Lehmann, D. R. (2006). Brands and Branding: Research Findings and Future Priorities. *Marketing Science*, 25(6), 740-759.
- Keller, K. L. (2009). Building Strong Brands in a Modern Marketing Communications Environment. *Journal of Marketing Communications*, 15(2-3), 139-155.
- Kim, M-S., Shin, D-J. & Koo, D-W (2018). The Influence of Perceived Service Fairness on Brand Trust, Brand Experience and Brand Citizenship Behavior. *Contemporary Hospitality Management*, 30(7), 2603-2621.
- Kline, R. B. (2016). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (4th Edition). New York: The Guilford Press.
- Laroche, M., Habibi, M. R., Richard M. O. & Sankaranarayanan, R. (2012). The Effects of Social Media Based Brand Communities on Brand Community Markers, Value Creation Practices, Brand Trust and Brand Loyalty. *Computers in Human Behavior*, 28, 1755-1767.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

---

- Lau, G. T. & Lee, S. H. (1999). Consumers Trust in a Brand and the Link to Brand Loyalty. *Journal of Market Focused Management*, 4, 341-370.
- Lee, C. C. & Allen, L. (1999). Understanding Individuals' Attachment to Selected Destination: An Application of Place Attachment. *Tourism Analysis*, 4, 173-185.
- Lee, Y. K., Back, K. J. & Kim, J. Y. (2009). Family Restaurant Brand Personality and Its Impact on Customer's Emotion, Satisfaction, and Brand Loyalty. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 33(3), 305-328.
- Lin, L. Y. (2010). The Relationship of Consumer Personality Trait, Brand Personality and Brand Loyalty: An Empirical Study of Toys and Video Games Buyers. *Journal of Product & Brand Management*, 19(1), 4-17.
- Mabkhot H. A., Shaari H. & Salleh S. M. (2017). The Influence of Brand Image and Brand Personality on Brand Loyalty, Mediating by Brand Trust: An Empirical Study. *Jurnal Pengurusan*, 50(18), 71-82.
- Malär, L., Krohmer, H., Hoyer, W. D. & Nyffenegger, B. (2011). Emotional Brand Attachment and Brand Personality: The Relative Importance of The Actual and The Ideal Self. *Journal of Marketing*, 75(4), 35-52.
- Markowski, T. (2006). Marketing Miasta. T. Markowski (Ed.), *Marketing Terytorialny*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju and Consumer Sciences Research Journal, 36(4), 373-388.
- Martenson R. (2007). Corporate Brand Image, Satisfaction and Store Loyalty: A Study of the Store as a Brand, Store Brands and Manufacturer Brands. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 35(7), 544-555.
- Milligan, M. J. (1998). Interactional Past and Potential: The Social Construction of Place Attachment. *Symbolic Interaction*, 21, 1-33.
- Mittal, V. (2001). Intent, Satisfaction, Repurchase the Repurchase Behavior: Investigating of Customer Moderating Effect. *Journal of Marketing Research*, 38(1), 131-142.
- Moorman, C., Zaltman, G. & Deshpande, R. (1992). Relationships Between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust Within and Between Organizations. *Journal of Marketing Research*, 29, 314-328.
- Morgan, R. M. & Hunt, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20-37.
- Morgan, N. & Pritchard, A. (2004). Meeting the Destination Branding Challenge. N. Morgan, A. Pritchard & R. Pride (Eds.), *Destination Branding: Creating the Unique Destination Proposition* (2nd Edition) (59-77). Elsevier Ltd.
- Nachtigall, C., Kroehne, U., Funke, F. & Steyer, R. (2003). (Why) Should We Use SEM? Pros and Cons of Structural Equation Modeling. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 1-22.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

- Nikhashemi, S. R., Paim, L., Osman, S. & Sidin, S. (2015). The Significant Role of Customer Brand Identification Towards Brand Loyalty Development: An Empirical Study Among Malaysian Hypermarkets Customer. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 207, 182-188. Elsevier.
- Nysveen, H., Pedersen, P. E. & Skard, S. (2013). Brand Experiences in Service Organizations: Exploring the Individual Effects of Brand Experience Dimensions. *Journal of Brand Management*, 20(5), 404-423.
- Oliver, R. L. (1977). Effect of Expectation and Disconfirmation on Postexposure Product Evaluations: An Alternative Interpretation. *Journal of Applied Psychology*, 62(4), 480-486.
- Oliver, R. L. (1999). Whence Consumer Loyalty. *Journal of Marketing*, 63(Special Issue), 33-44.
- Palazón, M. & Delgado, E. (2009). The Moderating Role of Price Consciousness on the Effectiveness of Price Discounts and Premium Promotions. *Journal of Product & Brand Management*, 18(4), 306-312.
- Pauwels-Delassus, V. & Descotes, R. M. (2013). Brand Name Change: Can Trust and Loyalty Be Transferred?. *Journal of Brand Management*, 20(8), 656-669. Macmillan Publishers Ltd. 1350-231X.
- Pavlou, P. A., Liang, H. & Xue, Y. (2007). Understanding and Mitigating Uncertainty in Online Exchange Relationships: A Principal-Agent Perspective. *MIS Quarterly*, 31, 105-136.
- Prayag, G. (2007). Exploring the Relationship Between Destination Image & Brand Personality of a Tourist Destination-An Application of Projective Techniques. *Journal of Travel and Tourism Research*.
- Lacap, J. P. G., Cham, T. H. & Jean, L. X. (2021). The Influence of Corporate Social Responsibility on Brand Loyalty and The Mediating Effects of Brand Satisfaction and Perceived Quality. *International Journal of Economics and Management*, 15(1), 69-87.
- Rahi, S., Yasin, N. M. & Alnaser, F. M. (2017). Measuring the Role of Website Design, Assurance, Customer Service and Brand Image Towards Customer Loyalty and Intention to Adopt Internet Banking. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 22(S8), 1-18.
- Ramaseshan, B. & Stein, A. (2014). Connecting the Dots Between Brand Experience and Brand Loyalty: The Mediating Role of Brand Personality and Brand Relationships. *Journal of Brand Management*, 21, 664-683.
- Rasidi, W. A. & Tiarawati, M. (2012). The Effect of Convenience and Trust on Online Purchasing Decision (on Blibli Platform). *Journal of Business and Management Review*, 2(8), 531-543.
- Rasouli, R. (2016). *Tüketici Temelli Marka Değeri ile Perakendeci Temelli Marka Değerinin karşılaştırılması ve Perakendeci Temli Marka Değerinin Marka Performansına Etkisi*

Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

---

- Üzerine Bir Araştırma (Ağrı-Iğdır-Van İllerinde Süt Ürünleri Örneği). Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Erzurum.
- Rehan, H., Justin, P. & Bernadett, K. (2022). The Role of Brand Experience, Brand Resonance and Brand Trust in Luxury Consumption. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 66. 102895.
- Rehan, M. R. (2013). Urban Branding as an Effective Sustainability Tool in Urban Development. *HBRC Journal*, 10(2), 222-230.
- Roodurmun, J. & Juwaheer, T. D. (2010). Influence of Trust on Destination Loyalty-an Empirical Analysis-The Discussion of the Research Approach. *International Research Symposium in Service Management* (1-23). Reudit, Mauritius: Le Meridien Hotel.
- Sallam, M. A. & Sefnedi. (2017). The Impacts of Brand Trust and Brand Credibility on Indonesian Customers' WOM Communication: The Mediating Role of Brand Commitment. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, V(5), 227-243.
- Shah, R. & Goldstein, S. M. (2006). Use of Structural Equation Modeling in Operations Management Research: Looking Back and Forward. *Journal of Operations Management*, 148-169.
- Sharma, S. (1996). *Applied Multivariate Techniques*. Inc: John Wiley and Sons.
- Shin, S. K. S., Amenuvor, F. E., Basilisco, R. & Owusu-Antwi, K. (2019). Brand Trust and Brand Loyalty: A Moderation and Mediation Perspective. *Current Journal of Applied Science and Technology*, 38(4), 1-17.
- Siagian, H. & Cahyono, E. (2014). Analisis Website Quality, Trust, dan Loyalty Pelanggan Online Shop. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 8(2), 55-61.
- So, K. K. F., King, C., Sparks, B. & Wang, Y. (2013). The Influence of Customer Brand Identification on Hotel Brand Evaluation and Loyalty Development. *International Journal of Hospitality Management*, 34(1), 31-41. Elsevier Ltd.
- Song, H., Wang J. & Han H. (2019). Effect of Image, Satisfaction, Trust, Love, and Respect on Loyalty Formation for Name-Brand Coffee Shops. *International Journal of Hospitality Management*, 79, 50-59.
- Sung, Y. & Kim, J. (2010). Effects of Brand Personality on Brand Trust and Brand Affect. *Psychology & Marketing*, 27(7), 639-661.
- Şahin, A., Kitapçı, H. & Zehir, C. (2013). Creating Commitment, Trust and Satisfaction for a Brand: What Is the Role of Switching Costs in Mobile Phone Market?. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99, 496-502.
- Şahin, A., Zehir, C. & Kitapçı, H. (2011). The Effects of Brand Experiences, Trust and Satisfaction on Building Brand Loyalty; An Empirical Research on Global Brands. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1288-1301. Elsevier B.V.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

- Tandon, A., Tripathi, V. & Gupta, A., (2014). The Transformation of Value and Evolution of Customer Experience: An Exploration of The Typologies, Facets and Significance. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 8(4), 425-441.
- Tarı, R., (2008). *Ekonometri* (Gözden Geçirilmiş 5. Baskı). ISBN: 975-8047-49-3, Kocaeli Üniversitesi Yayın No: 172, Avcı Ofset, İzmit.
- Upamannyu, D. N. K., Gulati, C. & Mathur, D.G. (2014). Effect of Brand Trust, Brand Image on Customer Brand Loyalty in FMCG Sector at Gwalior Region. *IRMJCR*, 2(2), 83-93.
- Yılmaz, V. & Güleç, P. A. G. (2021). Üniversite Öğrencilerinin Küresel İklim Değişikliğine Yönelik Görüşlerinin Araştırılması: Bir Yapısal Eşitlik Model Önerisi. *İzmir İktisat Dergisi*, 36(1), 1-13.
- Yuksel, A., Yuksel, F. & Bilim, Y. (2010). Destination Attachment: Effects on Customer Satisfaction and Cognitive, Affective and Conative Loyalty. *Tourism Management*, 31(2), 274-284.
- Yücenur, G. N., Demirel, N. Ç., Ceylan, C. & Demirel, T. (2011). Hizmet Değerinin Müşterilerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli ile Ölçülmesi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12(1), 156-168.
- Zhou, Z., Zhang, Q., Su, C. & Zhou, N. (2011). How Do Brand Communities Generate Brand Relationships? Intermediate Mechanisms. *Journal of Business Research*.

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

**Etik Beyanı:** Araştırmanın etik uygunluk onayı, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'ndan (Sayı:31906847/050.04.04-08-152, Karar:06, Tarih: 22.08.2022) 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:** 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.

**Ethical Approval:** Ethical approval of the research was obtained from Aydın Adnan Menderes University, Social and Human Sciences Research Ethics Committee (Number:31906847/050.04.04-08-152, Decision No:06, Date: 22.08.2022). 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.

**Introduction:** 1. 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.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

## **In City Branding, Investigation of the Effect of Trust in the City and the Personality of the city on Brand Dependency: The Case of Aydın Province**

**Zeynep Çimen, Bilge Doğanlı**

### **Extended Abstract**

The concept of brand loyalty has intense attention as one of the most important and most studied topics in the marketing literature. Brand identity and brand trust are also remarkable topics related to brand loyalty. The importance of brand personality is greater, especially in markets where product-related differences are decreasing. It is because the humanoid personality traits to be added to the brands will provide the purchases to take place by pulling the purchases to sensuality. The importance of brand trust can be summarized as the belief that the brand is preferred against the risks thought to be associated with the product will experience consumer expectations and that the brand can solve the problem that may occur if an undesirable situation is encountered. Brands can gain trust as their actions follow promises. The sense of brand trust that is added to the brand personality is perceived as positive. The acceptance of this perception in society increases the tendency of both new customers to the brand and existing customers. The concept of brand loyalty has been included in the agenda of the marketing world after the brand's coming into question. Because the companies/cities/countries, etc. can create brand-dependent customers to have an advantage in today's intensely competitive environment. It is thought that customers who are loyal to their brand both use the same brand for their next shopping preferences and ignore it if there is a problem with their brand. They give positive references to all their acquaintances about the brand's product and increase their purchase frequency. However, the important thing is that there is no customer dependency due to the product being cheap. Customers should be able to depend on the brand because of the features of the product and the different features added to the product, and the reason for their trust in the product. Such brand loyalty should be created so that even a brand that cannot be bought financially can be included in the consumer's agenda as the first product to be purchased when financial constraints are removed. Companies or cities that have brand-dependent customers can be able to invest more in both R&D studies and product improvement, knowing that their profitability and sales both will be continuous and increase gradually, thanks to their customers' preference for them in the future.

In today's competitive world, cities that want to find a place for themselves in the market as an attraction for wealthy tourists have to improve their past experiences, cultures, economies, political relations, investments, and natural beauties, to gain a reputation, to increase their awareness, to differentiate and to be preferable again and again. For a city to become a brand city, it must first make a difference with other cities and shows the superior features of the city. To do this, first of all, it is necessary to determine the elements that will enable the city to become a brand and to use them correctly. The strengthening of cities by branding is important not only for the economy of the city but also for the economy of the country. For this reason, countries try to differentiate and brand their cities by giving them personality.



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

In light of this information, a model has been created on the brand loyalty felt to the city to determine the effects of the brand personality perceived by the individuals living in the province of Aydın towards the province of Aydın and determine whether their trust effects this or not. The survey method has been preferred as the data collection method of the study and the individuals living in Aydın city center formed the universe of the research. In the evaluation of the questionnaires applied with the simple random sampling method, 400 questionnaires that were returned without any problems were used. Analysis of the research has been carried out with SPSS 22.0 and AMOS 24 statistical programs. These two programs have been preferred because they can work in coordination with each other. According to the information received from TÜİK, the population of the central district of Aydın in 2021 is 300225 and according to the sampling unit (n) calculation method specified by Baş (2013: 42), the number of questionnaires required for the sampling was reached with 400 questionnaires (p, q and d values). 0.50, t value is accepted as 1.96). In the survey, there are sections consisting of demographic questions, multiple choice questions and scaled questions developed about the personality of the city, loyalty to the city, and trust. The questions in the scales have been prepared with a 5-point Likert scale. The statements in the scale were formed as strongly agree, agree, undecided, disagree, and strongly disagree.

According to the data obtained as a result of the survey; 4% of the participants are female and 52% are male. 42.8% are in the age range of 31-40, 27.3% are in the age range of 41-50, and 17.5% are in the age range of 21-30. The participation of those in the 18-20 age group was 2.5%, and the participation of those aged 61 and over is at a very low level, at 1.3%. 61.3% of the participants are married, 38.7% are single, 2.8% attended primary and secondary education, 18.8% high school, 20.3% have associate degrees, 53% have a bachelor's degree, and 5% have a master's degree. Participants consist of various occupational groups. The participation rates within the occupational groups are respectively 33.8% workers, 26% civil servants, and 12.8% Doctors/Engineers/Lawyers/Academic Staff. Apart from these occupational groups, housewives, farmers, students, accountants, bankers, teachers, retirees, and people from other occupational groups are included in the research. Regarding the question 'If you had not lived in Aydın where would you want to live?', the participants chose the option "I would like to live in Aydın again" in the 1st place with 39.8%, which is the highest percentage. İzmir is preferred in the 2nd place with 25.5%, and Muğla in the 3rd place with 21%. Other provinces are preferred with rates below 5%. The participants are asked 'What are the first three words that come to mind when Aydın is mentioned'. The participants respond Aydın is, in order: green with 21%, modern with 18%, cheap with 12.5%, attractive with 8%, and reliable and safe with 7.8%. Also, they chose it as beautiful, fun 5%, and intellectual 4.3%. In the study, the scale consisting of 5 dimensions and 12 expressions developed by Geuens et al. (2009) is preferred as an alternative to Aaker's 5-dimensional brand personality scale consisting of 42 expressions in the measurement of brand personality; because the validity and reliability of this scale have been accepted in nine European countries, including Turkey (Dölarlan, 2012: 1). Participants are asked to perceive Aydın as a person and to respond by considering the personality traits of that person while answering the survey questions. In the study, the loyalty scale, which includes questions about attitudinal and behavioral approaches, is used in the measurement of brand loyalty. In the study, Lau & Lee's (1999)



Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

brand trust scale was used as the measure of brand trust scale. It has been observed that consumers tend to connect with brands that they find close to themselves and that have personality traits that reflect themselves and their preferences.

The dimensions of the city's brand personality are ranked as realistic, stable, dynamic, active, responsible, innovative, emotional, and romantic. The dimensions of the city's brand trust are reliable (I trust Aydın). The name of the city is the guarantee of the city. It is reliable because it works to provide the best opportunities to people. It is reliable because the main concern of the city is the happiness of the people living in the city. If there is an innovation happening in Aydın, I know that always do reliable work and I trust what takes place. It is reliable because its main interest is only in the interest of the City's people. It is reliable because it tries to increase the welfare of its people. It is reliable because it is determined not to lie to its people (I believe it will not let me down). The city's brand loyalty/loyalty dimensions are the city I always praise. I recommend all of my acquaintances the opportunities that Aydın offers for their holidays. I recommend Aydın to all my acquaintances. I feel privileged/special because I live in Aydın. Even if it disappointed me once, I know that that will not happen again and I make my choice in favor of it again, I would prefer to live in Aydın again if I had another chance.

In the branding process, SEM analysis has been carried out to determine the meaning of the city for people, their loyalty to the city, their trust in the city, the personality dimensions of the city, brand loyalty, and the relationships between these. Before explaining the analysis, basic information about the model is explained to understand the model thoroughly. In order to test the reliability and validity of the scales of brand personality, brand trust and brand loyalty variables included in the model, Cronbach alpha values and Combined Reliability (CR) values are used. A Cronbach alpha cut-off value of 70 is considered acceptable or medium reliable. The alpha value of brand personality has been calculated as 0.92, the alpha value of brand loyalty as 0.95, and the alpha value of brand trust as 0.96. The alpha values of the scales related to the variables are over 0.70, and therefore it has been concluded that the scales have high reliability. AVE (Mean Explained Variance), MSV (Maximum Shared Variance Squared), and ASV (Average Shared Variance Squared) values have been calculated for the combinatorial and discriminant validity of the variables; AVE:0.55 for brand personality, AVE:0.69 for brand loyalty, and AVE:0.75 for brand trust. The AVE values of the factors have been determined to be lower than the CR (all CR values above 070). AVE values are above 0.50. Variables have conjoint validity as a result. ASV for Brand Personality:0.44, ASV for Brand Loyalty:0.50, for Brand Trust:0.50. MSV: 0.45 for brand personality, MSV: 0.60 for Brand Loyalty, and MSV:0.60 for Brand Trust. Since the AVE, MSV and ASV values of the variables are high, they have discriminant validity. The variables included in the model are reliable and valid. In the measurement model consisting of Brand Personality, Brand Loyalty and Brand Trust variables, the goodness of fit indexes is  $\chi^2$ : 744,340;  $\chi^2$ /sd:2.603; CFI: 0.953 RMSEA= 0.063; SRMR:0.0414 values confirmed the measurement model.  $\chi^2$ : 345,253 in the Structural Model of the Effect of Brand Personality on Brand Loyalty;  $\chi^2$ /sd:2.719; CFI:0.963; Structural model has been validated with RMSEA:0.066, SRMR:0.0373 goodness-of-fit index values. From the variables of Brand Personality, Brand Loyalty, Brand Trust to the goodness of fit indexes obtained in the Path Analysis:  $\chi^2$ : 744,330;  $p$ <.01;  $\chi^2$ /sd: 2.603; CFI:0.953; RMSEA:0.063; When





Çimen, Z. & Doğanlı, B. (2023). Şehir Markalaşmasında, Şehre Duyulan Güven ve Şehrin Kişiliğinin Marka Bağımlılığına Olan Etkisinin Araştırılması: Aydın İli Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2302-2331. Doi: 10.25295/fsecon.1311446

---

the values of SRMR: 0.414 were examined, it was concluded that the model is compatible with the data and is at acceptable values. Bootstrap results ( $\beta = 0.45$ , 95% [0.471, 0.789]) regarding the mediating role of brand trust in the relationship between brand personality and brand loyalty have shown that brand personality has an indirect and significant effect on brand loyalty. In line with the results, brand personality positively affects brand loyalty and brand trust, and brand trust plays a mediating role in the relationship between brand personality and brand loyalty.

With this study, it can be concluded that in the process of creating a city brand, loyalty to the city will be created through the trust that can be created together with the city's personality. While creating a city brand, an impression should be left that can enable cities to create trust in people. In the city branding process, personalities belonging to cities should be created to create loyalty to the city. These features should consist of the characteristics of people who are expected to be found in a person who is liked, admired, appreciated, and always desired to be in this place. Cities should be tried to be created in such a way that they can be identified as a person, by attributing personalities to them. In this way, it can be possible to create a basis for establishing emotional bonds between individuals and cities. Although there are empirical and conceptual studies on brand personality, brand loyalty, and brand trust in the literature, the use of these variables in city branding studies has not been encountered much. It is thought that the reliability and validity of the conceptual framework which has been strengthened by the study, may be helpful in future studies.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### An Empirical Investigation on Current Account Balance, Inflation, and Real Exchange Rate

#### Cari Denge, Enflasyon ve Reel Döviz Kuru Üzerine Ampirik Bir Araştırma

Erkan KARA<sup>1</sup>

#### Abstract

It has been claimed that Turkey, as it is known, has set a low-interest rate and low exchange rate target, and has moved to a new economic model with the intention of both low inflation and current account surplus at the end of 2022. This study aims to find whether lowering the exchange rate and inflation will help reduce the current account deficit. In this study, using the Vector Auto-Regressive model and impulse-response analysis, the relationship between current account balance, inflation, and the real exchange rate is examined using monthly data for the period between 2003 and 2021. Empirical results suggest that there is no relation between the real exchange rate and current account balance in Turkey, except for small responses when looking at the impulse-response analysis. These results seem to be contradicting those who think that a current account surplus will be achieved by lowering the exchange rate in Turkey. The results of this study indicate that both variables, current account balance, and inflation, affect each other in the short term but the effects are fading away in the long run. Further, the study also finds that the exchange rate is an important factor that affects inflation rates due to its pass-through effect.

**Jel Codes:** F32, E31, F31, C32

**Keywords:** Current Account Balance, Inflation, Exchange Rate, VAR Analysis, Impulse-Response Analysis

#### Öz

Bilindiği üzere Türkiye'nin düşük faiz ve düşük kur hedefi belirleyerek 2022 sonunda hem düşük enflasyon hem de cari fazla verme niyetiyle yeni bir ekonomik modele geçtiği iddia edildi. Bu çalışma, döviz kurunu ve enflasyonu düşürmenin cari açığı düşürmeye yardımcı olup olmayacağını bulmayı amaçlamaktadır. Bu çalışmada Vektör Oto-Regresif (VAR) modeli ve etki-tepki analizi kullanılarak cari işlemler dengesi, enflasyon ve reel döviz kuru arasındaki ilişki 2003-2021 dönemi aylık verileri kullanılarak incelenmiştir. Etki-tepki analizine bakıldığında küçük tepkiler dışında Türkiye'de reel döviz kuru ile cari işlemler dengesi arasında bir ilişki bulunmamıştır. Bu sonuçlar, Türkiye'de döviz kurunun düşürülmesiyle cari fazla verileceğini düşünenlerle çelişiyor gibi görünmektedir. Bu çalışmanın sonuçları, her iki değişken olan cari işlemler dengesi ve enflasyonun kısa vadede birbirini etkilediğini ancak uzun vadede etkilerinin azaldığını göstermektedir. Ayrıca çalışmada döviz kurunun geçişkenlik etkisi nedeniyle enflasyon oranlarını etkileyen önemli bir faktör olduğu da tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** F32, E31, F31, C32

**Anahtar Kelimeler:** Cari İşlemler Dengesi, Enflasyon, Döviz Kuru, VAR Analizi, Etki-Tepki Analizi

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe Finans Yönetimi, ekara@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7228-0396

## 1. Introduction

The Turkish lira is among the currencies of a developing country that has lost value with the onset of the pandemic. However, recently, the depreciation of the Turkish lira has reached extreme levels and diverged from its peers. One of the latest developments that caused this situation is the Turkish central bank's interest rate cuts, contrary to market expectations. What we mean by market expectation is that many countries have, particularly emerging economies, gradually entered the process of increasing interest rates due to inflation pressure that is being felt all over the world during and towards the end of the Covid-19 pandemic. Among the reasons for this is the supply-side shocks (Baldwin & Di Mauro, 2020), increasing the prices of raw materials, food, and lately energy prices. With the start of the pandemic, the closures in the economies and the significant increase in unemployment caused the governments to transfer money to the market to revive the falling demand, and hence the money supply of mainly developed countries increased to record levels. Similarly, Turkey also lowered interest rates when the pandemic began, but in the very short term, this low-interest rate environment triggered the rise in inflation coupled with pandemic problems around the World.

Moreover, having stated the global situation above, it should also be noted that the recent escalation in economic tension at the end of 2021 in Turkey is said to be contributed to several concepts. Some argue that it is the government's intention to deliberately lower the value of the Turkish Lira in exchange to increase the export level of the country in return to reduce the current account deficit that the country has been experiencing for years. The arguments here are two folds. First, given the present view of the government, by devaluing the country's currency makes domestically produced goods cheaper relative to foreign goods. And hence, reducing the current account deficit or even creating a current account surplus. This is an old theory that was discussed much earlier, for instance, see Shapiro (1975) and more recently Bhalla (2012). It is claimed by the public that, the current Turkish government is aiming to reduce demand for foreign currency and then stabilize the exchange rate once the current account surplus policy has been achieved. The exchange rate must be stabilized because it is the main source of inflation due to its pass-through effect in an economy that depends on the import of goods to fuel economic growth like Turkey. Secondly, some further argue that, in reference to the remark of the officials from the government<sup>2</sup>, the current government also targeting a new model that resembles China's policy that introduced a miracle economic growth based on export over the last couple of years. However, given the view of reducing the current account deficit, there is a problem of economic contraction. The main argument behind this view comes from Edwards (2005). In his empirical work, the author suggests that considerably reducing the current account deficit will result in large drops in GDP.

The arguments above were made when Turkish currency was losing extreme value, for instance, till 20<sup>th</sup> December 2021, Turkish Lira already had lost 100% in value against US Dollar and many of other foreign currencies just within three months. However, on 20<sup>th</sup> December 2021 Turkish Finance Ministry and Central Bank of Turkey took a decision that was perceived

---

<sup>2</sup> These claims are stated in reference to the remarks released by the public institutions and Central Bank of Republic of Turkey. These can be found in news coverage of the country.

to be a heterodox economic approach to stabilize the exchange rate and inflation instead of following an orthodox view of raising policy rates to combat rising inflation. This idea of steadying inflation may be in line with Gibson Paradox (Keynes, 1930) which is an economic statement claiming that there is a positive correlation between inflation and interest rate in the long run. Because the ruling party's view is that to reduce inflation, interest rates should be lowered. This is why the authorities introduced a new way out of what is called a "New Economic Model" which guarantees returns on lira-denominated deposits if switched from foreign currency to Turkish Lira, would not be lower than bank interest rates and if the return of foreign currencies against Lira is more than interest rates offered by banks then the treasury will compensate the losses that the Lira holders bear. These efforts were seen to end the demand for foreign exchange. In fact, since 20<sup>th</sup> December 2021, the exchange rate in Turkey seems to be stabilized and fluctuated only by a narrow margin, but then extend its losses against US Dollar when the war between Russia and Ukraine erupted. Since then, the US Dollar and Turkish lira exchange rate has been increasing gradually. This policy may have some negative repercussions, for example, if the Turkish lira loses value in the future and the perceived loss is greater than the interest rates offered by banks, then the Turkish Treasury would find money to compensate holders of Lira deposits. This situation may further deteriorate the treasury's budget, and which means a further tax burden for taxpayers.

Will Turkey achieve these objectives to stabilize the price level promised and foster economic growth in the short, and long term? These events inspired a controversial debate between academics and policymakers. Probably we need to wait for some time to see how the designed model will result. However, in the meantime, we use statistical tools to analyse past data which could lead us to a better consideration of the relation between the current account deficit, inflation rate, and exchange rate in Turkey by using VAR and impulse-response function. This paper will contribute to the literature in two ways. First, this paper is one of the first that try to analyse the joint relation between current account deficit, inflation, and exchange rates in Turkey. Secondly, this work tries to guide empirically whether the undertaken new policies will be successful using past data.

Before going further to do an analysis, it is best to discuss the theories and research that have been worked to find the relation between current account deficit, inflation, and exchange rates. We will also investigate exchange rates in relation to current account deficits and inflation. Because, as mentioned above, the exchange rate level is directly related to the price level due to its pass-through effect in Turkey. Then, the methodological structure and empirical results will be discussed. The last section completes the paper with some policy consequences.

## 2. Current Account Balance and Inflation

There is no direct relation found among current account balance and inflation in literature, however, Howard (1989) in his study, when talking about export-import and saving and investment ( $X-M=S-I$ ) balances, points out that the U.S. savings were not enough to support domestic investment in 1980s. Hence, investments were sustained by foreign capital. While this situation does not mean there is causation between these variables, income, exchange

rate, and interest rate are among the other many variables that determine this balance. Ferrero et al. (2008) suggest that based on idle resources in an economy and inflationary expectations, lower marginal costs in tradable goods in countries with current account surpluses, and thus tradable goods inflation is also low. Furthermore, the authors claim that aggregate inflation will decrease as the trade balance expands. In contrast to these findings, Lin (2010) believes that inflation-targeting policies do not affect current accounts for both developed and developing countries. On a theoretical basis, Mansoorian & Mohsin (2006) constructed a model to see the relationship between inflation rate, employment, investment, consumption, and current account balance. The authors' finding suggests that a rise in the inflation rate in a country will lower the consumption of goods and households substitutes leisure for consumption. This will in effect reduces labour input and capital investment. The decrease in capital investments will also reduce the need for imports and accordingly inflation rate, in the short term, may be positively affected.

Almost in all research papers dealing with current accounts and inflation, there is one common point: exchange rate is the main mechanism that drives inflation virtually in most emerging economies (Reyes, 2007; Nordstrom et. al., 2009; Ebeke & Fouejieu, 2018). There is another common point in causing the current account deficit in emerging countries is oil prices, i.e., dependence on energy. The empirical literature analyses suggest that when energy prices increase, the burden of energy costs rise in most emerging economies (Bitsiz et al., 2008; Kiliç et al., 2016; Bayraktar et al., 2016; Kamugisha & Assoua, 2020).

Kiliç et al. (2016) state in their working paper that the emerging market countries with higher current account deficits are the most vulnerable countries that will face higher currency depreciation due to volatilities that occurred in the post-2008 financial crisis. The reason for this is thought to be that as uncertainties loom over the markets, the financing of the current account deficit will become hard and as a result, the currency must be devalued to attract capital inflow. The authors also mention the point we made above about the exchange rate pass-through effect. As the exchange rate increases the prices of goods will feel upward pressure which in turn causes inflation due to the increasing cost of imported goods.

However empirical works also suggest that while currency devaluation may be good for export in the short run, this benefit of devaluation disappears and causes inflation in the long run in some developing countries like Ethiopia (Woldie & Siddig, 2019) and for Uganda (Kamugisha & Assoua, 2020). In their work, Behera & Yadav (2019) argue that the current account deficit in India rose in 2017 and 2018 when oil prices surged, and as a result of this deficit Indian Rupee faced a sharp decline against foreign currencies.

On the side of the relationship between current account balance and exchange rate, Dornbusch & Fischer (1980) argue that the previous theory of exchange rate determination did not include current account and purchasing power parity. Hence, they built a theory that integrates relative prices (i.e., inflation), market expectations, asset markets, and current account to see the reaction of the exchange rate. Their notion suggests that while asset markets have an important part in influencing the exchange rate at some certain stage, the current account through its impact on net asset position determines the course of the exchange rate over time.

In addition, the work of Dornbusch & Fischer (1980) and Hooper & Morton (1982) utilized a model based on two approaches, the monetary and portfolio balance model to see the movement of the US dollar. The authors suggest that a change in the US current account balance affects the real exchange rate. Their ideas rest on the decision of asset holders. Because they view asset holders as constantly modifying their expectations regarding the equilibrium relative price element of the nominal exchange rate. However, Hooper & Morton (1982) further argue that not only do changes in current account balance affect the exchange rate, but also other factors such as monetary reasons, for instance, expected US inflation, play an important role.

### 3. Exchange Rate Pass-Through

While exchange rate pass-through is known to be an extreme currency movement that causes price fluctuations, the degree of exchange rate shocks depends on the reasons that trigger them (Ha et al., 2020). The reasons may be central bank monetary policies, political reasons and risks, movements in trades, and future price expectations. The authors point out that the shocks affecting exchange rates not only disturb economic activities and productivity but also price formation and inflation outlooks. Some economists suggest that the countries that experience large and extreme currency movements are emerging economies (Calvo & Reinhart, 2002). One of the ways that emerging countries are taking steps to prevent any currency devaluation shocks is to adopt free-floating exchange rates so that the exchange rate will adjust in market conditions according to Mundell-Fleming theory (Bianchi & Coulibaly, 2022). However, Calvo & Reinhart (2002) suggest that the countries that say applying a free-floating rate actually do not allow their currency to be freely priced in the market. This case is called by the authors as “Fear of Floating”. Because Calvo & Reinhart (2002) believe that in the case of any financial turmoil, the central banks of emerging economies behave unwillingly to consent their currency float freely. In this case, the action of the Turkish central bank and regulatory authorities resembles this fear. For instance, introducing guarantees that returns on lira-denominated deposits by the central bank and finance ministry mentioned above, and new regulatory amendments by the banking regulatory authority on foreign currencies in bank accounts are all arrangements taken to prevent further depreciation of the Turkish lira in the market and controlling the exchange rates.

Price correlation with exchange rate movements in Turkey is found to be higher (Leigh & Rossi, 2002; Berument & Pasaogullari, 2003; Kara & Öğünç, 2008). Changes in exchange rates affect and influence domestic goods prices within four months and the shock continues for about a year. Similarly, Berument & Pasaogullari (2003) found the time effect of the exchange rate on inflation to be about three quarters. The pass-through effect of the exchange rate to price changes is more noticeable in producers’ prices than in the consumer’s prices (Leigh & Rossi, 2002). However, after the banking crisis in Turkey in 2001, when the central bank of Turkey started the objective of inflation targeting policy and together with macro-economic reforms, the effect of pass-through of exchange rate movements to consumer price index was weakened (Kara & Öğünç, 2008). The authors claim the reason for this is exchange rate behaviour and the credibility of central banks’ inflation-targeting policy. It should also be

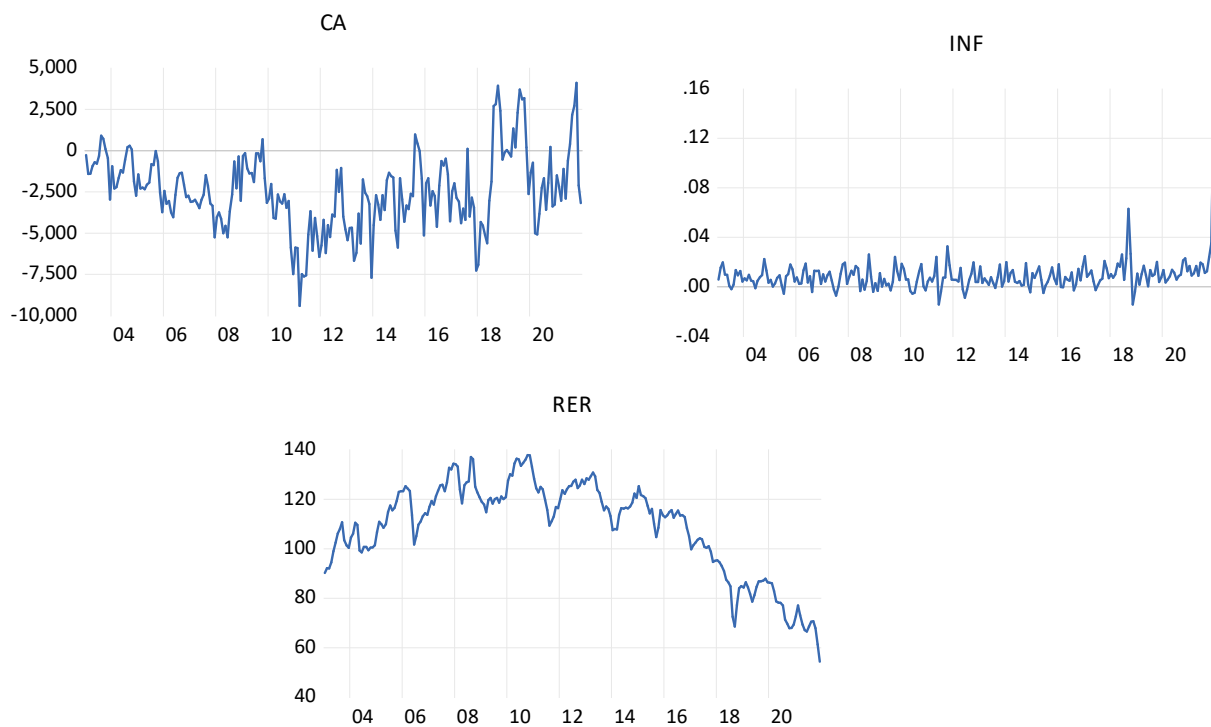
noted that the authors' analysis covers the post-crisis period to 2005 when macroeconomic reforms took place, and the exchange rate was relatively stabilized. It is highly likely that the weakening of the pass-through effect resulted from an appreciation of the Turkish Lira at that time while the capital inflow to Turkey was at record levels.

Contrary to the literature above, Bouakez & Rebei (2008) found that the effect of exchange pass-through shocks declined on inflation in Canada in the 1990s. The authors compare their arguments to previously suggested literature which observed the weakening effect of pass-through in industrialized countries.

#### 4. Data and Methodology

To analyse the connection between current account deficit, inflation, and exchange rate, all data were collected from the Central Bank of Turkey and OECD. This study uses monthly data for the period of 2003:1 to 2022:11. The monthly series for real exchange rates were taken from the Central Bank's effective exchange rate which is constructed as a weighted average affiliated with the trade partners' currency. The inflation rate is found by using the monthly consumer price index. The current account balance series represent the trade balance and includes total receipts from other countries. Figure 1 shows the movement of three variables over time between 2003 and 2021.

**Figure 1: Graphical Representation of the Variables**



**Source:** Central Bank of Turkey and OECD

Descriptive statistics are exhibited below in Table 1. For instance, while the lowest current account deficit is 9 billion 407 million US Dollars that occurred in a month, the maximum

surplus is said to be approximately 4 billion US Dollars. However, the average current account balance appears to be negative during the data series. Further, the highest inflation figure is 13% and the lowest is exhibited to be -1.4% in a month. And the average value for monthly inflation seems to be around 0.8%. The minimum exchange rate of the US Dollar and Turkish lira is 54.39 and the maximum value is 137.85. except for the exchange rate, the other two variables are positively skewed in terms of distribution behaviours.

**Table 1: Descriptive Statistics**

Statistics	Current Account	Inflation	Exchange Rate
Mean	-2468.022	0.008821	108.5409
Median	-2641.000	0.007375	113.6150
Maximum	4103.000	0.135755	137.8500
Minimum	-9407.000	-0.014429	54.39000
Std. Dev.	2296.308	0.012162	18.73282
Skewness	0.145276	5.420246	-0.759686
Kurtosis	3.516378	54.88512	2.742419
Jarque-Bera	3.335131	26691.03	22.56097
Probability	0.188706	0.000000	0.000013
Sum	-562709.0	2.011105	24747.33
Sum Sq. Dev.	1.20E+09	0.033574	79658.48
Observations	228	228	228

When using macroeconomic variables, using the VAR (Vector Auto-Regressive) model is a comprehensible multivariate time series approach for data interpretation in the case of this study. Asteriou & Hall (2011) claim that VAR model has some decent properties to use. For instance, in this method, there is no need for a researcher to know whether the variables are endogenous or exogenous. And VAR also allows each equation in the system to be estimated in a way of the usual OLS method. However, to have more intuitive predictive power, it is said that all variables in the system should be stationary at their levels for the VAR model. Nevertheless, the variable, real exchange rate, seems to be non-stationary at the level when running unit root tests (see below, unit root test results). This variable is taken into VAR system by taking the first difference form.

Mathematically, a VAR model can be written with  $k$  variables and  $p$  lags as follows.

$$y_t = b_0 + by_{t-1} + b_2y + \dots + b_p y_{t-p} + e_t \quad (1)$$

In equation (1),  $y_t$ ,  $b_0$  together with  $e_t$  are presented as  $k \times 1$  column vector, and the coefficients of  $k \times k$  matrices are  $b_0, b_1, b_2, \dots, b_p$ . Error term ( $e_t$ ) must have a zero mean, zero covariance with its lagged values and constant variance, and normal distribution. In the VAR model, the errors themselves are unrelated to the lagged values which do not impose any constraints on the model. Because by increasing the lag length of the variables, the autocorrelation problem can be solved (Özgen & Güloğlu, 2004).



### The Model

The VAR model that is going to be estimated will be expressed in the following equations. The dependent variable is a function of both its own lagged values and other variables in these equations.

$$\begin{aligned}
 CA_t &= \alpha + \sum_{i=1}^k \beta_i CA_{t-i} + \sum_{j=1}^k \theta_j INF_{t-j} + \sum_{m=1}^k \delta_m RER_{t-m} + u_{1t} \\
 INF_t &= \gamma + \sum_{i=1}^k \beta_i CA_{t-i} + \sum_{j=1}^k \theta_j INF_{t-j} + \sum_{m=1}^k \delta_m RER_{t-m} + u_{2t} \\
 RER_t &= \varphi + \sum_{i=1}^k \beta_i CA_{t-i} + \sum_{j=1}^k \theta_j INF_{t-j} + \sum_{m=1}^k \delta_m RER_{t-m} + u_{3t}
 \end{aligned}$$

Since in VAR models, each variable can be a dependent variable, three models are expressed as above. CA, INF, and RER represent respectively, the current account balance, inflation rate, and real exchange rate.

Before going further to do a VAR analysis, it is best to check the behaviour of each variable. Many researchers think that most of the economic variables contain unit roots (Kwiatkowski, 1992). They consider whether macroeconomic variables contain a trend the variables are affected by shocks and these shocks are defined as unit root (Mahadeva & Robinson, 2004). When variables have unit roots, false relationships can arise between variables, such as constant increase, constant decrease, or movement in the same direction (Yılmaz et al., 2022). For example, for time series, Sari et al. (2007) indicates that the characters of time series can be controlled by utilizing strong unit root estimators suitable for econometric methods. ime series can be controlled by utilizing strong unit root estimators suitable for econometric methods. If the calculated values are higher than the critical values, the null hypothesis (H0) is not rejected and the series is not stationary. Failure to reject the null hypothesis leads to unit root testing on the difference of the series, so further differencing is performed until stationarity is reached and the null hypothesis is rejected. If the time series (variables) are not stationary at their level, they can be integrated with I(1) when their first difference is stationary (Kavacık, 2022).

When applying ADF (Augmented Dickey Fuller, 1979) and PP (Philip Perron, 1988) to the variables, while current account balance and inflation rate series seems to be stationary, real exchange rate appears to be non-stationary at level. Real exchange rate becomes stationary when it has been transformed to first difference (See Table 2).

**Table 2: Unit Root Test Results**

Variable	Test	Constant		Constant and Trend	
		Level	First Difference	Level	First Difference
CA	ADF	-3.8664***	-3.7539***	-3.8765**	-3.7373**
	PP	-6.0651***	-6.0552***	-24.303***	-24.240***
INF	ADF	-4.6610***	-10.962***	-5.3471***	-8.6059***
	PP	-7.3350***	-7.9297***	-51.7023***	-58.860***
RER	ADF	-0.6138	-2.4274	-11.7927***	-12.003***
	PP	-0.6831	-2.3928	-11.3543***	-11.527***

### Lag Length Criteria

One of the essential conditions for estimating the VAR model is to determine the lag length of the model. To do this, the following information criteria will be used in this study; (AIC) Akaike information criterion, (SC) Schwarz information criterion, (HQ) Hannan-Quinn information criterion, (FPE) Final prediction error, and (LR) Sequential modified LR test statistic.

**Table 3: Optimal Lag Length Selection**

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-2078.585	NA	14575.72	18.10074	18.14559	18.11883
1	-1911.474	328.4108	3685.783	16.72586	16.9052*	16.79822
2	-1892.112	37.54572	3368.351	16.63575	16.94966	16.76238
3	-1870.579	41.1931*	3020.88*	16.5267*	16.97522	16.7076*
4	-1864.256	11.93086	3092.649	16.55005	17.13303	16.78521
5	-1858.331	11.02592	3177.451	16.57679	17.29430	16.86622
6	-1852.077	11.47510	3255.718	16.60067	17.45271	16.94437
7	-1843.015	16.39036	3256.007	16.60013	17.58671	16.99809
8	-1839.665	5.971600	3422.802	16.64926	17.77037	17.10149

According to results from Table 3 AIC, HQ, FPE, and LR criterion optimal lag length for the VAR system should be 3 lags. For this reason, the estimated VAR model will be VAR(3) and the result are shown below.

The ARDL model was used to investigate the possibility of cointegration since the variables are stationary at different degrees, but meanwhile, a long-term cointegration relationship between the variables is not found and for this reason, the difference of the first order of non-stationary real exchange rate variable is taken and the VAR model is applied.

VAR models are not estimated for the interpretation of parameters. Impulse-response analyses are performed to see the effect of shocks of any variable on other variables. Before proceeding further to interpret the impulse-response function outcome, there is a need to check whether the established model satisfies several assumptions and the stability of regression. First, autocorrelation and residual heteroscedasticity tests have been used to see if there is any presence of autocorrelation and changing variance between error terms. Second, a stability condition test is examined to understand the validity of the system. Breusch-Godfrey Serial Correlation LM test results suggest that there is no autocorrelation among the error terms of the model and null hypothesis of no autocorrelation is accepted. VAR Residual Heteroscedasticity Test finds that there is no heteroscedasticity between

residuals. The graphical representation of the unit roots table in the previous table indicate that all unit roots of the VAR (3) model located inside the circle and appears to take values less than 1. Hence, the unit roots provide the stability condition. Autocorrelation LM test results and modulus inverse root graphs are given below.

**Table 4: VAR Autocorrelation LM Test Results**

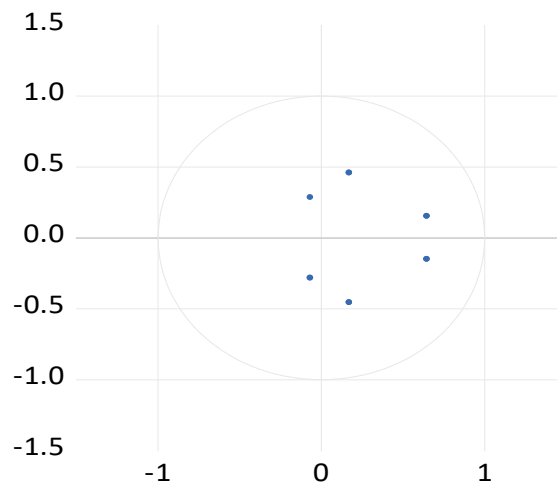
Null hypothesis: No serial correlation at lag h						
Lag	LRE* stat	df	Prob.	Rao F-stat	df	Prob.
1	12.45964	9	0.1886	1.391802	(9, 508.8)	0.1886
2	10.45785	9	0.3147	1.165904	(9, 508.8)	0.3147
3	10.38564	9	0.3202	1.157772	(9, 508.8)	0.3202
4	8.141109	9	0.5200	0.905564	(9, 508.8)	0.5200

**Table 5: VAR Residual Heteroscedasticity Test Results**

Chi-sq	df	Prob.
214.0649	108	0.0000

**Figure 2: AR Root Graph**

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



### **Impulse-Response Function**

As mentioned above, the best part of the VAR model is that it lays the groundwork for impulse-response analysis. Impulse-response analysis shows the effect of a shock to any variable on other variables. This will give us, for example, the effect of a shock to the real exchange rate both on the current account balance and on inflation.

First, it is necessary to look at the impact of the one standard deviation of a shock on the real exchange rate on the inflation rate and the current account balance. A positive shock to the real exchange rate causes a decrease in inflation in the first period, but in the next three periods, the inflation progresses in the opposite direction and the effect of the shock disappears in the following periods. The interpretation of this result is as follows: an increase in the real exchange rate means an appreciation of the Turkish lira. In other words, the appreciation of the Turkish lira reduces inflation in the first period. however, with the

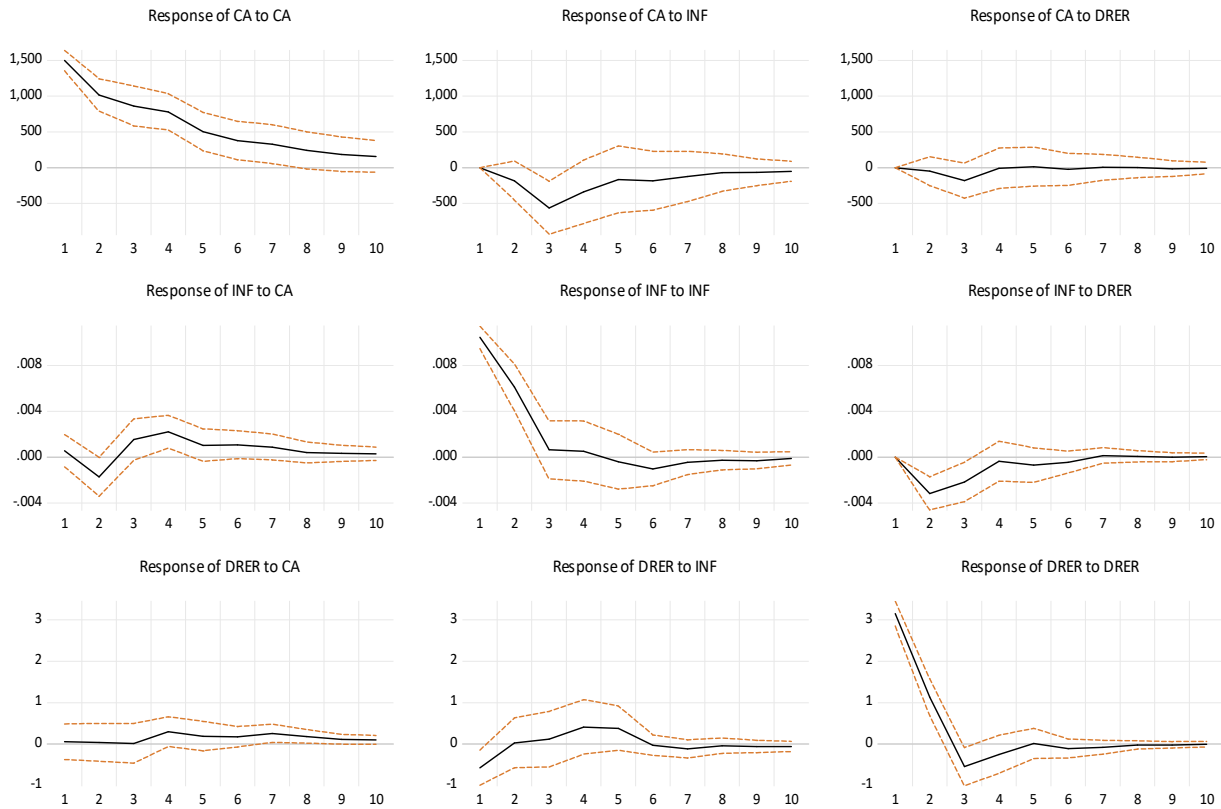
disappearance of the effect of the shock in the following periods, inflation continues to rise again. This result is in line with the work of Berument & Pasaogullari (2003); Kara & Ögünç, (2008); Woldie & Siddig (2019) and Kamugisha & Assoua (2020) who also found that an increase in exchange rate causes inflationary pressure. Granger causality test also confirm causality from real exchange rate to inflation and the result is statistically significant (See Table 5). Moreover, when a shock is given to the inflation rate, this shock has a negative effect on the real exchange rate in the first period but then causes an upward reaction in about 4-5 months, and after the sixth period, the effect of this shock disappears. In other words, this result shows that a sudden increase in inflation causes a direct depreciation of the Turkish lira and this effect disappears over time.

In case of a positive shock to the real exchange rate, that is, the increase in value of the Turkish lira, it causes a small decrease in the current account balance in the first two periods, but this effect disappears after the third period and the current account balance becomes stable. According to the findings of impulse response analysis, it can be concluded that the changes in exchange rates do not have a very distinctive effect on the current account balance. From the impulse-response analysis, contrary to the relationship between these two variables, namely the effect of a positive shock in the current account balance on exchange rates, it can be seen that it has no effect on the real exchange rate, only a small upward effect on the real exchange rate in the fourth, fifth, sixth and seventh periods. These interpretations are not exactly in line with the findings of the theory of Dornbusch & Fischer (1980), and Hooper & Morton (1982) who found that the current account determines the exchange rate in the long run. However, to determine which variable force other variables, the Granger causality test can be performed to see whether the current account cause the exchange rate to vary, as the case for Dornbusch & Fischer (1980), and Hooper & Morton (1982), or exchange rate causes current account balance to vary over time. Granger causality test results suggest that (See Table 6) there is no causality between real exchange rate and current account balance. This consequence is like the conclusion of impulse response analysis where it found little effect between the two pairs for the Turkish case.

In the first two periods, inflation decreases when a positive shock is given to the current account balance. However, after the second period, the inflation rate rises for about three periods and then slowly decreases and becomes stable overtime. These findings are similar to what Mansoorian & Mohsin (2006) found in their empirical study. They also found that inflation rate will be positively affected when current account balance increases for a period of short-term. Furthermore, the Granger causality test also confirm this finding that current account balance granger cause inflation rate. As Turkey experiences current account deficit for a long time, the country cannot sustain lower deficit and as a result face higher inflation in the long term. This assumption is made by Ferrero et al. (2008) who suggest that positive current account balance contribute lower level of inflation for countries in the longer term. Similarly, when a shock is given to the inflation rate, that is, an increase in the inflation rate is observed, the current account deficit decreases for the first three periods, but then rises again and loses the effect of the shock. It should be noted that there is bidirectional causality between current account balance and inflation when using the Granger causality test results which likewise appears in impulse-response analysis.

**Figure 3: Impulse-Response Analysis**

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations  $\pm 2$  S.E.



**Table 6: Granger Causality Test Results**

Dependent variable: CA			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
INF	14.64577	3	0.0021
DRER	4.145578	3	0.2462
All	16.78444	6	0.0101
Dependent variable: INF			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CA	26.62834	3	0.0000
DRER	20.54849	3	0.0001
All	47.09046	6	0.0000
Dependent variable: DRER			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CA	2.108124	3	0.5503
INF	3.554676	3	0.3137
All	7.329854	6	0.2914

## 5. Conclusions

This study empirically assessed the relationship between current account balance, inflation, and real exchange rate, using the VAR model and impulse-response analysis.

Empirical results propose that there is no relationship between the real exchange rate and current account balance in Turkey, with the exception of small responses when looking at the impulse-response analysis. These results seem to be contradicting those who think that a current account surplus will be achieved by lowering the exchange rate in Turkey. It is thought that such a result is probably due to Turkey's export and import structure. Because the share of technology in Turkey's exports is low and the share of technology in imports and the need for intermediates of goods for the end products is high. This is why a depreciation of Turkish currency may have little effect on the country's current account balance. In fact, it is believed that another reason for such a result is that especially developing countries, such as China, sell both technological products and competitive prices to the whole world. Probably the only advantage for Turkey is its geopolitical position to be close to Europe which is the biggest export gate for Turkey.

Then again, when looking at the association between current account balance and inflation rates, the results of this study indicate that both variables affect each other in the short term but the effects are fading away in the long run.

However, the finding of exchange rate is an important factor that affect inflation rates is valid in this study in line with the previous literature due to its pass-through effect. In the first two periods inflation decreases when a positive shock given to current account balance. After the second period, the inflation rate rises for about three periods and then slowly decreases and becomes stable overtime.

If Turkey wants to control inflation and thus ensure sustainable economic growth and financial stability, it should protect the value of the Turkish currency and implement appropriate monetary policies through the central bank. For example, tightening monetary policies. These policies may have negative repercussions on investment capacity and economic growth in the short term, but, when economic and financial stability in place, the investments will increase in the longer term, and the way for more export will open for an aimed current account surplus. In addition, if the country wants to achieve to have a current account surplus, Turkey should include more technological products in its production and gain a competitive position in foreign markets.

## References

- Asteriou, D. & Hall, S. G. (2011). *Applied Econometrics* (Second Edition). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Baldwin, R. & Di Mauro, B. W. (2020). Economics in the Time of COVID-19: A New eBook. *VOX CEPR Policy Portal*, 2-3.



- Kara, E. (2023). An Empirical Investigation on Current Account Balance, Inflation, and Real Exchange Rate. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2332-2347. Doi: 10.25295/fsecon.1313171
- 
- Bayraktar, Y., Taha, E. G. R. I. & Yildiz, F. (2016). A Causal Relationship Between Oil Prices Current Account Deficit, and Economic Growth: An Empirical Analysis from Fragile Five Countries. *Ecoforum Journal*, 5(3).
- Behera, H. K. & Yadav, I. S. (2019). Explaining India's Current Account Deficit: A Time Series Perspective. *Journal of Asian Business and Economic Studies*.
- Berument, H. & Pasaogullari, M. (2003). Effects of the Real Exchange Rate on Output and Inflation: Evidence from Turkey. *The Developing Economies*, 41(4), 401-435.
- Bianchi, J. & Coulibaly, L. (2022). *A Theory of Fear of Floating*.
- Bitzis, G., Paleologos, J. M. & Papazoglou, C. (2008). The Determinants of the Greek Current Account Deficit: The EMU Experience. *Journal of International and Global Economic Studies*, 1(1), 105-122.
- Bouakez, H. & Rebei, N. (2008). Has Exchange Rate Pass-Through Really Declined? Evidence from Canada. *Journal of International Economics*, 75(2), 249-267.
- Bhalla, S. S. (2012). *Devaluing to Prosperity: Misaligned Currencies and Their Growth Consequence*. Peterson Institute.
- Calvo, G. A. & Reinhart, C. M. (2002). Fear of Floating. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(2), 379-408.
- 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.
- Dornbusch, R. & Fischer, S. (1980). Exchange Rates and The Current Account. *The American Economic Review*, 70(5), 960-971.
- Ebeke, C. & Fouejieu, A. (2018). Inflation Targeting and Exchange Rate Regimes in Emerging Markets. *The BE Journal of Macroeconomics*, 18(2).
- Edwards, S. (2005). *Is the US Current Account Deficit Sustainable? And If Not, How Costly Is Adjustment Likely to Be?*.
- Ferrero, A., Gertler, M. & Svensson, L. E. (2008). *Current Account Dynamics and Monetary Policy* (No. w13906). National Bureau of Economic Research.
- Ha, J., Stocker, M. M. & Yilmazkuday, H. (2020). Inflation and Exchange Rate Pass-Through. *Journal of International Money and Finance*, 105, 102187.
- Howard, D. H. (1989). Implications of the US Current Account Deficit. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 153-165.
- Hooper, P. & Morton, J. (1982). Fluctuations in the Dollar: A Model of Nominal and Real Exchange Rate Determination. *Journal of International Money and Finance*, 1, 39-56.
- Kamugisha, G. & Assoua, J. E. (2020). Effects of a Devaluation on Trade Balance in Uganda: An ARDL Co-Integration Approach. *International Journal of Economics and Finance*, 12(7), 42-53.

Kara, E. (2023). An Empirical Investigation on Current Account Balance, Inflation, and Real Exchange Rate. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2332-2347. Doi: 10.25295/fsecon.1313171

- Kara, H. & Öğünç, F. (2008). Inflation Targeting and Exchange Rate Pass-Through: The Turkish Experience. *Emerging Markets Finance and Trade*, 44(6), 52-66.
- Kavacık, M. (2022). Türkiye'nin Tarımsal Dış Ticareti ile Tarımsal İstihdamı Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 2005-2021 Dönemi. O. Şengül & U. Adıgüzel (Ed.), *İstihdam Üzerine Güncel Çalışmalar* (87-100), Eğitim Yayınevi, Konya
- Keynes, J. M. (1930). *A Treatise on Money* (Vol. II). New York: Harcourt, Brace and Company.
- Kılınç, M., Tunç, C. & Yörükoğlu, M. (2016). Twin Stability Problem: Joint Issue of High Current Account Deficit and High Inflation. *BIS Paper*, (89z).
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P. & Shin, Y. (1992). Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have a Unit Root?. *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-178.
- Leigh, D. & Rossi, M. (2002). *Exchange Rate Pass-Through in Turkey*.
- Lin, S. (2010). On The International Effects of Inflation Targeting. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 195-199.
- Mahadeva, L. & Robinson, P. (2004). *Unit Root Testing to Help Model Building*. London: Centre for Central Banking Studies, Bank of England.
- Mansoorian, A. & Mohsin, M. (2006). On The Employment, Investment and Current Account Effects of Inflation. *Journal of International Economics*, 70(1), 296-313.
- Nordstrom, A., Roger, M. S., Stone, M. M. R., Shimizu, S., Kisinbay, T. & Restrepo, J. (2009). *The Role of the Exchange Rate in Inflation-Targeting Emerging Economies: Targeting Emerging Economies*. International Monetary Fund.
- Özgen, F. B. & Güloğlu, B. (2004). Türkiye'de İç Borçların İktisadi Etkilerinin VAR Tekniğiyle Analizi. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 31(1), 93-114.
- Phillips, P. C. & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Reyes, J. (2007). Exchange Rate Passthrough Effects and Inflation Targeting in Emerging Economies: What Is The Relationship?. *Review of International Economics*, 15(3), 538-559.
- Sarı, R., Hammoudeh, S. & Ewing, B. T. (2007). Dynamic Relationships Between Oil and Metal Commodity Futures Prices. *Geopolitics of Energy*.
- Shapiro, A. C. (1975). Exchange Rate Changes, Inflation, and the Value of The Multinational Corporation. *The Journal of Finance*, 30(2), 485-502.
- Taylor, J. B. (2000). Low Inflation, Pass-Through, and the Pricing Power of Firms. *European Economic Review*, 44(7), 1389-1408.
- Yılmaz, M., Akcan, A. T. & Köktaş, A. M. (2022). Türkiye'de Mali İllüzyon Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 154-168.





Kara, E. (2023). An Empirical Investigation on Current Account Balance, Inflation, and Real Exchange Rate. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2332-2347. Doi: 10.25295/fsecon.1313171

---

Woldie, G. A. & Siddig, K. (2019). Macroeconomic and Distributional Impacts of Exchange Rate Devaluation in Ethiopia: A Computable General Equilibrium Approach. *Heliyon*, 5(12), e02984.

---

**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

### Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme

#### *An Assessment on the Contribution of Postmodern Views to Poverty Literature*

Mesut KAÇANOĞLU<sup>1</sup>

#### Öz

Yoksulluk, başta az gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkelerde önemli bir sorundur ve genellikle gelirle ilişkilendirilir. Bireyler, gelirleri belirli bir düzeyin altına düştüğünde yoksul kabul edilirler. Kalkınma, yoksullukla mücadele ve modernleşme gibi kavramlar zengin ve yoksul ülke ayırımına ve yoksul ülkelerin zengin ülkelerin yardımıyla gelişeceği varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayımın göre kalkınma politikaları ile yoksulluk azaltılacak ve az gelişmiş ülkelerin hayat seviyeleri yükseltilecektir. Az gelişmiş ülkelerde, gelir artışlarının ve büyümenin hedeflenmesi, onları bu dönüşümleri yaşamış, modernleşmiş, sanayileşmiş ve kalkınmış zengin ülkelere bağımlı hale getirir. Kalkınma söyleminin özetlenen bu bölümünün teorik yapısı modernist görüşlerce şekillendirilir. Postmodern görüşler, 1980 sonrası dönemde özellikle sosyal bilimlerde eleştirel bir alan oluşturmuş ve söylem analizi yardımıyla kalkınma ve yoksulluk yazınına, birer söylem olarak değerlendirmiştir. Kalkınma ve yoksulluk gibi kavramlar postmodern bir mercekle deşifre edildiğinde, bu sorunların tanımlanmasında ve bu sorunlarla mücadelede önemli farklılıklar ortaya çıkar. Postmodern görüşlerde yoksulluk yazınında önemli yere sahip olan kıtlık, sınırsız istekler, sınırlı kaynaklar, ihtiyaçlar vb. kavramların kalkınma söyleminde geliştirilen bilinçli birer kurgunun araçları olduğu vurgulanır. Bu çalışmada, postmodern görüşlerin yoksulluk yazınına yönelttikleri eleştiriler ele alınmakta ve bu durumun yoksulluk ve yoksullukla mücadele konularında ortaya koyduğu farklı bakış açıları irdelenmektedir.

**Jel Kodları:** A13, I32, O19, Z13

**Anahtar Kelimeler:** Modernite, Postmodernite, Yoksulluk Söylemi, Kıtlık, Yerel Topluluklar

<sup>1</sup> Dr. Arş. Gör., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisat Bölümü, mesutkacanoglu@yahoo.com, ORCID: 0000-0003-0846-6799



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

---

#### **Abstract**

Poverty is an important problem in all countries, especially in underdeveloped countries, and is generally associated with income. Individuals are considered poor when their income falls below a specified level. Concepts such as development, poverty alleviation and modernization are based on the distinction between rich and poor countries and the assumption that poor countries will develop with the support of rich countries. According to this assumption, poverty will be reduced with development policies and the living standards of underdeveloped countries will increase. In underdeveloped countries, targeting income increases and growth makes them dependent on the modernized, industrialized and developed rich countries that have experienced these transformations. The theoretical structure of this part of the development discourse, which is summarized, is shaped by modernist views. Postmodern views created a critical field especially in social sciences in the post-1980 period and evaluated development and poverty literature as discourses with the help of discourse analysis. When concepts such as development and poverty are deciphered through a postmodern lens, important differences emerge in defining and tackling these problems. In postmodern views, it is emphasized that the concepts such as scarcity, unlimited wants, limited resources and needs, which have an important place in the literature of poverty, are tools of conscious fiction developed by the development discourse. In this study, the criticisms of postmodern views on the literature of poverty are discussed and the different perspectives that this situation reveals on the issues of poverty and poverty alleviation are examined.

**Jel Codes:** A13, I32, O19, Z13

**Keywords:** *Modernity, Postmodernity, Poverty Discourse, Famine, Local Communities*

## 1. Giriş

Yoksulluk, tarihsel süreç içerisinde toplumlarda önemli bir sorun ya da eksiklik olarak gündeme getirilmiş, farklı şekillerde tanımlanmış ancak tanımlar üzerinde fikir birliğine varılamamış bir kavram, olgu ya da durumdur. Azgelişmiş ülkelerin yanı sıra hemen hemen tüm ülkelerde yoksullukla mücadele tartışılır ve çözüm önerileri üretilmeye çalışılır. Ülkeler iktisadi politikalarını şekillendirirken kalkınma ve yoksullukla mücadele politikalarından ya da bu alandaki egemen görüşlerden etkilenirler. Kalkınma politikalarıyla yoksulluk azaltılıp yok edileceğinden bu politikalara önem verilir. Yoksulluk karşılaştırmaları ülkeler arasında olduğu kadar ülke içindeki farklı bölgeler arasında da yapılabilir. Egemen yazında yoksulluk, gelirle ilişkilendirilir ve hanelerin gelirlerinin belirli bir düzeyin altına düşmesi, onların yoksul olduğunun göstergesidir. Basit bir tanımlamayla yoksulluk, insanların belirli bir mal sepetini elde edememesi ya da bu sepete ulaşamamasıdır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya ekonomisinde yoksul olarak tanımlanan azgelişmiş ülkelerin ekonomi politikalarında yoksullukla mücadele belirleyici konumdadır. Kalkınma iktisadının gelişimiyle birlikte yoksullukla mücadele adına birçok teori ve politika geliştirilmiş ve bu teorilerin deney alanı uluslararası kuruluşların yardımıyla yoksul olarak etiketlenen ülkelerdir. Az gelişmiş ülkelerin temel özelliği gelirlerinin düşük ve yoksul olmalarıdır. Savaş sonrası dönemde azgelişmiş ve yoksul olarak etiketlenen ülkelerin özellikleri, ülkelerin gelirleri karşılaştırılarak belirlenmiştir. Azgelişmiş ülkeler iktisadi, sosyal, siyasal ve kültürel açılarından bir an önce zengin ülkeler seviyesine ulaşma çabasına hatta yarışı içine girmişlerdir ve bu çabalar zengin ülkeler tarafından da desteklenmiştir.

Azgelişmiş ülkelerde kalkınabilmek için gelir artışlarının ve büyümenin hedeflenmesi, onları bu dönüşümleri yaşamış, modernleşmiş, sanayileşmiş ve kalkınmış zengin ülkelere bağımlı hale getirir. Kalkınma, modernleşme, kentleşme, teknolojik ilerleme vb. dönüşümler genellikle azgelişmiş ülkelerin ulaşmak istedikleri amaçlardır. Kalkınma politikalarının önemli bir amacı, geleneksel yapılar barındıran azgelişmiş ülkelerin modernleşme süreçlerinin hızlandırılmasıdır. Modern batılı devletler, kendilerine ait birikimleri azgelişmiş ülkelerinde sahip olması gerektiği iddiasındadır. Benzer şekilde azgelişmiş ülkeler zengin olarak tanımlanan ülkelerin koşullarına ulaşmak için modern olmaları gerektiği kanısındadırlar.

1980'lere kadar azgelişmiş ülkelerin kalkınma politikalarında ve uygulamalarında uluslararası kuruluşların "iyi" niyetli çabalarına tanık olunmuş, fakat aradan geçen süre zarfında azgelişmiş ülkelerin kalkınma göstergelerinde beklenen ilerleme sağlanamamıştır. 1980 sonrasında dünyanın tek kutuplu bir yapıya kavuşmasının ardından küreselleşme ve neo-liberalizmin yükselişi, kendini yoksul ve yardıma muhtaç hisseden uluslar ve topluluklar için tek alternatif olarak sahneye çıkmıştır. Kalkınma iktisadi sorgulanmış ve çözüm olarak piyasalara müdahalelerin sorun oluşturduğu, Keynesyen politikalara son verilmesiyle piyasa önderliğinde kalkınmanın kendiliğinden gerçekleşeceği savunulmuştur. Washington Uzlaşısı'nı Post Washington Uzlaşısı takip etmiş ve azgelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına çözümler aranmıştır. Önerilen bu politikaların da çözümden uzak olduğu gözlenmiştir. Egemen yazında, kalkınma ve yoksulluk sorunlarına yönelik sürekli çözümler üretildiği ancak modernist anlayışlardan da vazgeçilmediği görülmektedir.

1980'lerden sonra kalkınma yazınında iki ana düşünce pratiğinin geliştiği söylenebilir. Bir taraftan piyasalar sorunsuz tek alternatif olarak ilan edilirken, diğer taraftan post yapısalçılık ve postmodern analizler sosyal bilimlerin diğer alanlarında olduğu gibi iktisat, kalkınma ve yoksulluk söylemlerine ilişkin kabullerin evrenselliğini sorgular. Kalkınma ve yoksulluk söyleminde, diğer modern söylemsel araçlarda olduğu gibi, konu ele alınmadan önce konunun tarafları belirlenir. Modernitenin sosyal bilimlerdeki mantığı budur. Öncelikle üstün olan seçilir, yetkiler ve yetkililer belirlenir ve sonrasında nesnel tarafsız olma iddiasıyla çözüm yolları bulunur. Kalkınma ve yoksulluk söylemi de bu mantık çerçevesinde ilerlemiştir. İktisat ve kalkınma iktisadi evrensel çözümler ortaya koyduğunu ileri sürer. Dolayısıyla moderniteden ve modernist bakış açılarından etkilenirler. Kalkınma ve modernleşme gibi kavramlar iktidarını meşrulaştırmak isteyenlerin kullandıkları araçlardır.

Sosyal bilimlerde, 1980'li yıllardan sonra önem kazanan postmodern bakışlar; farklılıklara önem verir, evrensel olduğunu ileri süren meta anlatıların farklı görüşleri baskı altına almasını ve ötekileştirmesini eleştirir ve söylem olarak üretilen baskıcı yapıların iktidarını sonlandırmayı hedefler. Postmodern görüşler evrensel olma iddiasında değildirler ve insanların doğal ya da yerel farklılıklarının önemsizleştirilmesine karşı çıkarlar. Bu yaklaşımlarda söylem, meta anlatılar, iktidar, temsil rejimleri ve ikili kelime grupları gibi modernite de sorgulanmayan alanlara yönelik eleştiriler yapılır. Postmodern görüşler söylem analizi yardımıyla kalkınma ve yoksulluk yazınına birer söylem olarak değerlendirir.

Postmodern bakış açıları, kalkınma ve yoksulluk söylemlerinin bilinçli birer kurgunun ürünü olduğu belirtilir. Yoksulluğa yönelik kurguda yoksulluğun keşfi, DB'nin 1948 yılında belirli bir gelir düzeyini yoksulluk ölçütü olarak kullanmasıyla başlar. Bu tarihten sonra önemli bir nüfus yoksul hale getirilmiş ve zengin ülkelerin dünya refahı için az gelişmiş ülkelere yardım etmesine karar verilmiştir. Yoksulluğun keşfinden sonra, ABD'nin dünya ekonomisindeki egemenliği kalıcı bir karakter kazanmıştır. Yoksullukla mücadele adına yerel topluluklar dünya ekonomisine ve piyasa mekanizmasına dahil edilmiş, yoksullukla mücadelenin aktörleri ve iktidar yapılarının şekillendirilmesiyle birlikte evrensel, gelir temelli ve kültüre önem vermeyen bir yapı oluşturulmuştur. Yoksulluğun sadece iktisadi verilerle açıklanması, yoksulluğun tarihsel, kültürel ve siyasal boyutlarının ihmali anlamına gelir. Yoksulluk ölçütleri teknik olarak tanımlandığından, yoksulluğu etkileyen politik süreçler unutulur.

Postmodern bakışlar yoksulluğu konu edinen egemen modernist yazının dayanak noktalarını oluşturan, kıtlık, sınırsız istekler, sınırlı kaynaklar, ihtiyaçlar vb. kavramların kalkınma söyleminde geliştirilen bilinçli birer kurgunun araçları olduğunu vurgular. Kıtlık, sınırsız istekler ve sınırlı kaynaklar arasındaki denge sağlanamadığında ortaya çıkar. Fakat kalkınma, yoksulluk ve kıtlık gibi kavramlar postmodern bir mercekle deşifre edildiğinde bu sorunların tanımlanmasında ve bu sorunlarla mücadelede önemli farklılıklar ortaya çıkar. İleride de görüleceği gibi, Lakshman Yapa, kalkınma tarihinin toplumsal olarak inşa edilmiş bir kıtlık tarihini içerdiğini vurgular. Kalkınma söylemi, kıtlığın toplumsal kökenlerini gizlediği ölçüde, yoksulluğun ortaya çıkışında etkilidir.

Yoksulluk tanımlamaları üzerinde ortaya çıkan belirsizlik, yoksulluk söyleminin keyfiliğinin ya da öznelliğinin göstergesidir. Postmodern bakışlar, yerel kültürlerdeki yoksulluk algılarını önemser. Örneğin, geleneksel bir toplulukta yoksul olmak belki de o topluluk için başka

zenginliklerin göstergesidir. Kalkınma ve yoksulluk söylemi, geleneksel toplumlarda maddi zenginlik yarışını hızlandırmış ve ahlaki değerlere zarar vermiştir. Ancak bu topluluklarda keyifli yoksulluk, yalınlık ve tutumluluk gibi ahlaki değerler içeren değerler de vardır.

Bu çalışmada postmodern bir bakış açısıyla yoksulluğun nasıl ele alındığı incelenecek ve bu bakış açıları sonrasında ortaya çıkan eleştiri ve farklılaşmalara yer verilecektir. Çalışma bu giriş bölümü de dahil beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde teorik arka plana yer verilecektir. Bu bölümde postmodern yoksulluk eleştirileri, çıkarımları ve çözüm önerileri için gerekli teorik alt yapı tartışılacaktır. Bu nedenle postmodernitenin temel kuramsal kavramları, kalkınma iktisadının kısa bir eleştirisi ve yoksulluk için oldukça önemli olan kıtlık, ihtiyaçlar ve kaynaklar kavramları postmodern bakış açılarıyla incelenecektir. Postmodernitenin eleştirel yönlerinin yoksulluğa yansımalarının yer aldığı üçüncü bölümde, postmodern bir yoksulluk algısının eleştirel yönlerine değinilerek yoksulluğa farklı açılardan bakmanın mümkün olduğu değerlendirilecektir. Postmodern bir bakışla yoksulluğun nasıl ele alınacağı genelde bir üst anlatı oluşturan kalkınma ve yoksulluk söylemine yönelik eleştirileri içerir. Bu bölümde bu eleştirilere ve bu eleştirilerden uzak bir yoksulluk algısı üzerinde durulacaktır. Dördüncü bölümde, postmodern yoksulluk çözümlerinin neleri içerebileceği incelenecektir. Postmodern yaklaşımlar öncelikle eleştirdikleri noktalardan uzaklaşarak farklı, yerel ve aynı anda var olabilen çözümlere odaklanırlar. Bu nedenle evrensel çözüm önerileri üzerinde durulmaz. Kalkınma söyleminin kurgusunun temel taşı olan varsayımları hatalı ve bilinçli seçimlerce üretilmiş ve böylece yoksulluk apolitik özellikler kazanmıştır. Postmodern çözümler için kalkınma söyleminin reddedilmesi, yerel toplulukların kalkınma söylemine karşı gösterdikleri direnç ve alternatif bir kalkınma yerine kalkınmaya alternatifler tartışılacaktır.

## 2. Teorik Arka Plan

Postmodern bakışların yoksulluk yazınına yönelttikleri eleştirilerin anlaşılabilmesi için bu eleştirilerin gelişim süreci, karşı oldukları felsefi söylem ve bunların iktisat, kalkınma ve yoksulluk üzerindeki yansımaları bilinmelidir. Bu amaçla bu alt bölümde moderniteden post moderniteye nasıl geçildiği ve postmodern görüşlerin moderniteye yönelttikleri eleştirilere konu dahilinde kısaca değinilecektir. Kalkınma iktisadının neden başarısız olduğu postmodern bir bakışla ele alındıktan sonra yoksulluk yazınının üzerine temellendiği kıtlık, ihtiyaçlar ve kaynaklar kavramlarının postmodern bir bakışla nasıl farklı okunabileceği gösterilecektir.

### 2.1. Moderniteden Postmoderniteye

Dünya siyasi, iktisadi ve kültürel dönüşümünde önemli bir yere sahip olan modernite, 16. yüzyılda batıda ortaya çıkmış, 19. yüzyılda uygulama alanı bulmuş ve özellikle sosyal bilimlerde geliştirilen teorilerde önemli belirleyicilik kazanmıştır. Modernitenin toplumsal olaylara cevap veren, kurgulayan ve kuşatan bir karaktere sahip olduğu fikri uygulamaya dönüşmesinde etkilidir. Batılı ülkeler modernitenin de yardımıyla toplumsal, siyasal, kültürel ve iktisadi alanlarda egemenlik kazanarak söz sahibi olmuşlardır. Kalkınma yazınında geliştirilen teoriler, moderniteden ve modernist bakış açılarından etkilenmiştir. Ancak zamanla modernitenin vaat ettiği dönüşümler gerçekleşmemiş ve batılı ülkeler lehine eşitsiz bir dünya düzeni ortaya çıkmıştır (Karakas, 2006: 2). İkinci Dünya Savaşı sonrasında kalkınma, farklı yollarla da olsa kapitalist ve sosyalist toplumlarda ulaşılması gereken bir hedeftir. Her iki modelde de milli

gelirin büyüme hedefi ortaktır ve bu hedef iktisadi başarının yanı sıra ideolojik başarının kriteridir. 1980'lerin sonlarında kalkınma hayal kırıklığı yaratırken, bir ülkenin seçtiği paradigmanın önemli kalmamıştır. Bu süreçte artan büyüme vurgusu başarılı olamamış, “insanlar büyümeye kurban edilmiş” ve doğaya önemli zararlar verilmiştir. Kalkınma projeleri, yerel toplulukların katılımı olmaksızın uzmanlar tarafından tasarlanmış ve sonuç olarak kalkınmanın “iyi” ya da “kötü” örnekleri benzer olumsuz sonuçlar doğurmuştur (Yapa vd., 1995: 106). Bu olumsuzluklarının önemli bir nedeni moderniteye olan bağlılıktır.

1980'li yıllarda sosyal bilimlerde postmodern eleştirilerin önem kazanmasıyla moderniteye önemli eleştiriler yöneltilmiştir. Postmodern anlayışlar unutulmuş ve değersizleştirilmiş farklılıkların ön plana çıkarılmasını hedefler, var olan bütün “-izm”lerin sosyal bir mühendisliğe yöneldiğini ve bu nedenle reddedilmesi gerektiğini savunur, farklılıklara vurgu yapar, evrensel olma iddiasıyla meta anlatıların diğer görüşleri nasıl baskı altına aldığını ve ötekileştirdiğini deşifre eder ve söylem olarak üretildiğini iddia ettiği bu baskıcı yapının iktidarını sonlandırmayı hedefler (Kaçanoğlu, 2020a: 116).

Meta anlatılar, kendi konumlarını güvence altına almak ve geleceği kendi çıkarları doğrultusunda belirlemek amacıyla her şeyi açıklamak için dillendirilmiş kurmaca öyküler olarak tanımlanabilir. Meta anlatılara yöneltilen en önemli eleştiri kendileri dışındaki tüm dünya görüşlerini, toplum tasarımlarını, her türden yerel anlatıyı dışlayarak göz ardı etmeleridir (Kaçanoğlu, 2020b: 99). Postmodernite, tüm kapsayıcı dünya görüşlerini (politik, dini veya sosyal) tüm sorulara önceden belirlenmiş cevaplar sağlayan, meta anlatılar olduğu için reddeder. Postmodern bakışlarda alternatif bir varsayımlar dizisi oluşturmanın imkansız olduğu vurgulanır, evrensel önermeler oluşturmak yerine susturulmuş yerel sesler üzerinde durulur ve insanların doğal farklılıklarının, “öteki” olarak kodlanması eleştirilir.

Postmodernite, yapısalılık sonrası eleştirileri içeren postyapısal bakışlardan etkilenmiştir. Postyapısalcular, metinlerde anlamların nasıl oluşturulduğunu sorgularlar. Postyapısal düşünce gösterge bilimine dayanır. Saussure ve Peirce'in bir göstergenin üç bölümden oluştuğunu savunurlar. Bunlar bir kelime (a *word*, gösteren/*signifier*), bir kavram (a *concept*, belirtilen/a *signified*) ve bir nesne (*object*, bir referans/a *referent*). Her bir kelime/nesne ikilisi farklı aracı kavramlarla ifade edilebilir. Dolayısıyla nesnelere benzersiz ve tek bir anlamı yoktur. Bir nesne tartışılırken, aracı kavramlardan sadece biri veya birkaçı kullanılır. Modern bilim modelinde, söylemin gerçek anlamı yansıtması beklendiğinden, kelimelerin nesnelere dünyasında zaten mevcut bir anlamı yansıttığı varsayılır. Postyapısalculara göre, şeylerin kelimelerce içerilen içsel anlamları yoktur. Şeyler, onları anlamamızı sağlayan kavramlar ya da göstergeler tarafından inşa edilir. Akademide özne ve nesne söylem tarafından oluşturulduğundan araştırmacı çözmeye çalıştığı problemin dışında ve tarafsız değildir. Sosyal bilimlerde tartışılan sorunların nedenleri söylemsel olarak üretildiğinden tutarlılık ve süreklilik içermezler. Bu sorunlar, nedenleri ve çözümleri söylemsel olarak inşa edilen belirli tercihlerin ürünüdür. Böylece bir sorun karşısında baştan yapılan seçimlerle, sorunun çözüm yöntemleri, çözüme yetkili kişileri ve iktidarın sahibi belirlenir (Yapa, 2002: 34-35; Ziai, 2009: 195). Postyapısal argümanın başlangıç noktası, sosyal bilimin önceden verili bir dünyayı basitçe yansıtamayacağı, çünkü dünyanın bilimin tanımladığı şey tarafından inşa edildiğidir (Yapa, 2002: 44). Dolayısıyla nesnel, evrensel ve gerçeklik iddiasında olan teoriler, modernist görüşlerin savunduğunun aksine bilinçli tercihlerin ürünüdür.

Postmodern anlayışlar söylem analizi ile “yapısal öneme sahip olma”, “kimlik inşası” ve “fark” kavramları üzerine odaklanır. Hakim anlamlar çoğunlukla kendisi ve hakim gerçekliği tanımlayan “ötekiyle” karşılaştırma yoluyla oluşturulur. Söylem, bir konuyla ilgili belirli bir bilgi türünü konuşmak için (temsil etmek için) kullanılan bir grup ifadedir. Söylem, bir konunun belirli bir yolla inşa edilmesini sağlar, konunun inşa edilebileceği diğer yolları sınırlar ve farklı kurumsal düzenlemelerde birçok kişi tarafından üretilebilir. Söylem aracılığıyla gerçekleri açıklamak için yapılan tercihler neyin doğru olduğuna karar verme sürecine müdahale eder. Sosyal bilimlerde, kalkınma ve yoksulluk kavramları da dahil olmak üzere tüm kavramlar birer “temsil rejimi” içinde var olur. Kalkınma ve modernleşme gibi kavramlar iktidarın oluşum sürecinde etkilidir. Teorik öncül, kavramların, iktidarı inşa etmesidir. Söylemin dünyayı yaratması ve kurması öncülünün varlığında az gelişmişlik yapısal değil söylemseldir (Kaçanoğlu, 2020a: 119). Sosyal bilimlerde sorunların nedenleri araştırılırken başlangıçtaki paradigma seçimi söylemsel bir tercihi yansıtır. Neoklasik iktisat, bireysel davranışı, rasyonel kişisel çıkarı, piyasaları, geliri ve üretkenliği vurgular. Marksistler toplumsal yapı ve sınıf sömürsüne dikkat çeker. Bu teorilerden birinin seçimi, konuya yönelik araştırma tasarımlarını, değişkenleri ve problemlerin teşhisini etkiler. Yapa’nın belirttiği gibi “Sosyal bilimlerde nedensel failler teorik olarak seçilir, söylemsel olarak inşa edilir ve sosyal olarak onaylanır” (Yapa, 1996: 719).

Foucault için söylemler, insanları ayrıştırarak insanlar arası ilişkileri şekillendiren iktidar biçimleridir. Foucault’ya göre “bilgi önemli ölçüde iktidar ile iç içe geçmiştir”, “hakikat her zaman toplumsal bir kurgudur” ve “iktidar üretici olabileceği gibi yasaklayıcıdır”. Tarihsel süreç içerisinde birbiriyle bağlantılı olmayan farklı bilgi kümeleri ortaya çıktığı için, insanı ve toplumu açıklayan tek bir bilgi kümesinden bahsetmek mümkün değildir. Farklı bilgi kümelerinin varlığında, bu kümeler arasında egemen olmaya çalışanın görevi iktidarını meşrulaştırmaktadır. Fakat egemen hale gelen bilgi kümesinin iktidarı tartışmalıdır. Foucault’ya göre bu iktidara, gerçekliğin diğer açıklamalarını sunan alternatif söylemlerle meydan okunabilir. Söylem, egemen anlamların tartışıldığı ve iktidar ilişkilerinin belirlendiği alandır (Kaçanoğlu, 2020a: 118). Söylemin iktidar yapıcı dinamiğinin vurgulanması, kalkınma söylemi ve yoksulluk söylemi kavramlarının arka planının anlaşılmasını kolaylaştırır.

## 2.2. Kalkınma İktisadının Başarısızlığı

Yoksulluk ve yoksullukla mücadele kavramlarının deşifre edebilmek için kalkınma söyleminin az gelişmiş ülkelerdeki yoksulluk politikaları üzerindeki etkilerinin tartışılması gerekir (Escobar, 1995: 22). Öncelikle kalkınma söyleminin tanımsal yapısını ele alalım. Yoksulluk, insanların yiyecek, su, barınma, giyim, sağlık ve eğitim gibi temel ihtiyaçlarını karşılayamadıkları durumlarda ortaya çıkar. Az gelişmişlik kavramı, yoksul bir ulusun özelliklerini tanımlamak için düşük kişi başına gelir, yavaş büyüme hızı, düşük yaşam ve tüketim seviyeleri ve zayıf altyapıyı vb. ifade eder. Kalkınma kavramı, mal ve hizmetlerin tüketimini ve üretimini genişleterek, bir başka ifadeyle büyümeyi hızlandırarak yaşam standartlarını iyileştirilmeye yönelik tüm çabaları ifade eder. Kalkınma kavramı, bu süreci tasarlayan, destekleyen ve uygulayan tüm kurumları, değerleri ve iktisat teorilerini de kapsar. Bu tanımlara göre, az gelişmiş ülkelerin yoksul olmalarının önemli bir nedeni, üretim güçlerinin zayıf olmasıdır. Dolayısıyla, yoksulluğun çözümü için üretim güçlerinin iyileştirilmesi ve niceliksel olarak genişletilmesi gereklidir (Yapa vd., 1995: 105-106).





Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

Kalkınma söyleminde, kalkınma politikalarını uygulayan ülkelerin er ya da geç zenginleşecekleri ve kalkınacakları savunulur. Zengin ülkelerin deneyimleri kalkınmayı sağlayacak finansal ve teknolojik kapasiteye sahip olduklarını gösterdiğinden, bu arzu edilir ve kaçınılmazdır. Kalkınmanın bir halden başka bir hale geçişi kapsadığı bu kabulden sonra 1950'lerin sonu ve 1960'ların başında modernleşme ve büyümenin aşamaları teorileri benimsenmiş ve bu durum ilerici, düzenli ve istikrarlı bir karakter kazanmıştır. Kalkınma politikaları ve programları yardımıyla geleneksel toplumların “modernleştirilmesi” hedeflenir. Modernleşme, “doğru” değerlerin benimsenmesi olarak kabul edilir ve genellikle kültürlü batı toplumları idealinde somutlaşır. Sanayileşme ve kentleşme modernleşmenin olmazsa olmazı olduğu için büyük bir kısmı yurtdışından karşılanacak olan sermaye zorunludur. Kalkınma söylemi, etki alanındaki nesnelere tarafından değil etki alanındaki nesnelere oluşturularak ve belirli şekillerde düzenleyerek gelişmiştir. Kalkınma yazınında kurumlar, sosyoekonomik süreçler, bilgi biçimleri, teknolojik faktörler vb. arasındaki ilişkiler, nesnelere, kavramların, teorilerin ve stratejilerin söyleme dahil edildiği koşulları belirler. Böylece bu ilişkiler sistemi, oyunun kurallarını belirleyen söylemsel bir pratik kazanır. Kalkınma söyleminde, kalkınma politikaları adına kimin, hangi bakış açısıyla, hangi yetkiyle ve hangi uzmanlık ölçütlerine göre konuşabileceği belirlenir. Ayrıca sorunların, teorilerin veya nesnenin ortaya çıkması, adlandırılması, analiz edilmesi ve bir politika veya plana dönüştürülmesi için uyulması gereken kurallar belirtilir. Kalkınma söylemi, az gelişmişliğin temel sorunlarını çözememekle birlikte, politik ve teknik olarak yönetilebilir bir az gelişmişlik türü ortaya çıkarmıştır (Escobar, 1995: 30-47).

1980'li yıllarda az gelişmiş ülkelerin uyguladıkları kalkınma politikaları, beklenen refah artışlarını gerçekleştirilememiştir. Kalkınma politikaları az gelişmiş ülkelerde yıkıcı sonuçlar doğurmuş, eşitsizlikler artmış ve çevreye önemli zararlar verilmiştir. Dolayısıyla 1980'lerde birlikte kalkınma rüyasına olan inanç ortadan kaybolmuş ve her ülkenin zengin ülkeler gibi kalkınabileceği umudu inandırıcılığını yitirmiştir (Rist, 2008: 226). Kalkınma politikalarının başarısızlığını gösteren kanıtlar farkındalığı arttırmış ve kalkınmaya yönelik büyük bir hayal kırıklığı ortaya çıkarmıştır (Yapa vd., 1995: 108). Kalkınma iktisadının çıkmaza girdiği ileri sürülmüş ve piyasaları öngören politikalar tek alternatif olarak ele alınmıştır.

Postmodern görüşler sosyal bilimlerin birçok alanında olduğu gibi kalkınma yazınına da etkilemiştir. Kalkınma yazınında postmodern görüşlerin ifadesi olan postkalkınma yaklaşımları, kalkınma yazınında postmodern bakışları içeren eleştiriler yapar. Özellikle kalkınmaya ve yoksulluğa yönelik yaklaşımların postmodern yorumları postkalkınma yaklaşımlarıyla yakından bağlantılıdır.

Postkalkınmacılar ideoloji haline dönüşmüş dayatmacı kalkınma teorilerine karşı çıkararak “alternatif kalkınma” önerileri yerine bir bütün olarak “kalkınmaya alternatifler”e vurgu yaparlar. Bu söylem, kalkınmanın sözde ideolojik, tekil ve evrensel yönlerinin terk edilmesini içerir. Kalkınma projesi modern kalkınma çerçevesinde kavramsallaştırıldığı için bu haliyle sürdürülebilir değildir. Postkalkınmacılar kalkınmayı, hitap ettiği nesneyi düzenleyen ve oluşturan bir söylem olarak ele alırlar. Bu nedenle, kalkınma yazınında kalkınma teorilerinin ve uygulamalarının neden başarısız olduğuna dair açıklamalar sunarlar (Nustad, 2001: 479-480). Kalkınma söyleminde kullanılan kavramların, söylem analizi yapılır ve böylece bu söylemi kurgulayan batılı ülkelerin iktidarı nasıl ele geçirdikleri ortaya konur. Postkalkınma yaklaşımı,

kalkınma projesini eşitsiz bir söylemin şekillendirdiğine dikkat çeker ve kalkınma söylemi yoluyla yoksul ve muhtaç bir üçüncü dünyanın nasıl inşa edildiğini inceler. Postkalkınma yaklaşımlarında “alternatif kalkınma” yerine “kalkınmaya alternatifler” arayışı, “bir bütün olarak kalkınma projesinin terk edilmesi” ve “yerel kalkınmanın önemi” vurgulanır. Bu nedenle, postkalkınma yaklaşımının tanımı, yerel kültüre ve bilgiye olan ilgi, yerleşik bilimsel söylemlere karşı kritik bir duruş ve yerelleştirilmiş, çoğulcu taban hareketlerinin savunulması ve geliştirilmesini içerir (Ziai, 2015: 834; Escobar, 1995).

### 2.3. Kıtık, İhtiyaçlar ve Kaynaklar

Yoksulluğu konu edinen anaakım/modernist yaklaşımlar için kıtlık, ihtiyaçlar ve kaynaklar gibi kavramlar, önemli teorik araçlardır. Fakat bu kavramlar postmodern anlayışlarla deşifre edildiğinde, yoksulluk değerlendirmelerinde, tanımlamalarında ve çözümlemelerinde önemli farklılıklar ortaya çıkar.

İktisat biliminin teorik kurgusunun temel taşı ve önemli bir dayanağı toplumsal hayatın genel geçer bir varsayımı olarak kabul edilen kıtlık önermesidir. İktisadın kurallarının evrensel olduğu varsayımı kıtlık varsayımından teorik destek bulur (Esteva, 2010: 15). Postmodern bir bakış açısıyla kıtlık, kalkınma söyleminin ortaya çıkışıyla şekillenen söylemsel bir araçtır. Kalkınma söyleminin gelişmesiyle birlikte toplumlar daha fazla üretim ve büyüme arayışı içinde doğaya yönelmişlerdir. Kıtlık incelenirken, bir ülkede ortaya çıkan özel kıtlık ve genel kıtlık durumları farklı anlamlara gelir. Yapa, bir toplumda kıtlığın ortaya çıkmasını yoksulların sorunlarını çözmeye yönelik genel bir durumdan ziyade, belirli sosyal gruplara özgü özel bir durum olarak ele alır. Çünkü yoksulluk, toplumun tamamında yaşanmaz, belirli sosyal gruplar tarafından deneyimlenir ve özel bir durumdur. Genel kıtlık kavramı, modern zamanların tüketim kültürünün ürünü olmasına rağmen doğanın ve toplumun değişmeyen bir gerçekliği olarak kabul edilir. Böylece sınırlı kaynakların bir doğa durumu olduğu ve sınırsız isteklerin insan doğasının bir parçası olduğu vurgusuyla kıtlık kabulünün diğer yönleri gizlenir (Yapa, 1996: 713-714).

Kalkınma söyleminde, doğanın tüm ürünlerinin meta üretiminde kullanılmak üzere hammaddeler olarak piyasa ekonomisine uygun hale getirilmesi, kıtlığı ve yeni yoksulluk biçimlerini ortaya çıkarmıştır (Shiva, 2010: 239-240). İnsanların yaşamları piyasa sistemi içinde kaynakları elde etmeye ve harcamaya bağlı olduğundan, maddi kaynakların yetersizliği iktisadi faaliyetleri hesaplanabilir hale getirir. Kapitalizmin öngördüğü piyasa yapısında tüketim yetersizlikle başlar ve yoksunlukla son bulur. Piyasaların sunduğu “göz kamaştırıcı ürün yelpazesi”, insanların ulaşabileceği ancak hiçbir zaman kavrayamayacakları bir yerdedir. Tüketicilerin özgür seçim sürecinde bile, bir şeyin her satın alınması başka bir şeyden vazgeçmek anlamına geldiğinden, her kazanç aynı zamanda bir yoksunluktur (Sahlins, 1998: 6).

Yoksulluk sorununun maddi koşulları, onu açıklamak için kurulan söylemlerden bağımsız değildir. Kalkınma söyleminde kalkınma politikalarının nasıl kıtlığa neden olduğu gizlenir ve bu söylemin oluşturduğu kıtlık durumu yoksulluk kurgusunun ortaya çıkışında etkilidir (Yapa, 2002: 33). Yapa'nın argümanlarında yoksulluk, karşılıklı etkileşim halindeki teknik, sosyal, politik, kültürel, ekolojik ve akademik ilişkilerin sonucu olarak ortaya çıkan bir kıtlık biçimidir. Yoksulluğun kaynağı, söylemsel materyalist bir oluşum içinde hareket eden çoklu güçlerdir ve

kalkınma tarihi, toplumsal olarak inşa edilmiş bir kıtlık tarihini içerir (Yapa vd., 1995: 105). Açlık ve yetersiz beslenme gibi olumsuz durumlar maddi olarak ifade edilse de “yoksulluk” fikirlerin, maddenin, söylemin ve iktidarın iç içe geçtiği söylemsel materyalist bir oluşum içinde var olur. Yoksulluğun gelir eksikliğinden kaynaklandığını savunmak, bazı hanelerin temel maddi ihtiyaçları karşılamada yaşadıkları zorlukları dikkate almak ve akademik olarak sosyalleşmek için bir seçenektir. Fakat bu şekilde kalkınma söyleminde kıtlığın toplumsal kökenleri gizlenir ve bu söylemin yoksulluğun ortaya çıkışındaki etkileri unutturulur (Yapa, 1996: 707; 2002: 36).

Yapa vd., toplumsal olarak inşa edilen kıtlık için az gelişmiş ülkelerde 1970’li yıllarda gıda sektöründe hibrit tohumların kullanımının arttırılmasını gerektiren tarımsal modernizasyon sürecini örnek gösterir. Az gelişmiş ülkelerde, çiftçiler geleneksel yöntemler kullanarak her yıl hasattan en iyi tohumları bir sonraki ekim mevsimi için saklardı. Fakat tarımsal modernizasyon sürecinde kullanılan hibrit tohumların her ekim döneminde ticari tohum yetiştiricilerinden satın alınmaları gerekir. Ayrıca bu tohumların kullanımı gübre, böcek ilacı ve sulama alanlarında pahalı girdilere duyulan ihtiyacı artırır (Yapa vd., 1995: 111). Tarım toplumlarında yaşanan bilimsel ve endüstriyel devrimden sonra, endüstriyel olarak üretilen tohum ve gübreler, doğanın tohumları ve bereketinin ikamesi olarak görülmüş ve böylece toprak verimliliği ve bitki yaşamı yenilenemez bir kaynak haline getirilmiştir. Doğanın kaynak haline getirilmesiyle tohumlar şirket karı için tasarlanan ve sahip olunacak bir “genetik kaynağa” dönüştürülmüştür. Yeni tohumların geliştirilmesi bir dizi yeni girdi gerektirmiş, sulama ve krediye ulaşabilen çiftçiler yüksek verimli tohumlara sahip olabilmıştır. Böylece sınıflar ve bölgeler arası eşit olmayan kazançlar ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak kalkınma projeleri verimlilik artışlarına neden olmanın yanı sıra önemli kıtlıklar ortaya çıkarmıştır (Yapa, 1996: 719; 1998: 105; 2002: 40-41).

Postmodern anlayışlar, “ihtiyaç” kavramının kıtlık kavramına benzer şekilde icat edilen (dönüştürülen) bir kavram olduğunu vurgular. Örneğin kalkınma politikaları, yönlendirilen ve alışkanlığa neden olan ihtiyaçlar ortaya çıkarır (Rahnema, 2010a: 129). Illich, batı toplumları tarihsel olarak kalkınma, ilerleme ve büyüme kavramlarını kullanarak ihtiyaç kavramını keşfettiklerini ve daha sonra ihtiyaçların karşılanması için gerekli kuralları belirlediklerini belirtir. Kalkınma söyleminde önemli hale getirilen ihtiyaçlar, yeryüzünün talan edilmesini meşrulaştırmış ve toplumsal yapının gözeneklerine kadar sızmıştır. Neticede iktisadi bir noksanlık olan ihtiyaçlar kalkınma söyleminde biçim değiştirerek sistemin gerekliliklerine dönüşmüştür (Illich, 2010).

Yoksulluğun önlenmesi için gerekli olduğu ileri sürülen ihtiyaçlar uluslararası kuruluşlar tarafından belirlenir. Uluslararası kuruluşlar karar verici konumda oldukları için ihtiyaç söyleminin sömürgeci yapısını az gelişmiş ülkelere kolaylıkla aktarırlar. Bu kuruluşların üçüncü dünya ülkeleri için belirlediği ihtiyaçlar politik özellikler barındırır ve bu şekilde dışarıdan empoze edilen ihtiyaç söylemi bir iktidar yapısı oluşturur (Chakrabarti & Cullenberg, 2005: 7). Yoksullukla mücadele programlarında karar vericiler, kendileri için ihtiyaç olarak tanımladıkları şeylerin, az gelişmiş ülkelerde yardım etmeye çalıştıkları yoksul insanların ihtiyaçları olduğunu öne sürerler. Ancak kalkınma politikalarını tasarlayan uzmanlar tarafından belirlenen ihtiyaçlar, belirli bir ekonominin, belirli bir yoksulluk fikrinin ve belirli bir tüketici kategorisinin ihtiyaçlarına karşılık gelir. Gerçekte uzmanların kendi anlayışlarına göre belirledikleri ihtiyaçlar, yerel halkların gereksinim duyduğu ihtiyaçlar değildir. Kalkınma söyleminde yerel halkların



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

gerçek ihtiyaçları göz ardı edilir ve hatta yoksullar adına planlanan çözüm önerileri yoksullara yeni ihtiyaçlar dayatır. Kalkınma söylemi yoksullara yeni ihtiyaçlar yükledikçe, bu ihtiyaçların karşılanması daha da zorlaşır. Ayrıca yoksulların belirlenebilir ihtiyaçları olduğu gerçektir ancak bu ihtiyaçları karşılayabilecek bir iktisadi yapının her zaman oluşturulması mümkün değildir (Rahnema, 2010b: 181-186).

İktisat teorisinde kaynaklar, faktör girdileri, arazi, emek ve sermayeyi içerir ve bu kaynakların sınırlı olduğu varsayılır. Bu argümana göre dünyada sabit miktarda toprak, petrol, kömür, sermaye vb. vardır. Yapa, egemen yazında yoksullukla mücadelede “kaynaklar” kavramının konumunu eleştirir. Şöyle ki; bir kaynak "değerli bir şey" olarak tanımlanmış olsa da değer "şeyin" kendisinde bulunmaz. Değer, bir ilişkiler bağında bağlamsal olarak ortaya çıkar (Yapa, 1996: 714). Örneğin, belirli miktar tarım arazisinin önceden ölçülebilir bir “kaynak” değeri yoktur. Bu arazinin değeri toplumsal ilişkiler tarafından belirlenir ve toplumlar arasında farklılık gösterir. Bir hektarlık ekilebilir arazinin anlamı, arazi parselinin özelliklerinin yanı sıra kime ait olduğuna ve hangi teknolojinin kullanıldığından etkilenir. Toprağı sabit bir üretim faktörü olarak görmek ve diğer sayısız ilişkiyi göz ardı etmek yanıltıcıdır. Aynı durum sermaye stoku içinde geçerlidir. Her yıl belirli miktarda azotlu gübreye ihtiyaç duyan bir ülke, bu talebi karşılamak için teknik olarak uygulanabilir farklı seçeneklere sahiptir. Her yıl deniz aşırı ülkelerden gübre ithal edilebilir, ülkede fosil yakıtla dayalı bir gübre tesisi kurulabilir ya da hayvan, insan ve tarımsal atık kullanan çok sayıda yerel biyogaz tesisi kullanılabilir. Seçilen her yöntemin ne kadar (ve ne türde) sermayeye ihtiyaç duyacağı farklılık gösterecektir. Bu tercih yapılırken hakim tarımsal söylemin doğası ya da ithalat ve ihracat sektörlerinde kazanılmış menfaatlerin gücü gibi farklı koşullar etkili olur. Dolayısıyla “sınırlı sermaye” kavramı mevcut bir stoktan türetilemez. Sermayenin ne olduğu, ne kadar gerekli olduğu ve ne kadarının mevcut olduğu ilgili ülkedeki toplumsal ilişkiler içinde bağlamsal olarak belirlenir (Yapa vd., 1995: 114).

### 3. Yoksulluğa Eleştirel Bir Bakış, Postmodern Yoksulluk Çıkarımları

Postmodern bir bakışla yoksulluğun nasıl ele alınacağı genellikle meta-anlatı oluşturan kalkınma ve yoksulluk söylemine yönelik eleştirileri içerir. Bu bölümde bu eleştirilere ve bu eleştirilerden uzak bir yoksulluk algısının içeriği üzerinde durulacaktır. Postmodern bakışlar İkinci Dünya Savaşı sonrası geliştirilen yoksulluk yazınına bilinçli bir kurgu olduğunu savunur. Bu kurguda toplumların yaşamları sadece iktisadi terimlerle ifade edilmekte ve kültürel değerler göz ardı edilmektedir. Kalkınma ve yoksulluk söylemlerinde yoksulluğa sunulan çözümler ve bu konudaki görüşler, sorunun çözümünde faydası bulunmayan ve yoksulluğu somutlaştıran bir meta anlatının parçalarıdır. Yoksullukla mücadele eden politikalar bilinçli olarak zenginlerin çıkarlarına hizmet etmekte ve aradaki gelir farkının kapanmasını ve yoksulluğun son bulmasını imkansız kılarak zenginlerin zenginliğini arttırmaktadır.

#### 3.1. Yoksulluk Bir Kurgudur

Postmodern bakış açıları, yoksulluk söyleminin bir kurgu sonucu ortaya çıktığını vurgular. Bu kurgu bilinçli olarak oluşturulmuş ve icat edenlerin çıkarlarına uygun ilerlemiştir. Kalkınma yazınında ele alınan belirli temaların popüleritesindeki artış ya da düşüş, kalkınma söylemindeki farklılaşmalardan etkilenir. Bu nedenle, yoksulluk kavramına ilişkin görüşler,



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

farklı kalkınma söylemlerinin evrimi ve gerilimi ile yakından ilişkilidir. Postmodern yaklaşımlarda yoksulluk, yoksulların içinde yaşadığı gerçekliklerden ziyade, kalkınma aktörlerinin bakış açısını yansıtan bir unsurdur (Misturelli & Heffernan, 2008: 681).

Sömürge ilişkilerinin egemen olduğu 1940'tan öncesi dönemde, yoksul yerlilerin Batılılar tarafından refaha ulaştırılacaklarına inanılmış ve yoksullukla mücadele sömürgeci ülkenin onayına bırakılmıştır. Yerli halkların kalkınma için gerekli bilim ve teknoloji birikimleri olmadığından, iktisadi olarak ilerlemesi mümkün değildir. Küresel bir yoksulluk sorununun olmadığı bu dönemde, yerel halklar olgunlaşmamış, cahil olarak görülürlerdi ve ilerde bir gün "beyaz adamın" himayesiyle daha yüksek refah düzeyine ulaşacaklardı. Bu dönemde Asya, Afrika ve Latin Amerika yerel topluluklar, yoksulluğu tutumluluk ve yeterlilik gibi kültürel değerleriyle tanımlamışlar ve kendi yoksullukla mücadele yöntemlerini geliştirmişlerdir. Bu topluluklarda, piyasa ekonomisinin yaygınlaştırılması, topluluk bağlarının koparılması ve insanların toprağa, suya ve diğer kaynaklara erişiminin engellenmesi sonucunda modern anlamda kitlesel yoksulluk ortaya çıkmıştır (Escobar, 1995: 22; Sachs, 1992: 161).

1940'lar ve 1950'lerde "yoksulluk" kişi başına düşen gelirin istatistiksel bir ölçümü olarak ele alınıyordu. 1948'deki ilk raporlarından birinde Dünya Bankası, küresel yoksulluk sorununu ülkelerin gayri safi milli hasılasıyla ilişkilendirdi. Kişi başına ortalama geliri 100 doların altında olan ülkeler tanım gereği yoksul ve az gelişmiş<sup>2</sup> olduğu kabul edildi. Zengin ülkelerin, başta ABD olmak üzere yoksul ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmelerine yardımcı olma sorumluluğu dile getirildi. Böylece, tarihte ilk kez, tüm uluslar ve ülkeler başkaları ve kendileri tarafından, toplam gelirleri dünya ekonomisine hakim olanlarla karşılaştırıldığında önemsiz olduğu gerekçesiyle, yoksul olarak kabul edilmeye başladı. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra az gelişmiş ülkelerin varlığı ve kitlesel yoksulluğun "keşfi" ile bu ülkelerde yoksulluğa karşı yürütülen savaş, ekonomi politiğin yeniden yapılanmasında ve ABD egemenliğinin tüm dünyaya yayılmasında önemli bir etkidir. Bu dönemde yoksulluk ve yoksullar toplumda müdahale gerektiren bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Dünya nüfusunun üçte ikisinin yoksul olarak tanımlanmasının ardından "yoksulluk" örgütlü bir kavram haline dönüşmüş, "yoksullar" yeni araştırma nesneleri haline getirilerek batıda yoksulluk koşullarını araştıran programlar, kurumlar ve iktidar merkezleri çoğalmıştır. Yoksulluk kurgusunda kullanılan temel yöntem, yaşam koşullarının ekonomiye indirgenmesi ve yerel toplulukların dünya ekonomisine zorla entegre edilmesidir. Yoksulların çıkarlarının nerede olduğuna karar verecek olanlar, bilgi ve iktidar üstünlüğüne sahip devletler, kurumlar, profesyoneller ve uzman yetkililer olarak belirlenmiştir. Bu keşiften önce, yoksulluğa yönelik geleneksel tepkiler genellikle çoğulcu, kültürel olarak yerleşik ve bütüncül algılara dayanıyordu; yeni eylem programları evrenselci, tek yönlü, gelir temelli ve tamamen kültürsüz bir yaklaşım içeriyordu. Yoksulluk sorununun çözümü, sadece uzmanların anlayabileceği teknik özellikler ve "tarafsız" ekonomik referanslar barındırıyordu. Modern ekonominin yoksulluğu önleyebileceği mitine daha fazla insan inandıkça, yoksulluğun "gönüllü" veya "ahlaki" biçimleri değersizleştirildi ve modern toplumların "açgözlülüğünü" ve "vurgunculuğunu" teşvik eden servet artışları, ahlaki yoksulluğun değerini büyük ölçüde önemsizleştirdi. Zenginleşme yarışı ekonomi için arzu

<sup>2</sup> Yoksulluk bu tarihten önce de söylem düzeyinde mevcuttur. Bu tarihte bazı ülkelerin az gelişmiş olduğu kurgusu oluşturulmuştur. Bu ülkelerin az gelişmişliğini en temel ölçütü ise gelirlerini belirli düzeylerden az olması yani yoksul olmalarıdır.



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

edilen bir hedef olmanın yanı sıra ahlaki olarak adil bir amaç haline getirildi (Rahnema, 2010b: 175-180; Escobar, 1995: 21-24, 39; Sachs, 1992: 162).

Postmodern görüşler, uluslararası örgütlerin ve kalkınma politikalarının ortaya çıkardığı tahakküm ilişkilerine vurgu yaparak yoksulluk söyleminin sömürgeci yapısını eleştirir. Küresel yoksulluk söylemi, yoksulluk kavramını teknik olarak tanımlayıp depolitize ettiği için sömürgeci doğasını gizler (Chakrabarti & Cullenberg, 2005: 7-8). Kalkınma söyleminde yoksulluk tartışılırken, az gelişmiş ülkelerin gelenekleri, değerleri, yaşam tarzları ve tarihsel birikimleri göz ardı edilmekte ve kendilerine özgün yaşam koşulları yoksulluk olarak etiketlenmektedir. Böylece sözde yoksulların kendi yaşam biçimlerini tanımlama ve kendi hayatlarını dönüştürebilme yetenekleri aşındırılır (Escobar, 1995: 39).

Kalkınma söylemindeki zengin-yoksul ayrımı, zengin olgusuna dayanmaktadır. Postmodern bakış açılarında, zengin olan kişilerin varlığı için kıyaslanacak bir yoksullun varlığı gereklidir. Bir başka ifadeyle zengin olanın tanımlanabilmesi için yoksul olanın tanımlanması gereklidir. Yoksul tanımlandığında, karşıtı olan zengin tanımlanmış olur. Bu argümanı açarsak “zenginlikten bahsetmeden yoksulluk hakkında değerlendirme yapılamaz.” Rist, servete ya da zenginliğe karşı mücadele etmeksizin yoksulluğa karşı mücadele edip edemeyeceğimizi sorgular. Rist, “Servet yoksa yoksulluk yoktur” ifadesiyle bunu vurgular (Rist, 2008: 230). Zenginlikle karşıt bir unsur olarak yoksulluğun kendi başına ve bağımsız bir anlamı yoktur. Çünkü artan bolluk beklentisine teorik-pratik destek olarak yoksulluğun görevi, bunun gerçekleşmesini mümkün kılmaktır. Bu nedenle yoksulluğun müdahaleyle kontrol edilebileceği söylemi yanıltıcıdır (Procacci, 1991: 155). Yoksulları daha iyi bir konuma getiren kalkınma politikaları, zenginleri (yoksullara göre) daha da iyi duruma getirir ve aradaki farkın kapanması arzu edilen bir şey değildir. Dolayısıyla zengin-yoksul ayrımı belirli bir iktisadi yapının sonucu değil, aksine kalkınma söyleminin zorunluluğudur. Yoksulluk söyleminde, “dünyadaki üretken çalışmadan payına düşenden daha az çalışıp, dünya mallarından kendilerine düşenden daha fazlasını tüketen ve hayatlarını bir hizmetkarlar ordusu ve işçiler tarafından keyiflendirilen insanların hayatları idealize edilir”. Bu kurguda zenginlerin zenginliğini arttıran sisteme yeni giren insanların yoksulluğudur (Lummis, 2010: 48-50).

### 3.2. Yoksulluk Söylemi, Özne-Nesne-İktidar ve Akademisyenler

Yoksulluk araştırmaları genellikle yoksulları ve içinde buldukları koşulları tanımlamayı amaçlar. Yapa, yoksulluk söylemini “yoksulluk sektörü” ve “ekonomizm” olarak adlandırdığı yaklaşımlarla açıklar. Kalkınma söylemi içinde, yoksulluk çalışmalarına yönelik en yaygın yaklaşım, bir “yoksulluk sektörü” tanımlayarak başlar. Araştırmacılar daha sonra bu sektörün ve yoksul insanların özelliklerini inceler ve yoksulluğun nedenleri araştırılır. Yoksulluk sektörü yaklaşımında, öncelikle yoksulluk profili oluşturulur. Bu profil, yoksulluk göstergeleri, yoksulluk sınırındaki gelir ve statü gibi değişkenlerden oluşur. Yoksulluk sorununun çözümü için yoksulların kimler olduğu, yoksulluğun ne boyutta olduğu, nerede yaşadıkları ve yoksulluğa neyin sebep olduğu tartışılır. Bunun nedeni, yoksullar üzerine yapılacak bir çalışmanın onların neden yoksul olduklarını ortaya çıkaracağı inancıdır (Yapa, 1998: 95-99). Yapa, yoksulluk sorununun çözümü için öncelikle yoksulluk sektörü söyleminin deşifre edilmesi ve bunun yerine daha uygun analitik araçların geliştirilmesi gerektiğinin altını çizer. Yoksulluğu anlamak için öncelikle sosyal bilimin sınırlarının, varsayımlarının ve dilinin aşılması gerekir. Yoksulların

yoksulluk sektöründe yaşadıkları kıtlık durumları, bu sektörün dışında ve toplum geneline yayılmış teknik, sosyal, ekolojik, kültürel, politik ve akademik ilişkiler ağı içinde üretilir (Yapa, 1996: 709; 2002: 36; Yapa vd., 1995: 109).<sup>3</sup> Yapa, yoksulluk sektörü kavramının önemli eksiklikleri olduğunu belirtir. Şöyle ki:

- Yoksul insanlar incelenerek yoksulluğun nedenleri anlaşılabilir. Yoksulluk sorunu, yoksulluğun mevcut somutlaşmış temsilinden farklı bir yaklaşımla daha faydalı bir şekilde ele alınabilir.
- Yoksul olarak adlandırılan insanların özelliklerini açıklayabilecek, yoksulluk adı verilen tutarlı bir fenomenler bütünü yoktur. Yoksulluğun nedenleri, yoksulluk sektörü denen şeyin çok ötesine uzanan, topluma yayılmış bir üretim ilişkileri bağına gömülmüştür.
- Yoksulların yaşadığı maddi yoksulluklar, üretim ilişkilerinin her düğümünde toplumsal olarak inşa edilir.
- Yoksulluğun nedensel ilişkileri, kıtlığa neden olan söylemsel ve söylemsel olmayan ilişkiler ağı içinde mevcuttur.
- Yoksulluğa ilişkin mevcut akademik söylem, kıtlığın oluşturulmasına katkıda bulunur ve kıtlığın toplumsal kökenlerini gizler (Yapa, 1998: 95; 1996: 721).

Kalkınma söyleminde ve yoksulluk sektöründe, yoksulluk iktisadi bir sorun olarak temsil edilir. İnsanlar yoksuldur çünkü temel bir mal sepetine ulaşabilecek gelirleri yoktur. Akademik alanda yoksulluk söylemi, tanımlayıcı özelliği Yapa'nın "ekonomizm" olarak tanımladığı ve piyasalardan oluşan belirli bir teorik alanda inşa edilmiştir. Ekonomizm, yoksul insanların piyasa ekonomisine katılmalarının önünde engellerin varlığı nedeniyle az gelişmiş ülkelerin kalkınmaya ihtiyacı olduğunu vurgular, yoksulluğu maddi özellikleriyle temsil eder ve yoksulluğu, artan yatırım, daha fazla iş ve daha yüksek gelir yoluyla üstesinden gelinebilecek iktisadi bir sorun olarak ele alır. Ekonomizmin altında yatan varsayım, yoksulluğun serbest piyasa koşullarında ortadan kaldırılabiliridir. Ancak bu yaklaşım, "hayal gücümüzü daralttığı", "zekamızı körelttiği" ve "yoksulların durumlarındaki değişikliklerin düşünebileceği çeşitli yolları ortadan kaldırdığı" için hatalıdır. Yoksullukla mücadelede kalkınma söyleminin ortaya çıkardığı ekonomizmden vazgeçilmeli, yoksulların ihtiyaçlarına bağlamsal ve yerel bir şekilde bakılmalıdır (Yapa, 2002: 40; 1998: 100; 1996: 718; Yapa vd., 1995: 109).

Kalkınma ve yoksulluk söyleminde ortaya çıkan gelişmiş/az gelişmiş, merkez/çevre, modern/geleneksel gibi ikili çiftlerinde ilk kavram ayrıcalıklı olan ve kalkınma söyleminin teleolojik amacıdır. Dolayısıyla "az gelişmiş" kavramının tek başına olumlu bir anlamı yoktur. Bu kavram sadece daha fazla geliştirilecek olan bir durum varsa anlam kazanır. Bu açıklama

<sup>3</sup> Teknik üretim ilişkileri, üretimde kullanılan hammaddeleri, kaynakları, emeği ve teknolojiyi içeren üretim güçleridir. Toplumsal üretim ilişkileri, üretim araçlarının mülkiyetini, üretim araçlarının kullanılma biçimini ve toplumsal dağıtım kurallarını ifade eder. Üretimde girdi olarak kullanılan hammaddeler, enerji ve biyofiziksel çevre ile sayısız etkileşimi harekete geçiren atık malzemeleri, kimyasalları ve ısıyı tutmak için gerekli depolar ekolojik üretim ilişkileridir. Kültürel üretim ilişkileri ifadesi, ekonomi ve kültür arasındaki karşılıklı etkileşimlere, özellikle üretimin ortak anlamlar, inançlar, değerler ve sembollerde somutlaşan sosyal grupların "yaşam biçimleri" ile etkileşimini ifade eder. Siyasi üretim ilişkileri, iktisadi faaliyetin örgütlenmesinde devlet ve toplum arasındaki etkileşimleri içerir. Devlet, çeşitli alanlardaki faaliyetleri aracılığıyla piyasa ekonomilerinin örgütlenmesinde etkin roller üstlenir. Örneğin Üçüncü Dünya ülkelerinin kalkınma tarihi aynı zamanda devlet gücünün büyümesinin de tarihidir (Yapa, 1996: 710; Yapa vd., 1995: 109-110).



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

az gelişmiş ülkelerde açlık, yetersiz beslenme veya barınma sorunları vb. olumsuz koşulların olmadığı anlamına gelmez. Maddi ihtiyaçları oluşturan unsurlar, kendileri başka şeyleri ifade eden ve hiyerarşik farklılık sistemlerine gömülü olan “göstergelerdir” (signs). Örneğin kalkınma söyleminde bir otomobil, bizi a noktasından b noktasına götürecek basit bir ulaşım aracı olmanın yanı sıra saygınlık, çekicilik, cinsiyet üstünlüğü, başarı vb. anlamlandırma sistemlerinde var olur. Dolayısıyla çoklu anlamlara ve hiyerarşiye dayalı kültürel tüketim mantığı içinde kalarak yoksul olmanın ne anlama geldiği anlaşılabilir. Postmodern bakış açıları, kalkınma yazınında geliştirilen “daha fazla” ve “daha az” kavramlarının otoriteleri, bir başka ifadeyle kalkınma söyleminin oluşturduğu çerçeve sorgulanır. Az gelişmiş ülkelerin daha gelişmiş olmayı hedefi, yerel bilgi ve yerel kültürel değerleri zayıflatır, küresel piyasa egemenliğini güçlendirir ve akademik olarak “daha az gelişmiş ötekini” himaye edici bir özne benliği kazanılmasını sağlar (Yapa, 2002: 42-43). Postmodern bakış açıları, yoksulların görüşlerinin dikkate alınmayan analizlere kayıtsız kalmaları, yoksulluk söyleminin ortaya çıkardığı iktidarın oluşum süreciyle yakından ilişkilidir.

Postmodern perspektifler, deneyim olarak yoksulluk durumunun büyük ölçüde bir beden durumundan ziyade bir zihin durumuna dönüştüğünü ifade eder. Yoksulluğun farklı kalıplar aldığı kültür, fikirler ve semboller söylemsel olarak iktidarı oluşturan ve önemi sorgulanabilir statü kazanan durumlardır (Jackson, 1997: 147). Postmodern bakışlar, yoksulluğun iktidar yapılarıyla bağlantılı çok boyutlu bir kavram olduğunu belirtir. Kalkınma politikalarında yoksullar kendilerine yönelik politika oluşturma sürecinin dışında tutulur, anaakım kalkınma söyleminin ürettiği bilimsel bilginin tarafsızlığını vurgulanır ve bu süreçte yoksulların oynayabileceği bir rolün olmadığını savunulur. Siyasal elitler, kalkınma politikalarını oluştururken yerel bilgiye önem vermezler ve bu söylemle ikna edilen yoksullar durumlarının doğal olduğunu kabul ederler (Dini & Lippit, 2009: 10).

Postmodern bakışların yoksulluk eleştirilerinde, özne ve nesne arasındaki ayrım önem kazanır. Kalkınma söyleminde; yoksulluk araştırmalarının yazarları özne ve yoksul insanlar nesne olarak ele alınır. Yoksulluk sektöründe, yoksullar (nesne) sorun olarak görülür ve yoksul olmayanlar (özne) otomatik olarak sorunsuzluk alanına yerleştirilir. Yoksul olmayan özneler analiz, politika ve çözümün belirleyicileridirler (Yapa, 1996: 712). Nesnelere ise sadece izlemek ve kabullenmekle yetinirler.

Yoksullukla ilgili metodolojiye göre özne rasyonel, şefkatli, ahlaki bir faildir. Özne, yoksulluk sorununu çözecek entelektüel ve maddi kaynaklara sahip olan benliğin vücut bulmuş halidir. Öte yandan, nesnelere (yoksullar) diğerinin inceleme nesnesi ve kalkınmaya muhtaç olanlardır. Söylem, öznenin nesne hakkında bilgi edindiği tarafsız bir araç değildir. Özne, nesne ve söylem karşılıklı olarak kurulur ve her birinin durumu/konumu eş zamanlı olarak diğerleri tarafından belirlenir. Yapa, özne, nesne ve söylemin karşılıklı olarak oluşturulduğu argümanını, Yeşil Devrim'de önerilen politikalarla örneklendirir. Modernleşme teorisine dayanan bu teori, yüksek girdili ve yüksek verimli yeni tohum çeşitlerine tepkilerine bağlı olarak çiftçileri “ilerici” veya “geri” olarak sınıflandırır. Bu söylemde çiftçiler nesne, teorisyenler ise öznelerdir. Sonuç olarak, geniş sulak arazilere ve pahalı girdiler için sermayeye erişimi olan kapitalist çiftçiler “ilerici çiftçiler”e dönüşür. Buna karşılık vermeye gücü yetmeyen yoksul çiftçiler ya da ekolojik nedenlerle yeni tohumları kullanmak istemeyen çiftçiler “geri kalmış çiftçiler” olarak etiketlenir. Çiftçilerin “ilerici” veya “geri” olarak etiketlenmesi, özelliklerinden bağımsızdır.



Akademisyenler, çiftçileri tanımlama ve sınıflandırma öncelikleri nedeniyle politikaların temel belirleyicisidir (Yapa, 1996: 713).

Yoksulluk bir söylem olarak değerlendirildiğinde maddi yoksunluğun farklı durumlarını bir araya getiren kavramsal bir soyutlama yapılır. Bu soyutlamalar soruna çözüm üretemeyeceği için daha somut değerlendirmelere ihtiyaç duyulur. Yapa, bu noktada iki sorgu tarzını karşılaştırır. Örneğin somut bir soru olarak “Açlığa, evsizliğe ve kötü sağlık koşullarının nedeni nedir?” sorusuna verilen yanıtlar “Yoksulluğa ne sebep olur?” sorusundan farklıdır. İkinci sorunun yanıtları, yoksulluk için tanımlanan temel mallardan oluşan bir pazar sepetini satın almak için gereken gelir düzeyine odaklanır. Yoksulluk için gelire odaklanıldığında, daha varlıklı insanların yeterli gıda, barınma ve sağlık hizmetlerine sahip olduğu ve dolayısıyla yoksulluk sorunlarının ekonomik büyüme ile ortadan kalkacağı sonucuna varılır. Fakat araştırma başka bir soruyla daha işlevsel hale gelebilir. “Neden bazı hanelerin gelirleri düşük?” Bu soruya verilen yanıtlar kentsel ya da kırsal konum, bölge, istihdam, etnik köken, eğitim, cinsiyet vb. gibi değişkenlerin kullanılmasını gerektirir. Yoksulluğa yönelik anaakım çalışmalarda yoksulluk belirli hanelerde ve yerlerde ortaya çıkan sınırlı bir nesne olarak dışsallaştırılır ve neden, eylem, faillik ve iktidarın bağlantılı epistemolojisi kabul edilmiş olur. Yoksulluk iktisadi bir sorun olarak tanımlandığında, üretim ilişkilerinin her aşamasında temel malların kıtlığının toplumsal olarak nasıl inşa edildiğini görmek zorlaşır (Yapa, 1996: 717-718).

Postmodern yoksulluk anlayışlarında, yoksulluk konusunu ele alan çalışmaların yazarlarının bu söylemin gelişiminde oynadıkları rollere vurgu yapılır. Diğer bir ifadeyle, kalkınma ve yoksulluk söylemlerinin gelişiminde ve ortaya çıkışında akademisyenler etkilidir. Ancak akademisyenler nesnel davrandıklarını ve evrensel argümanlar ürettiklerini iddia ederler, ürettikleri söylem ve meta anlatılar ile iktidarlarını kalıcı hale getirirler.

Kalkınma ve yoksulluğun birer söylem olduğunu ileri süren Yapa, yoksulları doğrudan bir nesne olarak düşünmez. Aksine, çalışmalarının amacı söylemin, özellikle yoksullar üzerindeki etkisini deşifre etmektir. Yapa, yoksullarla ilgili çalışmalar, tanımlamalar ve analizler gibi söylemin olduğu akademik alanı inceler ve eleştirir (Yapa, 1996: 723). Çalışmalarında, halihazırda okutulan derslerin yoksulluğu şiddetlendiren koşulların yaratılmasındaki dolaylı rollerini vurgular. Üçüncü dünya ülkelerindeki yoksulluğu detaylandıran lise sosyal bilgiler metinlerini, önemli gazetelerin ve haber dergilerinin makalelerini ele alır. Postyapısasal argümanlardan yararlanarak kalkınma coğrafyası eleştirisi yapar. Kıtlığın toplumsal inşasında kapitalizm ve kalkınma söylemleri etkilidir ve ayrıca sosyal bilimlerdeki söylemler yoksulluğun inşasının nedensel belirleyicilerdir (Yapa, 2002: 34).

Yoksulluk söyleminde, akademik söylemler ve kıtlık arasındaki ilişkileri anlamak için içsel ve dışsal olmak üzere iki tür akademik ilişki tanımlanabilir. Yapa, yoksulluk sektörü kavramsallaştırılmasında özne/nesne ikilisinin görünümüne odaklanarak postmodern söylem ile üretim ilişkileri arasındaki bağlantıyı ilişkilendirmek için içsel akademik ilişkiler kavramını kullanır. İçsel akademik ilişkiler sosyal bilimin bilgi ürettiği “içsel” kurallara atıfta bulunur. Ampirik pozitivizm olarak bilim, tarafsız, değerden bağımsız ve politik olmadığını savunur. Dışsal akademik ilişkiler, teknoloji ve ekonomi, doğa, kültür ve devletle ilgili önemli alanlarda üretilen söylemlerle ilişkilendirilen sosyal teorileri ifade eder. Bilim insanları, bilimin sosyal problemlerin dışında durduğuna inanırlar ve kendilerini gözlemci, kolaylaştırıcı ve problem

çözücü olarak görürler. Kalkınma söylemi bu mantığa dayanır ve bu mantığa göre dış dünyadaki sorunların çözümünün önemli bir parçası kalkınmadır. Dolayısıyla postmodern bir mercekten kalkınma söyleminin yoksulluk sorununun bir parçası olduğu fikri kafa karıştırıcı ve anlamsız olarak nitelendirilebilir (Yapa vd., 1995: 110; Yapa, 1996: 710; 1998: 110-111).

Yoksulluğun akademik temsilinde yoksulluk somut bir maddi durum olarak algılanır ve bağımlı değişken haline gelir. Akademik çalışmalar insanları yoksullar ve yoksul olmayanlar olarak ikiye ayırırlar. Çalışmalar arası farklılık gösterebilen nedensel faktörlerin listesi daha sonra yoksulluğu açıklamak için kullanılır. Yoksullukla mücadele için üçüncü dünya ülkelerindeki nüfus artışına dikkat edilmesi önerilir. Fakat dünya kaynaklarının beşte dördünün dünya nüfusunun beşte biri tarafından tüketilmesi tartışılmaz. Yoksulluğun sadece iktisadi bir sorun olarak tanımlanması, aranan çözümlerin iktisadi olmasını zorunlu kılar. Bu süreçte yoksulluk sorununu çözmeye yönelik öneriler daha önemli nedenleri manipüle eder (Yapa, 2002: 36; 1996: 717).

Akademisyenlerin ürettikleri söylemler, yoksulluğun ortadan kaldırılmasının önündeki en büyük engellerden biridir ve bu durum önemli bir çıkmazın göstergesidir. Akademisyenlerin emrindeki akademik araçlar, yoksulluk sorununun parçaları olduğu için bu sorunun çözümüne yardımcı olamazlar (Yapa vd., 1995: 109; Yapa, 1998: 96). Yapa, yoksulluk konusunu ele alırken yoksullar yerine yoksullar hakkında ders veren ve yazan akademisyenlere eleştirir. O'na göre "akademik söylem yoksulluk sorununun önemli bir parçası"dır. Öğrencilerine "Soruna çözümünüz nedir?" sorusu yerine "sizin çözümünüz" üzerinde tartışmayı önerir. Yoksulluk üzerine yapılan akademik çalışmalar "benim çözümümüm" "benim siyasetimin pratiğidir". Yapa'nın "çözüm"ü yoksulları sorunları çözülecek hedef kitle olarak görmez. Dolayısıyla Yapa'nın akademik vurgusu, yoksulların yaşamlarında doğrudan bir fark yaratmayı amaçlamaz. O'nun çözümünün hedefi soruna derinden dahil olan ve gücü öncelikle söylemi eleştirel bir şekilde ele alma kapasitesi olan akademisyenlerdir. Yoksulluk çalışmalarında yoksulluğu tartışırken akademisyenlerin konumu hangi konuların inceleneceği, hangi araştırma tekniklerinin kullanılacağı, hangi siyasi ve ahlaki değerlerin benimseneceği gibi farklı anlamlar taşır. Bir akademisyenin gücü iki boyutludur. İlk boyut, nedenlerin teorik seçiminden eylemlere ve iktidara uzanan söylemsel ağla ilgilidir. Diğer boyut ise örneğin bir üniversite rektörü, bir politikacı vb. gibi akademisyenin kurumsal kimliğinden kaynaklanır. Yazar olarak sahip olduğu gücün öncelikle söylemsel olduğunu vurgulayan Yapa, aynı zamanda bir üniversite profesörü olarak kurumsal kimliğinin onu söylemsel alana yaklaştırdığını belirtir (Yapa, 1996: 723).

### 3.3. Yoksulluk Tanımlarının Keyfiliği

Postmodern bakış açıları, kalkınma söylemindeki yoksulluk tanımlarının belirsizliğini ve keyfiliğini eleştirir. Bir meta-anlatı oluşturan kalkınma söylemi, yoksulluğu açıklamak için kendi tanımlarını yapmakta, ancak bunlar genel ve evrensel açıklamalar içermemektedir. Yoksulluk ve kalkınma söyleminin yoksulluk sorununa yönelik önerileri başarılı olamayınca sorunu tanımlama kapasitesi azalmıştır.

Yoksulluk tanımları öznel değerler ve keyfilik içerdiği için kavram suiistimal edilen bir kavram haline dönüşmüş ve kavramı açıklamaya çalışanlar kavramı istedikleri yöne çekmeyi başarmışlardır. Yoksullukla mücadele programlarında ve politikalarında yoksullar adına büyük paralar harcanır ve binlerce kitap ve uzman tavsiyesi yoksulların sorunlarına çözüm sunmaya

çalışır. Ancak bu faaliyetlerde yararlananlarda dahil olmak üzere hiç kimse, yoksulluk hakkında net ve herkes tarafından kabul edilen bir görüşe sahip değildir (Escobar, 1995: 21). Yoksul, ihtiyaçlarını karşılayacak yeterli gelire sahip olmayan kişiler olarak tanımlandığında, yoksullukla mücadele, yoksunlukla ve iktisadi kaynakların yokluğuyla ilişkilendirilir. Ancak tarihsel süreçte, farklı zamanlarda ve farklı bölgelerde yoksulluğu tanımlamanın farklı yolları olmuştur. Örneğin, orta çağda yoksul, zenginlerden çok güçlülerle ilişkilendirilmiş ve zengin bir adam ruhen yoksul olabilirdi. Afrika’da yoksul, maddi malları olmayanlar yerine gidecek kimsesi olmayanlar, bir başka ifadeyle “toplumsal yetimler” olarak tanımlanırdı (Rist, 2008: 230).

Kalkınma söylemi, az gelişmiş ülkeleri tanımlayarak ortaya çıkar ve bu toplumların yoksullardan oluştuğu varsayımına dayanır. Bu varsayımın toplumların geçmişleri yok sayılır, mitleri ve efsaneleri göz ardı edilir. Kalkınma söyleminde karar vericiler yoksullar adına konuştuklarını ileri sürse de bu söylemde yoksulların sesine kulak vermeyen ve onların çektiği acılar hakkındaki fikirlerini dikkate almayan analizler yapılır (Nandy, 2002: 117).

Postmodern bakış açılarının yoksulluk söylemi yönelik eleştirisinde, yoksulluğa karşı “temsil eleştirisi” yapılır. Temsil eleştirisi, dildeki kategorilerin ve terimlerin kökenleri hakkında epistemolojik, politik ve sosyolojik noktaları içerir. Temsil eleştirisinde, harici bir nesnel dünyaya (söylemsel olarak) erişimin olmadığı, söylemin tarafsızlığının sorgulandığı ve söylemsel kategorilerin (iktidar dahil) sosyal etkileri yansıttığı ileri sürülür. Epistemolojik, metodolojik, teorik, kavramsal ya da politik unsurları içeren analizler yapılarak yoksulluk söyleminin varsayımlarının gizli kalan yönleri deşifre edilir. Temsil eleştirisi, “modern” yoksulluk söylemlerinin üçüncü dünya ülkelerindeki meşruluğunu sorgulamanın ve bu söylemlerin yerelden destek bulmayan dışsal dayatmalar olduğunun ifadesidir. Bu argümanda, “yoksulluk” kelimesinin çoklu anlamları, onun tarihsel ve dil grupları arasındaki ilişkisine bakılarak detaylandırılır. Örneğin, Orta Çağ’da yoksulluğun 40’tan fazla anlamı olduğu ve bu tanımların, terimin modern anlamıyla hiçbir ortak noktasının bulunmadığı ileri sürülür. Kapitalizmin yükselişine ve geleneksel toplumların zayıflamasına eşlik eden süreçte yoksulluğun doğasında meydana gelen değişimlerin tarihsel analizi, yoksulluğun geleneksel toplumdaki basitlik, tutumluluk ve dayanışma kavramlarına dayalı “keyifli” yoksulluk biçimlerine yer verilir. Keyifli yoksulluk, basit bir yaşam tarzını içerir. Kapitalizmin gelişmesiyle ortaya çıkan değişimler, toplumsal dayanışma bağlarını zayıflatmış ve zenginlerin tüketim kalıplarının taklit edilmesiyle tanımlanan yeni yoksulluk kalıpları ortaya çıkarmıştır. Yoksulluğun modern tanımları, toplumların ihtiyaçlarının ve isteklerinin doğasını yanlış temsil etmektedir (Shaffer, 2012: 1768-1772).

Kalkınma söyleminde yoksulluk koşullarını tanımlayan durumlar, aslında o ülkelerin farklılıklarının ifadesi olabilir. Farklı değerlere sahip olmak yoksul olmak anlamına gelmez. Örneğin, egemen kalkınma söylemi tutumluluk, yoksunluk ve kıtlık arasında ayırım yapılmaz. Öte yandan tutumluluk, piyasa ekonomisinden farklı olarak, birikim çılgınlığından arınmış bir kültürel değerdir. Yerel toplumdaki tutumlu insanların sınırlı malları vardır ve onlar için para önemsiz bir değerdir. Yerel toplumlarda, insanların tarlalara, nehirlere ve ormanlara erişimi piyasaya erişimden daha önemlidir, akrabalık ve topluluk bağlarından kaynaklanan nakit olarak ödenmesi gereken hizmetler dayanışma kalıplarıyla garanti edilir ve en önemlisi, düşük bir gelire sahip olmasına rağmen kimse aç kalmaz. Yeterlilik ancak birikimi hedefleyen toplum

tarafından baskı altına alındığında yoksulluğa dönüşür. Yerel toplumlarda kıtlık, modernleşen yoksulluğun bir sonucudur ve genellikle piyasa ekonomisini benimsemiş kentsel grupları etkiler. Bu gruplar, piyasanın belirsizliklerine karşı savunmasızdır ve paranın giderek daha önemli hale geldiği durumu yaşamak zorundadır (Sachs, 1992: 164).

Dünyanın farklı dillerinde, o kültürdeki yoksulluk algılarıyla ilişkili koşullara atıfta bulunan birçok kelime vardır. Örneğin Farsça'da, yoksul olarak algılananları adlandırmak için otuzdan fazla sözcük kullanılır. Orta Çağ'da, yoksulluk kavramının koşullarını kapsayan kırktan fazla Latince kelime vardı. Ayrıca, farklı kültürlerde yoksul her zaman zenginlinin zıt anlamı değildir. Örneğin, farklı topluluklarda çalışma araçlarından yoksun kalma, statü veya meslek işaretlerinin kaybı (bir din adamı için kitaplarının kaybı; bir soylu için, at ya da silahlar), korunma eksikliği, dışlanma, terk edilme, sakatlık ya da toplum içinde aşağılanma yoksulları tanımlamak için kullanılmıştır. Dokuzuncu yüzyılda Avrupa'da, yoksul, güçlüler tarafından özgürlüğü tehlikeye atılan bireyler için kullanılmıştır. Bu durumu Rahnema'nın verdiği bir örnekle daha iyi anlamak mümkün olabilir. Güney Afrika'nın Tswana halkı, yoksulları çekirgelerin sayıca çok olmasına gösterdiği tepkiden anlar. Zenginler, sığırları için ihtiyaç duydukları otları yemesinden endişe duyarken, sığırları olmayan yoksullar çekirgelerle beslenebildikleri için sevinirler. İranlı Sufiler, Hintli Sanyasinler ve Gandiciler gibi düşünce ekollerine göre yabancılaştırıcı maddi servetten arınmış olmak gerçek bir nimet kabul edilir. Aslında bu aynı zamanda daha yüksek zenginlik seviyelerine ulaşmak için bir fırsattır (Rahnema, 2010b: 174-184). Yerel topluluklardaki yoksulluk algıları, yerel düzeyde yoksulluğun nedenlerini açıklar ve yoksulluğun etkilerinin toplumsal pratikler aracılığıyla nasıl oluşturulduğunu gösterir. Batı Tanzanya'daki bazı topluluklarda, dolar 1980'lerden beri büyüklük yaptıkları iddialarıyla sınır dışı edilmiştir. Geçim kaynaklarına erişimin engellenmesi gibi kurumsal faktörler belirli sosyal kategorilerin yoksulluğunun hızlandırılmasında etkilidir (Green & Hulme, 2005: 874-875).

Yoksulluk söyleminde, yoksulluk, siyasal boyutları göz ardı edilerek yoksunluk ölçütleriyle açıklanır ve uluslararası kuruluşların istatistiksel sınırlamaları dahil edildiğinde tarihsel ve siyasal karakterinden soyutlanır. Aslında yoksulluk politik bir sorundur (Karakaş, 2006: 3). Yoksulluk söyleminde yoksulluk zamanla ontolojik gerçekliğinden uzaklaştırılmış, nesnel bir yoksunluk olmaktan çıkarılmış ve psikolojik bir gerçekliğe dönüşmüştür. Bu süreç politik tercihlerle şekillendirilmiş ve sosyoekonomik bir statü kazanmak vazgeçilmez bir hedef haline getirilmiştir (Esgün, 2021: 76). Yoksulluğun sınıflandırılmasına ve değerlendirilmesine yönelik teknik yaklaşımların ağırlık kazanması, yoksulluğun tanımının ve yoksulların sınıflandırılmasının politik süreçler olduğunu unutturur. Yoksulların nasıl ve neden yoksullaştığı ve yoksulluğun zenginlik üretimiyle ilişkisi yoksulluğun politik yönünü gizler (Fernandez, 2010: 415).

Yoksulluk kavramı toplumsal yapılarla bağlantılıdır ve bu nedenle kavramın tanımı, tanımı yapana göre farklılık gösterir. Üçüncü dünya ülkelerinde herhangi bir köyü ziyaret eden kalkınma uzmanları genellikle "bu insanların hiçbir şeyleri" olmadığını ve yoksul olduklarını düşünürler. Çünkü uzmanların kavramsal evrenlerinin zenginlik kriterleri burada yoktur. Çoğu durumda uzmanlar tarafından yoksul olarak etiketlenen insanlar, yoksul olarak nitelendirildiklerinin farkında değildirler (Rist, 2008: 231). Benzer şekilde Sachs'ın verdiği bir örnek durum bunu destekler. O'nun sözleriyle

“1985'teki feci depremden altı ay sonra Mexico City'nin merkezinde, sıradan insanların yaşadığı, harap bir mahalle olan Tepito'da dolaşarak geçirmiştik. Yıkım ve teslimiyet, çürüme ve sefalet bekliyorduk, ancak ziyaretimiz bizi tekrar düşündürdü: gururlu bir komşuluk ruhu, her yerde küçük inşaat kooperatifleriyle güçlü bir faaliyet vardı; gelişen bir gölge ekonomi gördük. Ama günün sonunda, biraz değerlendirme yaparak, sonunda şu söz ağzımdan çıktı: “Her şey çok iyi, ama iş bu noktaya geldiğinde, bu insanlar hala çok fakir”. Hemen, onlardan biri sertleşti: “No somos pobres, somos Tepitanos!” (We are not poor people, we are Tepitans) kısaca Bizler yoksul insanlar değiliz, biz Tepitans'ız. Ne bir kınama! Neden bu kadar saldırgan bir açıklama yapmıştım? Kalkınma felsefesi klişelerinin tepkimi tetiklemiş olduğunu utanarak kabul etmek zorunda kaldım.” (Sachs, 1992: 161).

Postmodern bakış açılarındaki yoksulluğu farklı bir şekilde ele almak ve farklı çözümler üretebilmek için yerel kültürlerdeki yoksulluk algıları dikkate alınır. Kalkınma söylemi, insanlar arası maddi zenginlik yarışını hızlandırarak insanlık dışı (dayatılmış) yoksulluk biçimlerini besler ve hatta zenginliğimizin kaynağı olan gezegenimize zarar verir. Fakat yerel toplumlarda bulunan “keyifli yoksulluk” (gönüllü/ahlaki yoksulluk) tanımları yalınlık, tutumluluk, yeterlilik ve bütün insanlara ve her türlü hayat tarzına saygı duymak gibi ahlaki ilkelere dayalı günlük geçimi sağlama fikrine dayanır (Rahnema, 2010b: 190).

Yerel toplumlardaki kültürel yoksulluk algısı, kalkınma söyleminde sunulan maddi yoksulluktan farklıdır. Geçimlik ekonomiler, piyasa ekonomisine dahil olmadan ihtiyaçlarını kendi tedarik mekanizmalarıyla karşılayabiliyorlardı. Fakat bu insanlar, piyasa için üretilen ve piyasada dağıtılan metalleri tüketmedikleri için yoksul kabul edildiler. Örneğin, yerel halklar çimentodan yapılmış evlerden ziyade bambu ve çamur gibi doğal malzemelerden yapılmış konutlarında yaşıyor ve sentetikler yerine el yapımı doğal elyaf giysileri giyiyorsa yoksul olarak adlandırılırlar. Fakat bu seçimler, bu insanların hayat standartlarının düşük olduğu anlamına gelmez. Yerel malzemelerle inşa edilen evler, yerel iklime ve ekolojiye daha iyi uyum sağlar ve doğal lifler çoğu durumda insan yapımı liflere tercih edilir ve kesinlikle daha ekonomiktir. Kalkınma söylemi, sürdürülebilir yaşam biçimlerini yok ederek ve kaynakları meta üretimine yönlendirerek maddi yoksulluğu arttırır (Shiva, 1988: 8-10).

Kalkınma söyleminin iddia ettiğinin aksine, farklı kültürlerde yoksulluk kötü bir durum olmayabilir. Bir toplumda farklı değerlerin yeniden keşfi ve çeşitliliği, o toplumdaki insanların yoksul oldukları anlamına gelmez. Bu toplumlarda “yoksulluğa” atfedilen farklı durumlar, o toplumlar için refahın ve zenginliğin farklı biçimleridir (Lummis, 2010: 51). Sahlins, ilkel kabilelerden örnek vererek, dünyanın en ilkel insanların çok az mülk sahibi olduklarını fakat yoksul olmadıklarını belirtir. O'na göre yoksulluk, belli miktardaki mal, ihtiyaçlar ve kaynaklar arasındaki ilişkilerle bağlantılı değildir. Her şeyden önce, yoksulluk insanlar arası ilişkilerin sonucudur. Bu nedenle yoksulluk, bir sosyal statü ve medeniyetin icadıdır (Sahlins, 1998: 19). Latouche, günümüz insanının yoksulluğunu farklı şekilde tanımlar. Toplumların iç huzurunu hiçbir bedel satın alamaz ve günümüzde yoksulluğun en önemli kaynağı ölümün anlamını yitirmiş olmasıdır. Kalkınma söylemi, doğal ölümler gibi ölümün her türüne savaş açmış, ölüm gerçekliğini yaşamdan dışlamaya çalışmıştır. Kalkınma söyleminde daha güzel ve daha iyi yaşam yerine daha uzun yaşamaya öncelik verilmiştir (Latouche, 2010: 284-292).

#### 4. Yoksulluğa Postmodern Çözümler

Postmodernite, modern olanın eleştirel yönlerini, iktidarını, ürettiği meta anlatıları ve egemen söylemlerini deşifre eder. Bu nedenle postmodern çözümler eleştirdikleri noktalardan uzak olan farklılığa, ötekine ve yerele önem verir ve tek bir çözüm yerine çözümlere odaklanır. Tek bir çözüm önerilmediğinden sunulan çözümlerin anlaşılması güçleşir. Postmodern bakış açıları evrensel çözüm önerileri üzerinde durulmaz ve yoksulluk sorununun çözümü için modernist bakış açılarından ve kalkınma söyleminden uzaklaşılması gerekir.

##### 4.1. Kalkınma Söylemini Reddetmek

Postmodern bakış açıları, yoksulluk sorunun çözümü için, moderniteye dayanan kalkınma ve yoksulluk çözümlerinin varsayımları da dahil tümüyle reddedilmesi gerektiğini vurgularlar. Kalkınma söyleminin kurgusunun temel taşı olan varsayımlar, hatalı ve bilinçli tercihlerle üretildiği için reddedilmelidir. Kalkınma politikaları, üçüncü dünya ülkelerinde bir dış müdahalenin gerekli olduğu gibi belirli varsayımlara dayanır ve bu varsayımlarla birlikte yoksulluk apolitik bir nitelik kazanmıştır (Nustad, 2001: 487). Kalkınma söylemini, varsayımları da dahil olmak üzere tamamen reddetmek, yoksulluğa yönelik çözüm önerilerini kolaylaştırır. Kalkınma söyleminin vaat ettiği dönüşüm, akademisyenler, iş adamları, üçüncü dünya ülkelerindeki seçkinler ve yoksullar tarafından teşvik edilir ve desteklenir. Bu desteğin arkasında az gelişmişliğin yoksulluğa neden olduğu, kalkınmanın az gelişmişliği sona erdireceği ve kalkınmanın yoksulluk sorununun çözümü olduğu varsayımları yer alır. Fakat bu kabullerin aksine bu varsayımlar yanlıştır ve dolayısıyla kalkınma söylemi izlenerek yoksulluk önlenemez. Modern anlamda yoksulluğun nedeni bizzat kalkınma söyleminin kendisi olduğuna göre, yoksulluğa çözüm önerebilmek için kalkınma projelerini teşvik etmek yerine ortadan kaldırmak gerekir (Yapa vd., 1995: 105).

Az gelişmiş ülkelerde kalkınma söyleminin yaygın olarak kabul görmesi ve toplum nezdindeki güvenilirliği, yoksulluğun ortadan kaldırılmasının önündeki en önemli engeldir. Örneğin, toplumun önemli bir düzenleyici ilkesi olarak kabul edilen kalkınma söylemi hakkında olumsuz konuşmak bile tepkilere neden olur. Kalkınma söylemi ile meşruiyet kazanan hükümetler, uluslararası kuruluşlar ve özel şirketler bu süreçten önemli kazanımlar elde ederler. Ayrıca, yoksulların önemli bir çoğunluğu, kendi yaşam koşullarını değiştirmese bile kalkınmanın gelecek nesillere daha yüksek bir yaşam standardı sunacağına inanırlar. Yapa vd. az gelişmiş ülkelerdeki yoksulluk sorununun başarısız kalkınma girişimlerine, olumsuz sonuçlanan projelere, zayıf teknolojilere ve kaynak eksikliğine dayandırılmasına karşı çıkarlar. Onlara göre yoksulluk, kalkınma politikalarının ve uygulamalarının neden olduğu gündelik ve normal bir durumdur. Bu nedenle yoksullukla mücadele için öncelikle kalkınma söylemine olan inanç sorgulanmalıdır. Bunu başarabilmek için kalkınmanın arzu edilirliğine inanan bir toplumun ikna edilmesi gerekir (Yapa vd., 1995: 108).

##### 4.2. Kalkınmaya Alternatifler Hayal Edebilmek

Kalkınma politikalarının ve uygulamalarının hegemonyasını aşmak için bu konuların yeniden ele alınması ve kalkınma söyleminin kıtlığın oluşumundaki rolünün anlaşılması gerekir. Egemen yazında sıkça dile getirilen başka bir alternatifin olmadığı inancı, yoksulluğun çözümünü engelleyen önemli bir metaforudur. Devlete, baskıcı kurumlara, sınıfa ve güçlü bireylere odaklanan geleneksel iktidar anlayışları yoksulluk sorununa çözüm getirememektedir.

Yoksulluğun çözümü için, sorunun faili olan farklı aktörler bir araya getirilmeli, tek bir ana eylem noktasından uzaklaşılmalı ve sivil toplum güçlendirilmelidir. Yoksulluk sorununun bir parçasını oluşturan mevcut söylemlerin eleştirel bir değerlendirmesi ile bu söylemlerin şekillendirdiği egemen iktidar ilişkilerinin önemi ortadan kaldırılabilir (Yapa, 1998: 109-112). Yoksulluk söylemini eleştiren bazı çalışmalar, ulusal ve uluslararası kuruluşlara tavsiyede bulunmayı hedefler. Bu kuruluşlar tavsiyeye açık olmadıkları için çözüme katkı sağlayamazlar (Matthews, 2008: 1037). Kalkınma söylemi terk edildikten sonra, postmodern söylemsel bir yaklaşım, yoksulluk sorununa tatmin edici bir bakış açısı sağlayabilir. Postmodern bakış açıları, farklı nedensel ilişkileri ortaya koyar, çoklu eylem olasılıklarına giden yolu gösterir, sosyal değişimin çoklu aktörlerini belirlemek için yoksulluk uzmanlarının ötesine geçer ve mevcut iktidar süreçlerine dair yeni bir anlayış ortaya koyar (Yapa, 1996: 707).

Yoksulluk sorununa ilişkin bağlamsal bir söylem alanı geliştirmek yoksulları "hedef grup" olmaktan çıkarıp değişimin öznesi haline getirerek sorunlarına yerel çözümler bulmayı kolaylaştıracaktır. Yoksul ülkelerde açlık ve yoksulluk "gerçek" sorunlardır. "O halde bu sorun nasıl çözülecek?" Yapa, bu soruyu gündeme getirdiğinde öncelikle bu sorgulama tarzının dil seçimini eleştirir çünkü bu söylemlerde "kalkınma" kelimesi çözüm ile birleştirilirken "açlık", "yoksulluk" ve "sorun" kelimelerinin bir arada bulunduğu dikkat edilmesi gerektiğini vurgular. Örneğin yetersiz beslenme ve yoksulluk, daha derin bir sorunun (ve aslında soruna cevap olarak sunulan) kalkınma söyleminin hegemonyasının fiziksel tezahürleridir (Yapa vd., 1995: 115). Yoksulluk sorununa çözüm önerebilmek için "soruna çözüm" sunan düşünce yapılarından vazgeçilmeli ve tüm meta anlatılara karşı postmodern bir kuşku beslenmelidir. "Yoksulluğa çözüm" kavramı başlı başına bir meta anlatıdır. "Kalkınma" ve "çözüm" terimleri birbirine zıt kavramlar olduklarından bunları eşitlemek zordur. Yoksulluk söyleminin şeyleştirilmiş bakış açısı postmodern, bağlamsal ve yerele özgü bir söylemle değiştirilmelidir. Yoksulluğun nedenleri farklı alanlarda var olduğundan, yoksulluğun çözümü için ekonominin yanı sıra teknolojide, kültürde, ekolojide, politikada ve hatta akademide cevaplar aranmalıdır. Yoksullukla mücadelede çözüm için "Soruna çözümünüz nedir?" sorusu ele alınarak yanıt bulmak mümkün olmadığına göre, yoksulluğun azaltılmasında nedensel ilişkilerin ve eylem alanlarının tanımını içeren "Değişimin yeni ajanları kimler?", "Hangi önlemleri alacaklar?" ve "Hareket etme kapasiteleri veya güçleri nelerdir?" gibi sorulara cevap aranmalıdır (Yapa, 1996: 720-721).

Postmodern alternatif bakışlar, rutin ve günlük yaşam deneyimlerine dayanan mütevazı üretim, tüketim ve toplulukla ilgili görüşlere önem verir. Bu nedenle tek bir çözüm gibi büyük bir kavramı ya da meta anlatıyı tanımlayıp, oluşturmak yerine, insanların günlük hayatlarında onlar tarafından belirlenen çözümler üzerinde durulur. Örneğin öğrenciler, öğretmenler, yazarlar, çevre ve toplum aktivistleri, çiftçiler, kadınlar vb. konunun tarafları tarafından üretilen, desteklenen ve onları güçlendirecek çözümler aranır. Yoksulluk sorununun çözümünde önemli bir engel teşkil eden yoksulluk uzmanları ve uzman bilgisi, yoksulluk söyleminin merkezinden uzaklaştırıldığında kitlelerin nasıl inşa edildiğine dair farkındalık oluşturabilir. Yoksulluğa çözüm ararken yoksulluk konusunda yeterli bilgisi olmayan uzmanlar yerine sürdürülebilir tarım alanında çalışan bilim insanları, alternatif enerji sistemleri, mimari ve kentsel tasarım, sanatçılar, eleştirel kültür teorisyenleri, gazeteciler, tarım ve sağlık

hizmetlerinde yerel bilgiye güvenenler, topluluk liderleri, çiftçiler vb. kişilerin görüşleri daha faydalıdır (Yapa, 1996: 722, Yapa vd., 1995: 115).

Postmodern bakışlar, kalkınma söylemini eleştirdikten sonra “Ne yapmalıyız?” sorusuna bu söylemde kullanılan tuzaklardan kaçınarak cevap ararlar. Yapılan araştırmalarda, yoksulların içinde bulunduğu kötü duruma yanıt vermenin, mutlaka yoksul topluluklara müdahaleyi gerektirmediği vurgulanır. Örneğin Yapa, çalışmalarında yoksulluğun yoksullarla birlikte “orada” olduğunun fark edilmesi gerektiğini savunur. Yoksulluk karmaşık ilişkiler tarafından belirlenir ve bu ilişkiler, yoksul olmayan topluluklara ve bölgelere yayılmıştır. Dolayısıyla yoksul topluluklara müdahale edilmeden yoksulluğa neden olan ilişkiler dönüştürülebilir. Matthews, toplumların içinde yaşadığı farklı yoksulluk durumlarına anlamlı cevaplar ararken ve yoksulluğun azaltılmasındaki rolleri postmodern bir bakışla tartışırken, kalkınma söyleminde tartışılan kavramların yeniden düşünülmesini önerir. Yoksulluk sorununa çözüm getirebilmek için kalkınma teorisi ve pratiğinde açıklanan temel kavramlar sorgulandıktan sonra yerine yenileri önerilmelidir (Matthews, 2008: 1035-1038).

Az gelişmiş ülkelerde insanların neden gıda ve barınma gibi temel ihtiyaç maddelerinden yoksun olduğu sorusu sadece gelire ilişkilendirilerek cevaplanamaz. Yoksulluğun temel ve değişmez nedenleri yoktur çünkü kıtlık her yerde oluşturulur ve yoksullukla mücadele edebilecek nesnel ve evrensel bir kalkınma projesi veya politikası yoktur (Yapa, 1998: 100). Yapa, kalkınma ve yoksulluk söylemini bağlamsal ve yerel söylemlerle değiştirmeyi önerir. Bunun için gerekli sorular sorulmalıdır. Örneğin "neden belirli yerlerdeki insanlar temel besin ihtiyaçlarına sahip değiller?" veya "portakal ihraç eden ülkelerde neden çocuklar C vitamini eksikliği çeker?" bu sorular cevaplanırken kıtlık yaratan söylemsel ve söylemsel olmayan pratiklerin deşifre edilmesi gerekir (Yapa vd., 1995: 115).

Kalkınma söylemi deşifre edildikten sonra, yapı bozuma uğratılan terimlerin yeniden tanımlanması ve yerlerine yeni terimlerin önerilmesiyle alternatif bir kavramsal çerçeve inşa edilebilir. Kalkınma söyleminde çözülmeye çalışılan sorunlardan bazıları bu söylemde kavramsallaştırıldığı gibi olmasa da mevcuttur. Az gelişmiş ülkelerin kalkınması için Batı'nın bilgi ve iktidar biçimleri yerine kalkınma sorunlarına farklı açılardan ve kategorilerden bakılmalıdır. Postmodern bakışların kavramlara ve temsile odaklanması, sorunlar karşısında “kelimelerle oynamak” olarak görülebilir. Bu görüşün aksine, “yoksulluk” gibi kavramların yeniden kavramlaştırılması, kelimelerin anlamlarına ve onları üreten iktidara saldırıldığı için yıkıcıdır. "Kelimelerle oynamak", insanların dünyayı görme ve hareket etme biçimlerini şekillendirmedeki rollerinin farkına varmalarını sağlar (Matthews, 2008: 1042-1043).

#### 4.3. Yerel Toplulukları Dikkate Almak

Yoksulluk ve zenginlik ne nesnel fenomenler ne de tam anlamıyla Batılı ülkeler tarafından inşa edilmiş yapılar, bu kavramlar, farklı kültürel ortamlarda farklılık gösteren toplumsal ilişkilerin sonucudur (Tucker vd., 2011: 302). Postmodern anlayışlar, az gelişmiş ülkelerin yoksullukla mücadelede batının bilgi ve uzmanlığından çok kendi birikimleriyle tutarlı bilgi ve deneyime önem vermesi gerektiğini savunur. Batılı ülkelerin kalkınma söylemi aracılığıyla empoze ettiği fikirler, az gelişmiş ülkelerin batılı yaşam tarzlarını takip etmeleri için tasarlanmış ve amacı az gelişmiş ülkelerdeki yoksulluğu kalıcı kılmak olan yeni bir sömürge programı gibi çalışır. Aslında az gelişmiş ülkeler kendi söylemlerine ve yaşam tarzlarına güvenmeyi tercih



ettiklerinde, yaşamlarının batılı (modern) anlamda yoksul olmadıklarını fark edebilirler (Dini & Lippit, 2009: 10).

Rahnema, yoksulluğun egemen söylemlerden farklı bir gözle değerlendirildiğinde, yeni bir “kurtuluş biçimi” ve diğer tüm “vahşileştirici yoksulluk” biçimlerinden uzaklaşmayı sağlayan bir bakış açısı kazanılacağını savunur. Bu süreçte gönüllü yoksulluk geleneği gibi kavramlar yeniden ele alınabilir. Modernite ve kalkınma söylemiyle gelişen ve piyasa mekanizmasını genişletmeye hizmet eden yoksulluk yazını, iktisadi açıdan takıntılı bireylerin ve ulusların daha fazla açgözlülük, daha fazla şiddet ve daha fazla sömürü için birbirleriyle savaştığı bir dünyaya dönüşmüştür. Ancak bu görüşlerin aksine, “daha merhametli” ve “bilgili insanlar”, dünyanın ancak açgözlülükten kurtulduğunda tüm ihtiyaçlarını karşılayacak kadarını sağlayabileceğinin farkındadırlar. Bu süreçte keyifli yoksulluk biçimlerinin gelişmesi, takıntı haline gelmiş olan “daha fazlaya sahip olmak” hırsı yerine “daha fazla insan olmak” vizyonunu paylaşan toplumlara ortaya çıkarabilir (Rahnema, 2010b: 190).

Postmodern görüşler, “yoksulların çaresiz kurbanlar” ve “batılıların bu yoksul kurbanlara yardım etmekle görevli yetenekli uzmanlar” olduğu şeklindeki anaakım kalkınma söylemi tarafından inşa edilen argümana meydan okur. Kalkınma söyleminin öngördüğünün aksine, gelişmiş ülkelerdeki insanların yaşamları, yoksul topluluklar kadar zengin ve anlamlı olmayabilir. Modernitenin az gelişmiş olarak nitelendirdiği toplumların yaşam tarzları, batı toplumlarına göre daha tatmin edici özellikler içerebilir. Örneğin yoksul toplumlar, sorunlarına batılı toplumların çözümlerinden farklı çözümler üretebilmişlerdir. Batı toplumlarında zenginler bireyselleşmenin kurbanıdır, bireyler zengin olmalarına rağmen yalnızdırlar. Yoksul insanların yaptığı ve yapılması gerektiğine inandıkları dayanışma modellerini yoksulluğa çözüm bulmak için bir başlangıç noktası olarak değerlendirmek başarı olasılığını artırabilir. Batılı fikirleri ve projeleri yoksul topluluklara empoze etmeye çalışmak yerine, bu topluluklarda var olan yerel girişimleri desteklemek bu topluluklarda daha etkili olabilir. Postmodern çözüm önerileri, üçüncü dünya toplumlarının yaşamlarını iyileştirmek için ülkeler arasındaki ilişkilerin sömürücü ve baskıcı yönlerini azaltmayı hedeflemelidir. İnsanlar arasındaki ilişkiler değişecekse ayrıcalık alanlarının da değişmesi gerekir. Bu süreçte ayrıcalıklı olduğunu düşünen batının kendi ayrıcalıklarına ve ötekilerin yoksulluğuna bakış açısı değiştirilmelidir. Bu nedenle, yoksulluk ve baskı ile mücadele etmek için, yoksulların ve ezilenlerin yaşamlarının yanı sıra batılı toplumların yaşamlarına, dünyayı görme/anlama ve yaşama biçimlerine, müdahale etmek gerekebilir (Matthews, 2008: 1043-1045).

Geleneksel toplumlarda kalkınma söyleminin tüm saldırılarına rağmen yerel düzeyde kalkınma ve modernite kavramlarına karşı direnir, batılı politikalar yerel biçimlerle melezleştirilir ve dönüştürülür. Yerel toplulukların kendi kültürel üretkenlikleri olduğundan bu topluluklarda kalkınma söylemi yerine yerel düzeyde kendiliğinden ortaya çıkan “kalkınma dilleri” yoksulluğa çözüm sunabilir (Escobar, 1995: 52). Yerel girişimleri desteklerken dikkatli olunmalıdır, çünkü yalnızca en çok sesini çıkaran ve önde gelen grupları desteklemek mevcut iktidar ilişkilerini gölgeleme riski taşır (Matthews, 2008: 1045).

Yerel topluluklarda kalkınma ve yoksulluk söyleminin aksine, üyelerinin ihtiyaçlarının karşılanması, diğer insan faaliyetlerini önemsizleştirdiği ölçüde değersizdir. Yerel halklar, sürdürdükleri ve uyguladıkları dayanışma, iş birliği ve karşılıklılık biçimleriyle ihtiyaçlarını

kolayca karşılarlar. Çözülmesi gereken sorunlarına kendi özgün cevaplarını üretirler. Bolluk yerel toplumlarda bir doğa durumudur ve tüm canlı türleri ihtiyaçlarını karşılamak için doğadan yararlanırlar. Hava, su ve toprak gibi kaynakların paylaşımı için herkesin bunlara erişebilmesini olanaklı kılan düzenlemeler vardır. Topluluğun refahı, doğanın kaynaklarını kullanmak ve üyeleriyle paylaşmak için kendini ne ölçüde organize ettiğine bağlıdır. Yerel toplulukların sunduğu farklı ve yaratıcı çözümler incelenerek alternatif bir dünya düzeni tasarlanabilir (Rahnema, 2010b: 187).

Yerel toplulukların kalkınma söylemine tamamen teslim olmaları beklenirken, bazı topluluklarda direnç artmıştır. Gandhi Devrimi'nden bu yana farklı taban hareketlerinin görüldüğü Asya ve Latin Amerika'nın yanı sıra Afrika'da da özgün taban hareketleri ortaya çıkmıştır. Bu hareketler lokalizedirler ve sayıları azdır. Chipko ya da Swadhyaya gibi taban hareketlerinin hızla büyümesi, destek kazanması ve verdikleri mesajlar önemlidir. Bu hareketlerinin çoğu, kalkınma söylemini reddeden yerel topluluklar tarafından tasarlanmıştır. Yerel hareketler yoksul ya da zengin olduklarına kendileri karar vermek ve yoksulluk adına dayatılan baskılardan kurtulmak isterler. Çoğu az gelişmiş ülkede kalkınma söylemine karşı artan direniş, bu halkların köklerine dönme eğilimini destekler. Bu hareketlerin geçmişten öğrendikleri dersler, onları kendi gerçekliklerine yanıt verirken kendi bilgeliklerine ve kültürlerine güvenmeye teşvik eder. Yerel hareketler yerleşik ideolojilerden uzaklaşarak gelişirler. Pek çok yerel hareket, iktidarı ele geçirme hedefi gibi eski yerleşik iktidar kavramlarını reddeder. Bu hareketler, şiddetin sadece yüzeysel değişikliklere yol açtığına, eski kurbanların yeni kurbanlara ve yeni yapısal şiddet biçimlerine dönüştüğünün, şiddet ve iktidarın dinamiklerini daha iyi anlamaları gerektiğinin ve dünyaya ve kendilerine daha farklı bakmak zorunda olduklarının farkındadırlar. Yerel hareketler, geleneksel yaşam biçimlerini korumak için olası ve anlamlı değişiklikler ararlar. Yaptıklarının başka bir yerde tekrarlanabilir olup olmadığı veya inşa edilmiş ideal toplum modellerine uyup uymadıkları önemli değildir. Bu hareketler genellikle kendilerine umut ve güç veren ve sığınmaktan hoşlandıkları yerel veya dini evrenleri tercih ederler. Yerel hareketler, içsel dönüşüm, ahlaki saflık, kendini keşfetme ve kendini tanıma gibi manevi duyguları ve faktörleri önemserler ve ortak manevi idealleri arındırıcı bir özellik ile paylaşma duygusu, bu toplumlarda yeni dayanışma biçimleri oluşturur (Rahnema, 2010b: 188-189).

#### 4.4. Geçimlik Ekonomiler Üzerine Düşünmek

Yoksulluk ve zenginlik kavramları, sınırsız istekler, sınırlı kaynaklar ve kıtlık üzerine kurulu kapitalist piyasa sisteminin kavramlarıdır. Postmodern bakış açıları, geleneksel geçimlik ekonomilerde sınırlı isteklerin mevcut yerel kaynaklar tarafından kolayca karşılanabileceğini vurgular. Çünkü geçimlik ekonomiler, düşük çalışma, artan boş zaman ve batılı "yoksulluk" kavramlarının anlamsız olduğu aktif bir toplumsal hayatın "orijinal" zenginliğine sahiptir (Tucker vd., 2011: 293).

Sahlins'in basit avcı-toplayıcı toplumlara inceleme çalışması, geçimlik ekonomiler için önemli argümanlar sunar. Sahlins, basit avcı-toplayıcı toplumların aslında zengin bir toplumu temsil ettiğini ve geleneksel görüşlerin aksine insan evriminin (gelişme, ilerleme, modernite, sanayileşme vb.) insan refahını olumsuz etkilediğini öne sürmektedir. Örneğin, kalkınma söyleminde, geçimlik bir ekonomiye sahip kabile toplumunda yaşam koşullarının çok zor

olduğu varsayılır ve iktisadi koşullar basit, sade ve güvencesiz olarak kabul edilir. Paleolitik çağın zorlu yaşam koşullarının kabulü tüm ders kitaplarında yer alır. Dolayısıyla okuyucuya, avcılarının nasıl hayatta kalmayı başardıkları ve hatta bu koşulların yaşamak olup olmadığı sorgulatılır. Kalkınma ve yoksulluk söylemlerinde daha iyi yaşamak ve hayatta kalmak için sürekli çalışmak gerektiği ve gelişmiş bir toplum inşa etmek için boş zamanın olmadığı savunulur. Avcı toplumların iktisadi yaşamı, bu söylemlerin kıtlık takıntılarının aksine, bolluk üzerine kuruludur (Sahlins, 1998: 3-4).

Avcı-toplayıcı toplumlar, çocuklarını ve eşyalarını mevsimler değiştiğinde besin kaynağının konumuna göre yer değiştirerek taşırlar ve bol miktarda erzaka sahip oldukları için kalıcı depolama araçlarına ihtiyaç duymazlar. Sahip olmadıkları şeyleri ödünç alırlar ve nesnelerin çokluğunu statü ile ilişkilendirmezler. Geçimlik ekonomilerde maddi bolluk, üretimin kolaylığı, teknolojinin basitliği ve mülkiyet yapısının sonucudur. Bu toplumlarda hammaddelerin çıkarılması ve işlenmesi yoğun çaba gerektirmez. Doğal kaynaklara erişim doğrudan, kolay ve ücretsizdir. Benzer şekilde iş bölümünde de basit kurallar vardır. Ne kadar az şeye sahip olurlarsa, o kadar özgürce hareket edebilirler, ara sıra bozulan aletlerini değiştirirler ve herhangi bir maddi mal varlığına karşı tamamen kayıtsızdırlar. Kapitalist ve modern insanın aksine, avcı ve toplayıcıların sınırlı maddi varlıkları, onları günlük ihtiyaçlarıyla ilgili tüm endişelerinden kurtarır ve hayattan zevk almalarını sağlar (Sahlins, 1998: 7-10). Sahlins, kültürün evrimi ile birlikte açlık miktarının, göreceli ve kesinlikle arttığını vurgular. Avcı ve toplayıcılar, yeterli üretim araçlarına sahip olduklarında tüm maddi ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılayabilirler. Bu nedenle, O'na göre ekonominin evrimi birbiriyle iki çelişkili yönde ilerler: “zenginleştiren ama aynı zamanda yoksullaştıran, doğaya göre temellük eden, ama insana göre mülksüzleştiren” (Sahlins, 1998: 18-19).

## 5. Sonuç

Kalkınma ve yoksulluk kavramları iktisat politikalarının önemli belirleyicileri olduğundan, az gelişmiş ülkelerde bu sorunlarla mücadelede uygulanan politikalar bu ülkelerde siyasi, iktisadi, sosyal ve kültürel etkilere ve dönüşümlere neden olur. Anaakım iktisadın ve geleneksel müdahaleci kalkınma politikalarının bu dönüştürme sürecine rağmen yoksullukla mücadelede başarısız olması, bu konulara farklı yaklaşan görüşlerin incelenmesini zorunlu kılar. Postmodernite ve postmodern yoksulluk görüşleri, modernist anaakım kalkınma ve yoksulluk söylemlerinden farklı noktalara değinir. Postmodern görüşler kalkınma ve yoksulluk söylemlerinin iktidarlarını yıkmayı hedefler. Postmodern yoksulluk görüşlerinin, yoksulluğun nasıl kurgulandığına dair sunduğu eleştirel bakış sonrası modernitenin eleştirilebilir olduğunu göstermesi bile farklı bir bilinç kazanılmasını sağlar.

Postmodern bakışlar, yoksulluk ve kalkınma söylemlerinin bilinçli olarak icat edilmiş kurgular olduğunu vurgular. Anaakım yoksulluk söylemi değerden bağımsız ve tarafsız olmadığından karakter olarak ideolojik ve politiktir. Yoksulluk yazınının ideolojik boyutu, başta ABD olmak üzere zengin batılı ülkelerin karar vericiler ve destekleyiciler olarak egemenliklerini tüm dünyaya aktarmasını sağlamıştır. Örneğin DB'nin bir raporu ile ülkelere biranda yoksul oldukları hatırlatılır ve bu toplumlar bu duruma inandırılırlar. Yoksul olmalarının nedeni kişi başına gelirlerinin belirli bir düzeten altında olmasıdır. Az gelişmiş ülkeler yoksulluktan



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

kurtulmalı ve zengin olmalıdırlar. Zengin ülkelerin “neden” ve “nasıl” zengin oldukları bu başlangıç ve sonrasında hiçbir koşulda sorgulanmaz, kirli sömürge tarihleri gizlenir ve hatta onlar gibi olmanız gerektiği için bu durum onaylanır. Kalkınma ve yoksulluk söylemleri yardımıyla zengin ülkeler kendi değerlerinin evrensel olduğunu kabul ettirirken, bu ülkelerin aslında hiçbir zaman yoksul ülkelerin zenginleşmesini ve kendileriyle rekabet etmesini istemedikleri gizlenir.

Zengin ülkeler, moderniteye olan sorgusuz sualsiz inancın yardımıyla yoksulluk söylemini kontrol ederken, kalkınma ve yoksulluk söylemi, uluslararası ilişkileri düzenleyen yeni bir sömürge programı gibi işlev görür. Yoksulluk söyleminde, yoksul toplumların piyasa mekanizmasına dahil olarak zenginleşebilecekleri savunulur. Fakat yerel topluluklarda piyasa mekanizmasının gelişmesiyle kitlesel ya da bugünkü anlamıyla modern yoksulluk artmış ve bu toplumların kültürel zenginliğini oluşturan iş birliği ve dayanışma gibi kavramlar aşındırılmıştır.

Yoksulluk yazınının önemli bir eksikliği, bu yazında yoksulluğun sadece iktisadi terimlerle ifade edilmesidir. Yoksulluk tamamen iktisadi bir sorun olarak algılandığında, çözümlerin iktisadi olması zorunludur. Yoksulluk salt bir iktisadi soruna indirildiğinde, nasıl olduğundan nasıl çözüleceğine kadar sorunun diğer tüm belirleyicileri önemsiz hale gelir. “Portakal ihraç eden ülkelerde neden çocuklar C vitamini eksikliği çeker?” sorusu yoksulluk söyleminin yetersizliğinin bir göstergesidir. Karmaşık ilişkiler sonucu ortaya çıkan yoksulluk sorununun çözümü için, evrensel çözümler yerine her toplumun kendi sorunlarına özgün çözümler aranmalıdır. Postmodern bakışların da belirttiği gibi, yoksulluk söyleminin nesnesi yoksullardır ve yoksulluk sorunu hakkında yazanlar ise özne konumundadır. Dolayısıyla yoksulluk sorununa çözüm aranırken, yoksullar çözüm sürecinden dışlanırlar, yapabilecekleri bir şeyin olmadığı savunulur ve yerel bilgi ve birikime önem verilmez. Yoksulluk olgusu ele alınırken öznenin oluşturduğu iktidar yapılarına ve iktidarı ele geçirme mücadelesine son verilmelidir. Bir başka ifadeyle yoksulların sorunlarına yoksullara duyarlı ve onların fikirlerine değer veren çözümler aranmalıdır.

Yoksullukla söyleminde, yoksulluk tanımlamalarında ortaya çıkan belirsizlik ve keyfilik, herkes tarafından kabul edilen bir yoksulluk tanımının olmaması ve tüm egemen tanımların gelire odaklanması çözüm yollarını tıkar. Yoksulluk farklı şekillerde ve farklı önceliklere göre tanımlanabilir. Farklı kültürlerde, bölgelerde ve tarihlerde yoksul olarak ele alınan olgu farklılaşmıştır. Bu nedenle, yoksulluk bağlamı bağımlıdır ve yoksulluğu teknik terimlerle tanımlamak yerine siyasal ve tarihsel boyutlarıyla ele almak gerekir. Kalkınma söylemi, az gelişmiş ülkelerin kendilerine özgü değerlerini, geleneklerini ve tarihsel kültürel birikimlerini dikkate almaz ve bu değerler yoksulluğun göstergeleri olarak görüldüğü için yoksul olarak nitelendirilen insanlar yaşam biçimlerini belirlemekten ve yaşamlarına yön vermekten mahrum kalırlar.

Yoksulluğa çözüm bulma yolunda önemli bir adım kalkınma söylemini reddetmek ve bu söylemden uzaklaşmaktır. Yoksulluğun kalkınma politikaları ve uygulamalarıyla önlenebilecek ya da mücadele edilebilecek bir durum olmadığı açıktır. Yoksullukla mücadelede yoksul ülkelerin yapmaları gereken ilk şey, kendilerine dayatılan yoksul etiketini sorgulamalarıdır. Bu sorgulama, daha iyi eğitim ve sağlık ya da teknolojik kolaylıklardan uzak durmak ve bunlardan soyutlanmak değildir. Aksine, yoksullukla mücadele adına yapılanların ve dayatılanların



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

koşulsuz kabulünden vazgeçmektir. Yoksulluğa çözüm bulmak için yoksulların sesi ve istekleri dikkate alınmalı ve sivil toplum güçlendirilmelidir. Bu süreçte iktidarı ele geçiren söylemler yerine unutilan, değersizleştirilen ve yok sayılan fikirler ve mücadeleler dikkate alınmalıdır.

Postmodern bakışlar, yoksullukla mücadelede yerel bilgi ve birikimin önemini vurgular. Önerdikleri yerel çözümlerin en önemli özelliği, değişimin öznesi olan yoksulların kendi sorunlarına çözüm aramalarıdır. Dayanışma, iş birliği ve karşılıklılık gibi yerel değerler, yoksullukla mücadelede etkili yöntemler olabilir. Yoksulluğa kendi özgün tepkilerini sunan yerel toplulukların yaratıcı çözümleri alternatif bir dünyanın da ortaya çıkmasında etkili olabilir. Kalkınma söylemine teslim olmayan yerel hareketler, üzerlerindeki baskılardan kurtulmak ve sadece geleneksel yaşam biçimlerini korumak isterler ve bu durumun evrenselliğini önemsemezler. Geleneksel toplumlarda paranın önemsizliği ve sınırlı mallarla geçimi sağlanmak bu toplumların mutluluğunu attırır.

Yoksulluğun postmodern eleştirisini ele alan bu çalışmanın amacı, geleneksel geçimlik ekonomileri yüceltmek değildir. Toplumlar yaşamak istedikleri yaşam tarzlarını seçmekte özgürdürler. Ancak çalışmada yoksullukla mücadele adına evrensellik adına kendi çıkarlarını dayatan teori, politika ve uygulamalara şüpheyle bakılması gerektiği ve bu doğrultuda eleştirel bir duruşun önemi vurgulanmıştır.

## Kaynakça

- Chakrabarti A. & Cullenberg S. (2005). Poverty and Post-Developmentalism: Class and Ethical Dimensions of Poverty Eradication. *University of California, Riverside, Economics Department, Working Paper*.
- Dini, A. & Lippit, V. (2009). *Poverty, From Orthodox to Heterodox Approaches: A Methodological Comparison Survey*. University of California, Riverside, Economics Department, Working Paper.
- Escobar, A. (1995). *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. New Jersey: Princeton University Press.
- Esgün, İ. U. (2021). Yoksulluğun Geneolojisini Düşünmek: Antropolojik-Politik Bir Tarih Okuması. *ViraVerita E-Journal: Interdisciplinary Encounters*, (14), 76-112.
- Esteva, G. (2010). Development. W. Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (1-23). London: Zed Books.
- Fernandez, B. (2010). Poor Practices: Contestations Around 'Below Poverty Line' Status in India. *Third World Quarterly*, 31(3), 415-430.
- Green, M. & Hulme, D. (2005). From Correlates and Characteristics to Causes: Thinking About Poverty From a Chronic Poverty Perspective. *World Development*, 33(6), 867-879.
- Illich, I. (2010). Needs. W. Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (95-110). London: Zed Books.
- Jackson, C. (1997). Post Poverty, Gender and Development?. *IDS Bulletin*, 28(3), 145-155.



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

- Kaçanoğlu, M. (2020a). *Amartya Sen'in Kalkınma Anlayışı: Post-Kalkınma Yaklaşımları Özelinde Bir İrdeleme*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaçanoğlu, M. (2020b). Kalkınma Yazınında Farklılıklara Vurgu: Post Kalkınma Yaklaşım(lar)ı. *Politik Ekonomik Kuram*, 4(1), 94-123.
- Karakaş, M. (2006). Yeni Yoksulluk Bağlamında Sosyal Kimlik ve Tüketimde Eşitsizlik. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 1-16.
- Latouche, S. (2010). Standard of Living. W. Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (279-294). London: Zed Books.
- Lummis, C. D. (2010). Equality. W Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (38-54). London: Zed Books.
- Matthews, S. (2008). The Role of the Privileged in Responding to Poverty: Perspectives Emerging From the Post-Development Debate. *Third World Quarterly*, 29(6), 1035-1049.
- Misturelli, F. & Heffernan, C. (2008). What is Poverty? A Diachronic Exploration of the Discourse on Poverty From the 1970s to the 2000s. *The European Journal of Development Research*, 20(4), 666-684.
- Nandy, A. (2002). The Beautiful, Expanding Future of Poverty: Popular Economics as a Psychological Defense. *International Studies Review*, 4(2), 107-121.
- Nustad, K. D. (2001). Development: The Devil We Know?. *Third World Quarterly*, 22(4), 479-489.
- Procacci, G. (1991). Social Economy and the Government of Poverty. G. Burchell (Ed.), *The Foucault Effect* (151-168). Chicago: University of Chicago Press.
- Rahnema, M. (2010a). Participation. W. Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (127-144). London: Zed Books.
- Rahnema, M. (2010b). Poverty. W. Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (174-194). London: Zed Books.
- Rist, G. (2008). *The History of Development from Western Origins to Global Faith*. London: Zed Books.
- Sachs, W. (1992). Poor not Different. E. Paul & N. Manfred (Ed.), *Real Life Economics: Understanding Wealth Creation* (161-165). London: Routledge.
- Sahlins, M. (1998). The Original Affluent Society. M. Rahnema & V. Bawtree (Ed.), *The Post-Development Reader* (3-21). London: Zed Books.
- Shaffer, P. (2012). Post-Development and Poverty: An Assessment. *Third World Quarterly*, 33(10), 1767-1782.
- Shiva, V. (1988). *Staying Alive: Women, Ecology and Survival in India*. London: Zed Books.
- Shiva, V. (2010). Resources. W Sachs (Ed.), *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power* (228-242). London: Zed Books.



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

---

- Tucker, B., Huff, A., Tsiazonera, T. J., Hajasoa, P. & Nagnisaha, C. (2011). When the Wealthy are Poor: Poverty Explanations and Local Perspectives in Southwestern Madagascar. *American Anthropologist*, 113(2), 291-305.
- Yapa, L. (1996). What Causes Poverty?: A Postmodern View. *Annals of the Association of American Geographers*, 86(4), 707-728.
- Yapa, L. (1998). The Poverty Discourse and The Poor in Sri Lanka. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 23(1), 95-115.
- Yapa, L. (2002). How The Discipline Of Geography Exacerbates Poverty in the Third World. *Futures*, 34(1), 33-46.
- Yapa, L., Wisner, B. & Luce, H. R. (1995). Building a Case Against Economic Development. *GeoJournal*, 35(2), 105-118.
- Ziai, A. (2015). Debate Post-Development: Premature Burials and Haunting Ghosts. *Development and Change*, 46(4), 833-854.
- Ziai, A. (2009). Development: Projects, Power, and a Poststructuralist Perspective. *Alternatives: Global, Local, Political*, 34(2), 183-201.

**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.



## **An Assessment on the Contribution of Postmodern Views to Poverty Literature**

**Mesut Kaçanoğlu**

### **Extended Abstract**

In this study, the criticisms of postmodern views on the literature of poverty are discussed and the different perspectives that this situation reveals on the issues of poverty and poverty alleviation are examined. Poverty is a concept, phenomenon, or situation that has been raised as an important problem or deficiency for societies in the historical process, and it has been defined in different ways. However, definitions have not been agreed upon. Poverty is often associated with income and individuals are considered poor when their income falls below a certain level. Countries have to take into account development and poverty alleviation policies while shaping their economic policies. Since the concepts of development and poverty are important determinants of economic policies, the policies implemented in underdeveloped countries to overcome these problems lead to political, economic, social and cultural transformations. With the rise of development economics after the Second World War, many theories and policies have been developed in the name of poverty reduction and these theories have been experimented with in countries labeled as poor by international organizations. However, international organizations claiming to reduce poverty do not have the mechanisms to reduce poverty and these organizations do not try to offer a solution to the problem of poverty. The aim of development economics and development policies is to accelerate the modernization processes of underdeveloped countries that are claimed to have traditional values. Modernization, which is the goal of development policies, makes it necessary to achieve the values of western societies that have achieved this process. The recognition of Western countries as modern countries allowed them to achieve a decisive position in the social, political, cultural and economic fields.

Modernist development policies have not been successful in reducing poverty, and therefore, different views on poverty have come to the agenda. Postmodern views created a critical field, especially in social sciences in the post-1980 period and evaluated development and poverty literature as discourses by means of discourse analysis. Postmodern perspectives question the universality of the assumptions about economics, development and poverty discourses; they care about differences, criticize the suppression and marginalization of different views by meta-narratives claiming to be universal, and they aim to end the power of dominant views produced as discourse.

Postmodern perspectives emphasize that the discourses of poverty and development are consciously invented fictions. The solutions offered by the development discourse to poverty and the views on this issue are parts of a meta-narrative that does not contribute to the solution of the problem and embodies poverty. The ideological dimension of the poverty literature has turned into a tool for rich western countries, especially the USA, to convey their sovereignty to the whole world as decision makers. Policies aiming to reduce poverty increase the wealth of the rich as they deliberately serve the interests of rich countries and make it impossible to close the income gap between countries and end poverty. However, under no circumstances the questions "why" or "how" rich countries got rich are not questioned, and the sullied and impure colonial histories of these countries remain eclipsed. Moreover,



underdeveloped countries' transformation into developed countries it is not desirable for those developed countries as well.

Postmodern perspectives emphasize that the concepts of scarcity, unlimited wants, limited resources, and needs, which constitute the important pillars of the modernist literature on poverty, are tools of conscious fiction developed by the development discourse. The discourses of development and poverty hide the social origins of famine and are effective in the emergence of poverty in the modern sense. The needs necessary to reduce poverty are determined by experts who design development policies, and these needs correspond to the needs of a particular economy, a particular idea of poverty and a particular category of consumers. In the development discourse, the real needs of local people are ignored.

Postmodern perspectives criticize the ambiguity and arbitrariness that arise in the definitions of poverty. While defining poverty, those who want to explain the concept can take the concept in any direction that they prefer. The concept of poverty is connected with social structures, and therefore, the definition of the concept differs according to the person who makes the definition. Addressing poverty with technical data prevents us from seeing that definitions and classifications of poverty are influenced by political processes. In technical approaches, how and why the poor become poor and the role of poverty in wealth production cannot be explained. In order to define the conditions of poverty, we need to know what concepts such as wealth and abundance include. In postmodern perspectives, it is criticized that the existence of the poor is necessary to define and compare wealth. In the poverty discourse, when the "poor" is defined, the "rich," which constitutes the opposite of this situation, is also defined. Poverty, as an element opposed to wealth, has no meaning on its own and independently. Therefore, the rhetoric that poverty can be controlled by intervention is misleading.

Poverty is a multidimensional concept linked to power structures. In the development discourse, the poor are excluded from the policy-making processes that affect them, and the mainstream development discourse argues that there is no role for the poor to play in this process. In postmodern perspectives, the authors of studies addressing the issue of poverty are criticized for the roles they play in the development of poverty discourse. Academics are influential in the development of poverty discourse, but they argue that they act objectively. They make the power of the poverty discourse permanent with the meta-narratives they create. The discourses produced by the academics are one of the main obstacles to the eradication of poverty, and since the academic tools under their command are parts of the poverty problem, they do not help in solving the poverty problem.

In postmodern perspectives, the focus is on solutions instead of a single solution in reducing poverty, and concepts such as "differences," "other," and "local" come to the fore. In order to offer a solution to the problem of poverty, it is necessary to move away from modernist perspectives and development discourse. Poverty can be defined in different ways and according to different priorities. The phenomenon of being treated as poor has become different in different cultures, regions and histories. Poverty is context-dependent and instead of defining poverty in technical terms, it is necessary to deal with its political and historical dimensions. In order to provide solutions to poverty, instead of universal solutions, solutions



Kaçanoğlu, M. (2023). Postmodern Görüşlerin Yoksulluk Yazınına Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2348-2380. Doi: 10.25295/fsecon.1318913

---

that are unique to each society's own problems and that value the ideas of the poor should be sought. An important step in finding a solution to poverty is to reject and move away from the development discourse. The uncritical belief in the development discourse and its credibility in the eyes of society are the most important obstacles to the eradication of poverty. Governments, international organizations and private companies gain legitimacy with the help of development discourse and they do not want to lose it. Moreover, a significant majority of the poor believe that development will offer their future generations a higher standard of living, even if it does not change their own living conditions. Therefore, in order to eradicate poverty, first of all, the belief in the development discourse should be questioned and a society that believes in the necessity of development should be persuaded. When poor countries struggle with poverty, the first thing they should do is question the label of poor that has been imposed on them. In order to find a solution to poverty, ideas and struggles that have been forgotten, devalued and ignored should be taken into account, rather than discourses that seized power.

Postmodern perspectives emphasize the importance of local knowledge and experience in tackling poverty. Seeking solutions to poverty at the local level can ensure that the poor, who are the subject of change, are included in their own problems. The creative solutions of local communities that offer their own unique responses to poverty can be instrumental in the emergence of an alternative world. The lessons learned by local communities from the past encourage them to rely on their own wisdom and culture as they respond to their own reality. Local communities reject old established notions of power, such as the goal of seizing power, and they realize that they need to grasp the dynamics of violence and power better and that they have to look at the world and themselves from different perspective. In postmodern perspectives, the perceptions of poverty in local cultures are taken into account in order to address poverty differently and create different solutions. In traditional cultures, the existence of different values and the recognition of the importance of these values are not enough to characterize these societies as poor. In a traditional community, situations that include the poverty conditions of the poverty discourse are perhaps the indicators of other wealth of that community. The discourses of development and poverty accelerated the race for material wealth and damaged moral values in traditional societies. However, in these communities, there values such as voluntary poverty, simplicity and frugality are shaped by moral traditions.

In this study, it is emphasized that the theories, policies and practices that argue that they struggle with poverty and that this situation is universal should be viewed with suspicion, and the importance of a critical stance in this direction has been mentioned.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş

#### *Deviant Employee Behaviors and Psychological Well-Being According to Human Resources Employees in Hospitality Business*

Aydın ÇİVİLİDAĞ<sup>1</sup>, Şerife DURMAZ<sup>2</sup>, Kardelen Devrim DORUKÖZ<sup>3</sup>

#### Öz

Bu çalışmada konaklama endüstrisindeki insan kaynakları (İK) çalışanları açısından işgörenlerin sapkın davranışları ve psikolojik iyi oluşunun incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada hem nicel hem de nitel yöntem uygulanmıştır. Nicel veriler için sapkın davranış ölçeğinden yararlanılmıştır. Nitel veri toplamak için araştırmacılar tarafından yapılandırılmış görüşme formları oluşturulmuştur. Araştırmanın nitel kısmına 12 İK çalışanı gönüllü olarak katılırken, nicel kısmına 207 İK çalışanı katılmıştır. Araştırma sonucuna göre; İK çalışanları işgören davranışlarından en fazla hırsızlık sapkın davranışını ifade etmiştir. Sapkın çalışan davranışının en temel nedenin kişilik sorunları olduğu ve sapkın çalışan davranışının önlenmesi için işgörenlerin eğitim verilmesi gerektiğini belirtmiştir. İşgörenlerin iyilik halinin geliştirilmesi içinde en fazla doğum günü kutlamaları ile ayın personeli seçimi faaliyetlerinin yapıldığı anlaşılmıştır. İK çalışanlarının sapkın çalışan davranışları puanları ile İK çalışanlarının görüşleri incelendiğinde ise hem nicel hem de nitel bulgular işgörenler arasında kavgaya yönelik ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

**Jel Kodları:** J24, J53, J81, M54

**Anahtar Kelimeler:** İnsan Kaynakları Çalışanı, Sapkın Çalışan Davranışları, Psikolojik İyi Oluş

<sup>1</sup> Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü, aydinc@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6142-0928

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, serifeduramaz@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2739-9827

<sup>3</sup> Bilim Uzmanı, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri ABD, Doktora Öğrencisi, devrim.dorukoz@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3775-7843



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

---

**Abstract**

This study aims to examine the employees' deviant behaviors and psychological well-being in terms of human resources (HR) employees in the hospitality industry. Both quantitative and qualitative methods were used in the research. The deviant behavior scale was used for quantitative data. Semi-structured interview forms were created by the researchers to collect qualitative data. While 12 HR employees voluntarily participated in the qualitative part of the research, 207 HR employees participated in the quantitative part. According to the research result, HR employees expressed the most theft-deviant behavior among employee behaviors. He stated that the main reason for deviant employee behavior is personality problems and that employees should be trained to prevent deviant employee behavior. To improve the well-being of the employees, it was understood that the birthday celebrations and the selection of the personnel of the month activities were carried out the most. When the deviant behavior scores of HR employees and the opinions of HR employees are examined, both quantitative and qualitative findings reveal that there is a significant relationship among employees who are more inclined to fight with deviant behavior.

**Jel Codes:** J24, J53, J81, M54

**Keywords:** Human Resources Employee, Deviant Employee Behavior, Psychological Well-Being



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

## 1. Giriş

Konaklama ve turizm endüstrisindeki örgütler karmaşık ve rekabetçi bir ortamla karşı karşıyadır. Bu örgütlerin başarılı olmasında hatta varlıklarını devam ettirmelerinde insan kaynakları (İK) yönetimi kritik bir role sahiptir. Diğer endüstrilerin çoğundan farklı olarak, konaklama ve turizm endüstrisindeki kuruluşların ürünleri, çoğunlukla soyut olan ve büyük ölçüde çalışanlar ve müşteriler arasındaki yüz yüze etkileşimlere bağlı olan hizmet deneyimleridir (Madera vd., 2016: 48). İK, örgütsel hedeflere ulaşmak, insan yeteneğinin etkili ve verimli kullanımını sağlamak için bir kuruluşta resmi sistemlerin tasarımıdır. Daha spesifik olarak, insan gücü planlaması, iş tasarımı ve analizi işe alma ve seçme, oryantasyon, eğitim ve geliştirme, ekip oluşturma, ücretlendirme, yan haklar, terfi, motivasyon, çalışan katılımı, performans değerlendirmeleri, sağlık/emniyet ve güvenlik ile ilgili bir dizi faaliyet ve kararı içerir (Kusluvan, 2003: 12). Konaklama işi, resepsiyon, restoran, kat hizmetleri gibi birbirine bağlı işlerden oluşmakta olup büyük ölçüde sömürücü, aşağılayıcı, düşük ücretli, nahoş, güvensiz ve son çare olarak ya da daha geniş sosyal ve ekonomik taahhütler ve kısıtlamalar ışığında tolere edilebildiği için yapılmaktadır (Baum, 2007: 1384). Konaklama endüstrisinde çalışanların farklı departmanlarda işe alınması, işe yerleştirilmesi, çalışanların geliştirilmesi, terfi ettirilmesi ve işten çıkarılmaları önemli ölçüde İK çalışanlarının karar ve değerlendirmeleri doğrultusunda olmaktadır. İK çalışanları konaklama operasyonunun merkezinde yer alır ve büyük ölçüde misafirlerin hizmet deneyimini belirleyerek farklılaşmanın önemli bir kaynağını oluşturur. İK çalışanları sıkı işgücü piyasalarında işçileri cezbetmek, personeli işe almak, seçmek ve elde tutmak ve kariyer fırsatları sağlamak gibi insan sermayesinin kullanımı hakkındaki konularla ilgilidirler (Raub vd., 2006: 136).

Günümüz rekabet ortamında yüksek performanslı kuruluşlar, rekabet avantajını artırmak için insan kaynakları uygulamalarını nasıl kullanacaklarını öğrenmişlerdir. Konaklama endüstrisinde en başarılı örgütler, müşteri odaklı, birbiriyle uyumlu ve organizasyonun stratejik konumunu güçlendiren bir dizi çalışan uygulaması oluşturmuştur. Yenilikçi otel şirketleri, organizasyonel etkinliği oluşturmaya ve sürdürmeye yardımcı olmak için insan kaynakları uygulamalarını geliştirmektedir. Cornell Üniversitesindeki kapsamlı bir araştırmada insan kaynaklarının en iyi uygulamaları beş kategoride sunulmuştur: (1) lider gelişimi, (2) eğitim ve bilgi birikimi, (3) çalışanların yetkilendirilmesi (employee empowerment), (4) çalışanların ödüllendirilmesi ve (5) maliyet yönetimidir. Yönetim geliştirme uygulamalarının hedefleri, gelecekteki liderlerin temel beceri ve yeterlilikleri geliştirmesini sağlamaktır. Çalışan eğitimi ve beceri geliştirme, hizmet kalitesini artırmak, işgücü maliyetlerini azaltmak ve verimliliği artırmak için insan kaynakları yönetiminde giderek daha kritik alanlar haline gelmiştir. Çalışanların geliştirilmesi, müşteri hizmetini artırma ve çalışanları motive etmek için çalışanların işlerini yaparken karar verme becerilerini kullanmalarına izin vermektir. Ücretlendirmenin konaklama endüstrisinde stratejik bir değişken olarak kullanılması çalışanların doyumlarıyla ve üretkenlikleriyle ilişkilidir. İnsan kaynakları uygulamalarının başarılı ve amacına uygun gerçekleştirilmesi bu doğrultuda yapılacak çalışmaların maliyetlerinin planlamasını da gerektirmektedir (Enz & Sigoaw, 2000: 48).

Çalışan davranışlarını inceleyen endüstriyel psikologlar genellikle iş ile ilgili davranışları; bir çalışanın örgüte katılma kararının sonucunu yansıtan davranışlar ve o örgütteki rolünü yerine getirme kararını yansıtan davranışlar olmak üzere iki kategoride ele almaktadır. İşgücü devri ve üretkenlik gibi davranışlar oldukça sıklıkla ele alınsa da çalışanın işe yönelik katılımında etkili olan pek çok durum söz konusudur. Çalışanın fiziksel olarak iş yerinde olması işe yeterli katılım gösterdiğini göstermemektedir. Çalışan işe gelmeme, devamsızlık yapma ya da geç gelme gibi davranışlarının dışında işin psikolojik öneminden kendini soyutlayarak ya da uyuşturucu gibi maddeler kullanarak da kendini psikolojik olarak geri çekebilmektedir. Bu sebeple sadece çalışanın fiziksel olarak iş başında olması yeterli verimlilikte çalıştığı anlamına gelmemektedir (Mangione & Quinn, 1975: 114). İnsan kaynakları ve örgütsel davranış ile ilgili yapılan çalışmalar, çalışma ortamının ve çalışan ilişkilerinin iş performansını ve davranışlarını



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

etkilemedeki rollerini açıklamaya çalışmıştır (Devonish, 2013: 630). Konaklama sektörü emek yoğun bir endüstridir. İşgücü maliyeti konaklama işletmeleri için işletme maliyetlerinin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. İnsan kaynakları uygulamaları hala araştırmacıların ilgisini çekse de insan kaynakları yönetimindeki "insanlar" ve insan kaynakları uygulamalarının müşteri memnuniyetini, sadakatini ve finansal performansı nasıl etkileyebileceği hakkında daha fazla araştırmaya ihtiyaç bulunmaktadır (Gürsoy, 2018: 187). Bu çalışmada konaklama alanındaki İK çalışanlarının işletme çalışanlarının sapkın çalışan davranışları ve iyilik hali hakkındaki düşünceleri ve görüşleri doğrultusunda yapılarak bu yöndeki bilgi ihtiyacına katkı sağlamayı amaçlamıştır.

## 2. Kuramsal Çerçeve

### 2.1. Sapkın Çalışan Davranışı

Sapkın çalışan davranışı, stresli bir durumu yönetmeyi ve bunun sonucunda ortaya çıkan hoş olmayan olumsuz duyguları azaltmayı amaçlayan gerginliğe karşı davranışsal bir yanıtı temsil etmekte olup örgütsel ve sosyal normları ihlal eden bu davranışlar kısa vadede bazı örgütsel amaçları karşılayabilse de (rüşvet, aldatma, kendi biriminin yararına hırsızlık) uzun vadede maliyetli olup örgütün varlığını tehdit etmektedir (Fida vd., 2015: 132). Yani sapkın çalışan davranışları tüm kuruluşa ya da bireye zarar vermeyi amaçlayan olumsuz işyeri davranışlarını içermektedir (Devonish, 2013: 631). Bu davranışlar, çalışanların bir kuruluşa veya üyelerine zarar veren davranışlarını ifade ederken hırsızlık, sabotaj, sözlü taciz, çabayı esirgeme, yalan söyleme, iş birliği yapmayı reddetme ve fiziksel saldırı gibi eylemleri içerir (Penney & Spector, 2005: 777). Farklı kategori isimlendirmeleri olduğu gibi sapkın çalışan davranışları "misilleme", "işlevsiz davranış", "örgüte uymayan davranış" ve "üretkenlik karşıtı davranış" gibi isimlerle de adlandırılmaktadır (Alias vd., 2013: 539).

Sapkın çalışan davranışı, çaba sarf etmemeyi, uzun aralar vermeyi, sahte kaza iddialarında bulunmayı, hastalık izni ayrıcalıklarını kötüye kullanmayı, etik olmayan karar vermeyi, devamsızlığı, çalmayı, yavaş çalışmayı, hırsızlık, gerekli kaynakları saklamayı ve dedikodu yapmayı içerebilir (Muhammad & Sarwar, 2021: 2). Gruys & Sackett (2003: 30), sapkın çalışan davranışlarını; hırsızlık ve ilgili davranış, mülke zarar verme, bilginin kötüye kullanımı, zamanın ve kaynakların kötüye kullanımı, güvenli olmayan davranış, devamsızlık, düşük kaliteli iş, alkol kullanımı, uyuşturucu kullanımı, uygunsuz sözlü eylemler ve uygunsuz fiziksel eylemler olmak üzere sınıflandırmıştır.

Tüm bu sapkın çalışan davranışları genellikle iki grupta incelenmektedir. "Özellik sapkınılığı" olarak adlandırılan ilk grup, çalışanların kuruluşun maddi mallarını veya varlıklarını yetkisiz olarak elde ettiği veya bunlara zarar verdiği (işyerinden araç, gereç veya para çalınması) bu durumlara odaklanır. "Üretim sapması" olarak adlandırılan ikinci grup ise daha çok, kuruluşun fiziksel özelliğiyle değil, yerine getirilmesi gereken işin niteliğini ve niceliğini belirleyen resmi olarak yasaklanmış normları ihlal eden davranışlarla (geç kalma, özensiz veya yavaş işçilik veya işteyken alkol ve uyuşturucu kullanımı) ilgilidir (Hollinger & Clark, 1982a: 98). Bu sınıflandırma hırsızlık ve devamsızlık gibi örgüte yönelik davranışları içeren "örgütsel sapma" ve dedikodu ve sözlü tacizi içeren örgüt üyelerine yönelik olarak "kişilerarası sapma" adı altında da karşımıza çıkmaktadır (Levy & Tziner, 2011: 234; Alias vd., 2013: 539). Bu sınıflandırma bize



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

sapkın çalışan davranışlarının farklı hedeflerinin olduğunu ve bu davranışların aynı olmadığını, farklı öncüller tarafından yönlendirildiğini göstermektedir. Örneğin örgüte yönelik bir sapkın çalışan davranışlarında iş tatminsizliği, dağıtım adaleti algısı ve bireyin vicdanlılığı daha güçlü etkiye sahipken, kişiler arası sapkın çalışan davranışlarında kişilerarası çatışma ve kişinin uyumluluğu gibi durumlar daha güçlü etki etmektedir. Bu kişilerarası davranışların önemli bir özelliği, hedef kişinin fiziksel veya psikolojik iyi oluşunu etkilemeye odaklanmaları, ancak doğrudan görev performansını etkilememeleri ve eylemin kendisinin mutlaka hedefin çalışma bağlamı veya kaynakları ile ilgili olmamasıdır (Ho, 2012: 468). Kişilerarası sapkınlığın örgütsel yansımaları arasında, artan geç kalma, artan devamsızlık ve çalışan bağlılığında azalma yer alabilmektedir (Bunk vd., 2011: 75).

Sapkın çalışan davranışı kavramı yukarıda da ifade edildiği pek çok davranışı içermekte olup farklı öncüllerden etkilenmektedir. Bu etkilenimler arasında davranışın gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan yasal sorumlulukta vardır. Örneğin bazı sapkın davranışlar yasayı açıkça ihlal ederken (zimmete para geçirme, saldırı, işyerinde yasa dışı uyuşturucu kullanma vb.), diğerleri (işe geç gelme, kasıtlı olarak yavaş çalışma, çalışmak yerine hayal kurarak çok fazla zaman harcama vb.) ise ihlal etmemektedir. Bu sebeple yasayı ihlal etmeyen sapkın davranışlar katılmaya istekli birçok kişi, muhtemelen yasadışı sapkın davranışlara girmeye yakalanma korkusu ve yasayı ihlal eden davranışlarla ilgili sosyal damgalama gibi sebeplerden dolayı isteksiz olmaktadır. Tüm bunların yanı sıra hırsızlık gibi sapkın davranışların işletmelere doğrudan maliyetine ek olarak, bu tür davranışlardan kaynaklanan üretkenlik kaybı, kuruluşun itibarının zedelenmesi ve müşteri kaybı gibi dolaylı maliyetleri de vardır. Olumsuz mali etkinin ötesinde, sapkın çalışan davranışına maruz kalan çalışanların iyilik hali üzerinde de olumsuz etkileri olabilir. Örneğin işyeri saldırganlığına maruz kalanların zihinsel ve fiziksel sağlığı üzerinde olumsuz sonuçları olduğu bulunmuştur (Bowling & Gruys, 2010: 54, 59).

Sapkın çalışan davranışlarının iş yerlerinden memnun olmayan çalışanlar tarafından başlatılması muhtemeldir (Crede vd., 2007: 520). İşe yönelik olumsuz duygulardaki artışın sapkın çalışan davranışlarını da artırma olasılığı vardır (Fox, Spector & Miles, 2001: 291). Bir çalışan işinden çeşitli nedenlerle uzaklaştığında, örgütte çevresindeki insanlara karşı karamsar ve düşmanca davranışlar geliştirebilir (Evwierhurhoma & Oga, 2020: 236). İşyeri sapkınlık araştırmalarının büyük çoğunluğu "verimlilik karşıtı" durumlar ile ilgilenmekte ve çalışanların adaletsiz çalışma koşullarına kolektif veya bireysel bir tepki olarak, beklenen üretim seviyelerini düzenleyen yönetimin kurallarını değiştirmeyi seçtikleri durumlara odaklanmaktadır (Hollinger, 1986: 54). Performansı az ya da çok üretken davranış olarak görme geleneğine rağmen, örgütler ve üyeleri sık sık amaçlarına açıkça zarar veren eylemlerle karşı karşıya kalmaktadır. Bu üretim karşıtı eylemler örgütlerde birçok biçimde ortaya çıkabilir: hırsızlık, dolandırıcılık, işe devamsızlık, fiziksel ve sözlü saldırganlık veya madde kullanımı, bunlardan yalnızca birkaçıdır (Marcus & Shuler, 2004: 647). Örgütlerde yaygın bir şekilde karşılaşılan sapkın çalışan davranışları düşük üretim, artan sigorta ve artan işten ayrılma maliyetleri nedeniyle son derece olumsuz etkiye sahiptir (Salami, 2010: 486). Sapkın çalışan davranışları tahmin etme açısından, bireylerin neden bu tür davranışlarda bulunabileceğine dair, aralarında hem kişisel hem de durumsal değişkenler bulunan çeşitli nedenler öne sürülmüştür. Bu öncüllerin geniş olarak tanımlanmış üç faktörden kaynaklandığı



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

açıklanmaktadır: bireysel faktörler (kişilik ve demografik özellikler), sosyal ve kişilerarası faktörler (normatif sapma davranışına ve kişiler arası haksız muameleye tepki olarak) ve örgütsel faktörler (sorunlu iş durumlarına tepki) (Fine vd., 2010: 74). Yine yapılan çalışmalarda iş-aile çatışmasının sapkın davranışlarla pozitif, işyerinde iyi oluşla negatif ilişkili olduğu görülmektedir (Chen vd., 2020: 1).

Bireylerde alkol kullanımı ve saldırganlık geçmişinin bulunması, işyerinde çalışanların saldırganlığını tahmin edeceği öngörülebilir. Alkol kullanımının aile içi sorunlar veya kişisel bağımlılık durumlarıyla ilişkisi bulunabilir. Saldırganlık, zaman ve çeşitli durumlar karşısında nispeten sabittir; Sekiz yaşında ortaya çıkan saldırganlığın, sonraki yirmi yıla kadar ciddi antisosyal davranışı öngördüğü gösterilmiştir (Greenberg & Barling, 1999: 898-899).

Kişilik özellikleri, işyeri normlarına uyma motivasyonumuzu etkilediği gibi davranışsal niyet denkleminin öznel norm bileşenini de etkileyebilir. Sorumluluk sahibi bireyler, etik ilkelere sıkı sıkıya bağlı kalma ve ahlaki yükümlülüklerini yerine getirme eğilimi içindedirler. Bu nedenle, sorumlu kişilik özelliğine sahip bireylerin işyerinde belirlenmiş normatif davranış standartlarına uymak için motive olmaları olasıdır. Buna karşılık, sorumluluk sahibi olmayan bireyler, bu yükümlülükleri çok ciddiye almazlar ve bu nedenle işyeri normlarına uyup uymamayı daha az önemseyebilirler. Benzer bir şekilde, uyum düzeyi düşük olan bireyler de saldırgan olma eğilimi ve iş birliği yerine rekabet etme tercihi ile karakterize edilirler. Spesifik olarak, bu kişilik özellikleri öznel norm bileşenini zayıflatır. Bu nedenle, bireyin sürekli geç kalmaya yönelik tutumu, düşük düzeyde uyumu ve görev bilinci, belirli bir sapkın davranışa girme olasılığını artırmaktadır (Cullen & Sackett, 2003: 164).

Örgütsel adalet teorisi ve eşitlik teorisi sapkın iş yeri davranışlarını örgütsel düzeyde açıklayabilir. Eşitlik teorisi, insanların çabalarının karşılığını başkalarının çabaları için aldıkları ödüllerle karşılaştırdığını iddia eder. Çaba/ödül oranları orantılı değilse, bazı bireylerin aşırı ödüllendirilme ve diğerlerinin yetersiz ödüllendirilme olasılığı ile eşitsizlik vardır. Eşitsizlik algısı insanlarda eşitliği telafi etmek için sapkın çalışan davranışlarına itebilir. Örgütsel adalet, dengesizlik fikrini içerir, ancak çeşitli durumlarda ihlal edilen norm türlerini tanımlamak için daha da ileri gider. Örgütsel adalet, çeşitli alt boyutları içerir, en çok çalışılan ikisi dağıtım adaleti ve prosedür adaletidir. Dağıtım adaleti, ödüllerin veya cezaların adil dağılımını ifade ederken, prosedür adaleti, kararların verildiği şekilde adaleti ifade eder. Çalışanlarda örgütsel uygulamalarda hem ödül ve cezaların adil dağıtılmadığı hem de çalışanlara yönelik eşit kararlar verilmemesi adaletsizlik algısına bu da çalışanlarda öfkeye ve sapkın çalışan davranışlarına yöneltebilir (Anderson vd., 2001: 160). Bunların dışında çalışanlar, işletmeye yaptıkları katkı ile karşılığında elde ettikleri arasında bir eşitsizlik olduğunu düşünebilirler. Bu tür çalışanlar aradaki farkı kapatmak için devamsızlık, daha az çaba sarfetme, rüşvet, eşyalara zarar verme, dolandırıcılık, sabotaj gibi sapkın davranışlarda bulunabilirler (Omoankhanlen & Mutairu, 2021: 203). Çalışanların gerek kişisel özellikleri ve gerekse örgütsel uygulamalardan kaynaklanan nedenle öznel iyi oluşları onların iş davranışlarına, çalışma arkadaşlarıyla ilişkilerine ve örgütsel iklimde etkide bulunabilir.

İşyeri sapkın davranışları, insan kaynakları gelişiminde etkilidir. Çalışanlar arasında memnuniyetsizlik ve güvensizliğe yol açarak örgütün gelişimini etkilemektedir. İş arkadaşlarının sapkın davranışlarıyla karşılaşan çalışanların örgütten ayrılma veya iş





Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

motivasyonundan yoksun olma olasılığı daha yüksek olacaktır. Bu sebeple insan kaynakları çalışanlarının, işyeri sapkınılığını etkileyen faktörleri anlayarak, işyeri sapkınılığını azaltmayı ve önlemeyi amaçlayan etkili politikaları planlaması ve uygulaması gerekmektedir (Alias vd., 2013: 539). Çünkü iş birimleri arasında sapkın çalışanların varlığının, iş biriminin bir bütün olarak performansını etkilediği bilinmektedir (Dunlop & Lee, 2004: 67). Ho (2012: 480) kişiler arası üretkenlik karşıtı davranışların, diğer çalışanların görev performanslarını ve kişisel iyi oluşlarını hedef alan davranışlar olarak ayırt edilebileceğini ifade etmektedir. Yani sapkın çalışan davranışı sadece bireyi değil çalışma ortamını da etkilemektedir. Bu sebeple örgütün devamlılığı ve huzuru için insan kaynakları çalışanlarının bu davranışı çözülemez bir bireysel problem olarak görme şansı yoktur, sapkın davranışın türünün ve nedeninin tespit edilerek ortadan kaldırılması için gerekli çabayı göstermelidir.

de Jonge & Peeters'a (2009: 699) göre sapkın çalışan davranışlarının iş talepleri ve iş kaynakları ile oldukça ilişkilidir. İstenilen özelliklere sahip işlerin yaratılması, örgütün çalışanın refahıyla ilgilendiğinin bir göstergesi olarak görülmekte ve örgütten ve işten daha yüksek düzeyde memnuniyete sebep olmaktadır (Crede vd., 2007: 518). Çünkü sapkın davranış, örgütsel normları önemli ölçüde ihlal eden ve örgütün, üyelerinin veya her ikisinin iyilik halini tehdit eden gönüllü davranışlardır (Robinson & Bennett, 1995: 556; Liu vd., 2020: 1; Jiang vd., 2021: 359). Yine sosyal bağ modelinden yola çıkarak iş ortamında da geleneksel örgütsel faaliyetlere daha uzun süre dahil olan çalışanın sapkın davranışlara daha az dahil olması beklenmektedir (Hollinger, 1986: 58). Çalışanın bir örgütte uzun süre çalışması da çalışanın örgütsel bağlılığı, iş tatmini ve psikolojik iyi oluşu gibi pek çok olumlu çıktıya bağlıdır. İşyerinde psikolojik iyi oluş ise bireyin tüm iş deneyimine ilişkin öz değerlendirmesinin göstergelerini temsil etmektedir. Genellikle, işle ilgili depresyon, kaygı, benlik saygısı ve iş tatmini deneyimleri de dahil olmak üzere, bir bireyin işteki duygusal durumunu temsil ettiği kabul edilmektedir (Devonish, 2013: 632). Tüm bu durumlar psikolojik iyi oluş ile sapkın çalışan davranışı arasında bir ilişki ortaya koymaktadır.

## 2.2. Psikolojik İyi Oluş

Psikolojik iyi oluş, mutluluk ve tatmin duygusundan fazlasını içeren karmaşık ve bütünsel bir terimdir. Dupuy (1984) tarafından geliştirilen genel psikolojik iyi oluş indeksinde, anksiyete, depresyon, pozitif iyilik hali, yaşama gücü gibi olumlu ve olumsuz ifadeler yer almaktadır (Hallberg vd., 2009: 206). İyi oluş kavramı, optimal psikolojik işlevsellik ve deneyimi ifade eder. Yalnızca günlük kişilerarası sorgulamaların (örneğin, "Nasılsın?") değil, aynı zamanda yoğun bilimsel incelemenin de odak noktasıdır. "Nasılsın?" sorusuna rağmen. Yeterince basit görünse de teorisyenler iyi oluş konusunu karmaşık ve tartışmalı bulmuşlardır. İlginç bir şekilde, iyilik hali üzerine yapılan araştırmalar, iyilik halinin ne anlama geldiğine bağlı olarak iki genel gruba ayrılma eğiliminde olduğunu belirlemiştir. Hedonik bakış açısı, sıklıkla mutlulukla eşitlenen ve resmi olarak daha fazla olumlu duygulanım, daha az olumsuz duygulanım ve daha fazla yaşam doyumu olarak tanımlanan öznel iyi oluşa odaklanır. Buna karşılık, eudaimonik bakış açısı, tam işlevsellik açısından daha geniş olarak tanımlanan ve altı boyuttan oluşan bir set olarak operasyonel hale getirilen psikolojik iyi oluşa odaklanır (Ryan & Deci, 2001: 161). Bu altı boyut, *öz kabul*: bireyin kendine karşı olumlu tutumlara sahip olması, olumlu psikolojik işleyişin merkezi bir özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. *Diğerleriyle olumlu ilişkiye sahip olmak*: sevme,



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

yakınlık ve empatiye dayalı ilişkiler, zihinsel sağlığın merkezi bir bileşeni olarak görülür. *Özerklik*: bireyselleşmenin, kişinin artık kitlelerin ortak korkularına, inançlarına ve yasalarına bağlı kalmadığı, gelenekten kurtuluşu içerdiği görülmektedir. *Çevresel kontrol*: bireyin kendi ruhsal koşullarına uygun ortamları seçme veya yaratma yeteneği, ruh sağlığının bir özelliği olarak tanımlanmaktadır. *Yaşam amacı*: ruh sağlığı, kişiye yaşamın bir amacı ve anlamı olduğu hissini veren inançları içerir. *Kişisel gelişim*: optimal psikolojik işlevsellik, yalnızca kişinin önceki özelliklere sahip olmasını değil, aynı zamanda kişinin potansiyelini geliştirmeye, bir kişi olarak gelişmeye ve genişlemeye devam etmesini de gerektirir (Ryff, 1989: 1071). Psikolojik iyi oluş olgusunun anlaşılmasında üç kuramsal perspektif bilgi sağlar. Bunlardan ilki, gelişim psikolojisidir. Özellikle yaşam boyu gelişim psikolojisi, yaşam boyunca devam eden büyümenin kazanımları olarak tasarlanan çok sayıda sağlıklı yaşam tasviri sunar. Bu bakış açıları, Erikson'un psikososyal gelişim aşamaları modelini, Buhler'in yaşamın tamamlanmasına yönelik temel yaşam eğilimlerinin formülasyonunu ve Neugarten'in yetişkinlik ve yaşlılıkta kişilik değişikliği tanımlarını içerir. Klinik psikolojide, Maslow'un kendini gerçekleştirme anlayışı, Rogers'in tam işlevli kişi görüşü, Jung'un bireyleşme formülasyonu ve Allport'un olgunluk anlayışı gibi çoklu iyilik hali formülasyonları sunar. Son olarak, ruh sağlığı literatürü, büyük ölçüde iyi olma halinin hastalık tanımlarının yokluğu tarafından yönlendirilmesine rağmen, Jahoda'nın pozitif ruh sağlığı kriterleri formülasyonu ve Birren'in sonraki yaşamda pozitif işlevsellik anlayışı gibi önemli istisnalar içerir (Ryff, 1995: 99).

İyi oluş kavramını örgütsel davranış ve iş yaşamı için de düşünmek gerekir. İş, boş zaman, arkadaşlar ve aile gibi diğer alanlardan farklı bir yaşam alanıdır: işyeri, bireyler için benzersiz deneyimlere yol açan belirli parametreleri içerir. Çoğu birey, uyanık olduğu saatlerin en az yarısını işte geçirir ve bu yaşam alanını çoğu için birincil odak noktası haline getirir. İş, bireylere geçim ve insana yakışır yaşam koşulları sağlayan tek yaşam alanıdır. Aynı zamanda, kişinin sistem içindeki konumunu güvence altına almak için hesaba katması ve yönetmesi gereken karmaşık dikey ve yatay ilişkilerden oluşan eksiksiz bir ilişkisel sistem sunar (Dagenais-Desmarais & Savoie, 2012: 663). Boddy (2014: 107) örgüt çalışanlarında kurumsal psikopatlık gibi bazı olumsuz özelliklerin bulunmasının çalışanların psikolojik iyi oluşunu düşürürken üretkenlik karşıtı iş davranışı frekanslarını ise yükselteceğini varsaymaktadır. Bu durum bize insan kaynakları çalışanlarının örgüt çalışanlarını sadece verimlilikleri ile değil aynı zamanda kişilik özellikleri ile de değerlendirmeleri gerektiğini göstermektedir.

Kaynakların korunması teorisine (COR) göre de çalışanların duygusal kaynakları tükendiğinde, yani negatif duygular pozitif duyguları aştığında (düşük duygusal iyi oluş) kaynak dengesini yeniden düzenlemeye çalışabilmektedir. Kaybedilen bu olumlu duygusal kaynakları telafi etmenin en doğrudan yolu, onlara olumlu duygular verebilecek kişi veya olayları aramak olsa da çalışanların ilişki çatışması yaşadığı işyerinde bu her zaman mümkün olmayabilmektedir. Bu durumda çalışanlar ihlalde bulunduğu inandıkları kişilere karşı doğrudan misillemede bulunup duygusal tatmin elde etmekte ya da rollerini yerine getirirken çabalarını durdurarak kalan kaynaklarını koruyabilmektedir. Yani ilişki çatışması duygusal iyilik hali ile negatif ilişkili olması nedeniyle sapkın davranışların artmasına neden olabilmektedir (Choi vd., 2023: 5). Liderler tarafından çalışanların korkularını hafifletmek, güven oluşturmak ve çalışanlarının fiziksel ve zihinsel iyi oluşunu iyileştirmek ve proaktif yanıtlar vermek için zamanında



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

müdahaleler, sapkın davranışların kontrol altında tutulmasına yardımcı olabilmektedir (Malik vd., 2020: 37). Çalışma ortamında sapkın çalışan davranışları ile psikolojik iyi oluş arasındaki ilişkiyi araştıran Aubé vd. (2009: 351) sapkın çalışan davranışlarının dört boyutunun (asalaklık, kişilerarası saldırganlık, kibirlilik ve kaynakların kötüye kullanılması) psikolojik iyi oluş ile negatif ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Bu sebeple yöneticilerin, ekip üyelerinin psikolojik iyi oluşunu olumsuz etkilemeden önce ekiplerindeki sapkın çalışan davranışlarının varlığını mümkün olan en kısa sürede belirlemelerinin önemini vurgulamaktadır.

Günümüz yaşamında iş, insan hayatının merkezinde role sahiptir ve iş ortamında insanın psikolojik iyi oluşu onun performansı ve üretkenliğinde etkili olabilecek faktörlerden biridir. Konaklama endüstrisi, hizmet sunumu için insan sermayesine dayandığından, çalışanların sapkın davranışları müşteri memnuniyetini etkiler. Konaklama endüstrisinde sapkın davranışlarla ilişkili maliyet yüksektir. Bu nedenle, sapkın çalışan davranışlarını dizginlemek için belirleyici unsurları anlamak gereklidir (Haldorai vd., 2020: 1). Bu tür davranışların yaygınlığı ve bunların örgütsel etkililik ve üretkenlikle bağlantısı, araştırmacılara hem bireysel hem de grup faktörlerinin etkisini keşfetme fırsatı sunar (Chen vd., 2018: 1).

Bu çalışmanın amacı, konaklama alanında çalışan insan kaynakları (İK) çalışanlarının insan kaynakları uygulamaları içerisinde yer alan sapkın çalışan davranışları ve işgörenlerin iyilik hali hakkındaki düşünce ve görüşlerini anlamaktır. Bu doğrultuda araştırma sorularına aşağıdaki gibi yer verilmiştir.

1. İK çalışanlarının, işgörenlerin sapkın çalışan iş davranışları hakkındaki görüşleri nedir?
2. İK çalışanlarının, işgörenlerin sapkın çalışan iş davranışlarının nedenleri hakkındaki görüşleri nedir?
3. İK çalışanlarının, işgörenlerin sapkın çalışan iş davranışlarını önleme hakkındaki görüşleri nedir?
4. İK çalışanlarının, işgörenlerin psikolojik iyi oluşlarının artırılması hakkındaki görüşleri nedir?
5. İK çalışanlarının sapkın çalışan davranışları puanları ile İK çalışanlarının görüşleri arasında ilişki var mıdır?

### 3. Yöntem

Bu araştırmanın ilk bölümünde nicel, ikinci bölümünde nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırma iki bölümde yapılmıştır. İlk bölümde, sapkın çalışan davranışlarına yönelik konaklama alanındaki çalışanların tutumları anket uygulanarak belirlenmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde araştırmacılar tarafından literatür ve nicel çıktı sonuçları gözetilerek oluşturulan sapkın çalışan davranışları ve psikolojik iyi oluş ile ilgili yarı yapılandırılmış görüşme formları kullanılmıştır. Tüm dünyayı etkisi altına alan korona virüs (Covid-19) salgını nedeniyle bu çalışmada nicel veriler online anket yoluyla uzaktan toplanmıştır. Çalışmanın nicel verileri Mayıs-Temmuz 2022 tarihleri arasında, 236 İK çalışanından anket dönüşü olmuştur. Bunlardan 17'si ölçek maddelerine eksik cevaplama yaparken, 12'sinin ise yanıtının uç değer (outlier)



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla araştırmanın nicel kısmı için katılımcı sayısı 207 olmuştur. Nitel veriler ise ankete katılan ve görüşme yapmayı kabul eden 12 gönüllü insan kaynakları (İK) çalışanı ile telefon ve online görüşme yapılarak Eylül 2022'de toplanmıştır. Araştırma katılımcıları, kartopu örnekleme yöntemi ile belirlenmiştir. Görüşme sorularının çözümlenmesinde iki araştırmacı birbirinden bağımsız olarak kodlama yapmıştır. Sonrasında her iki araştırmacının oluşturdukları ortak kodlar belirlenerek temalandırma yapılmıştır. Nicel verilerin çözümlenmesinde SPSS 23.0 programı, nitel verilerin analizinde MAXQDA 2020 nitel veri analiz programı kullanılmıştır. Araştırmanın etik onayı, Akdeniz Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 12.01.2022'de 01 Nolu sayı ile alınmıştır.

### 3.1. Veri Toplamada Kullanılan Araçlar

Araştırmada katılımcılardan yaş, cinsiyet, mesleki kıdem, eğitim düzeyi ve çalışanların departmanlarını belirlemek üzere demografik bilgi formu kullanılmıştır. Ayrıca araştırmada aşağıdaki ölçme araçlarından da yararlanılmıştır.

**Sapkın Çalışan Davranışları Ölçeği (SÇDÖ):** Demir (2009) tarafından yapılan çalışmada çalışanların örgütsel sapma davranışlarını belirlemek için Hollinger & Clark (1982), Robinson & Bennett (1995), Lawrence & Robinson'dan (2007) yararlanarak kullandığı 15 maddeli likert tipindeki ölçek bu çalışmada kullanılmıştır. Ölçekte kesinlikle katılmıyorum 1 puan olarak ölçülürken, kesinlikle katılıyorum 5 puan olarak ölçülmüştür. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı .90 Cronbach's Alpha olarak ölçülmüştür. Bu araştırmada güvenilirlik katsayısı 0,93 Cronbach's Alpha olarak ölçülmüştür.

Ayrıca araştırmanın nitel bölümü ile ilgili veri toplamak amacıyla araştırmacılar tarafından sapkın çalışan davranışları ve çalışanların iyilik halinin belirlenmesine yönelik yarı yapılandırılmış görüşme soruları hazırlanmıştır. Soruların kapsam geçerliliğini belirlemek için nitel analiz araştırmaları yapan iki sosyal bilimciden görüş alınmış ve önerileri doğrultusunda sorulara son şekli verilmiştir.

### 4. Bulgular

Katılımcılara ait bilgiler K1, K2, K3,...,K12 şeklinde tanımlanmış olup aşağıda Tablo 1'de katılımcılara ait demografik bilgiler sunulmuştur.

**Tablo 1: Nitel Yöntem Uygulanan Katılımcılara Ait Demografik Veriler**

Katılımcı Adı-Kod	Yaşı	Cinsiyeti	Eğitim Düzeyi	Mesleki Kıdem (Yıl)
K1	33	K	Lisans	8.5
K2	43	K	Lisans	10
K3	36	K	Lisans	9
K4	28	E	Lisans	5
K5	27	E	Lisans	4
K6	26	K	Lisans	3
K7	48	E	Lisans	21
K8	32	K	Lisans	12
K9	27	K	Lisans	1
K10	28	E	Lisans	3
K11	50	E	Lise	28
K12	34	K	Lisans	14

Katılımcılardan 7'si kadın (%58,3), 5'i erkektir (%41,6). Yaş aralığı 26-50 arasındadır. 11 Katılımcı üniversiteyi lisans derecesinde tamamlamışken, 1 katılımcı lise düzeyinde eğitime sahiptir. Çalışanların mesleki kıdemleri ise 1 yıl ile 28 yıl arasındadır.

Araştırmanın ilk bölümünde nicel verilerin analizi, ikinci bölümde ise nitel verilerin çözümlenmesi yapılmıştır.

#### 4.1. Nicel Veri Bulguları

Araştırmada nicel bulgulara yönelik yapılan incelemede, sapkın çalışan davranışlarına verilen yanıtlardan elde edilen sonuçlar aşağıda Tablo 2'de sunulmuştur.

**Tablo 2: Sapkın Çalışan Davranış Puanlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişkenler	n	Minimum	Maximum	$\bar{X}$	SD
Sapkın Çalışan Dav.1	207	1,00	5,00	4,0966	1,02887
Sapkın Çalışan Dav.2	207	1,00	5,00	3,1111	1,20767
Sapkın Çalışan Dav.3	207	1,00	5,00	1,8744	1,06291
Sapkın Çalışan Dav.4	207	1,00	5,00	2,1401	1,03092
Sapkın Çalışan Dav.5	207	1,00	5,00	2,2850	0,99558
Sapkın Çalışan Dav.6	207	1,00	5,00	2,4783	1,04661
Sapkın Çalışan Dav.7	207	1,00	5,00	2,0048	1,06351
Sapkın Çalışan Dav.8	207	1,00	5,00	1,7923	0,93494
Sapkın Çalışan Dav.9	207	1,00	5,00	2,7053	1,10389
Sapkın Çalışan Dav.10	207	1,00	5,00	2,8551	1,32132
Sapkın Çalışan Dav.11	207	1,00	5,00	3,5314	1,19373
Sapkın Çalışan Dav.12	207	1,00	5,00	1,6763	0,87941
Sapkın Çalışan Dav.13	207	1,00	5,00	3,7778	1,19012
Sapkın Çalışan Dav.14	207	1,00	5,00	3,7391	1,07467
Sapkın Çalışan Dav.15	207	1,00	5,00	2,7246	1,06876

Tablo 2 incelendiğinde, katılımcıların sapkın çalışan davranışlarıyla ilgili verdikleri yanıtlara göre  $\bar{X} \geq 3$  olan değerler sapkın çalışan davranışların fazla olduğunu göstermesi sebebiyle

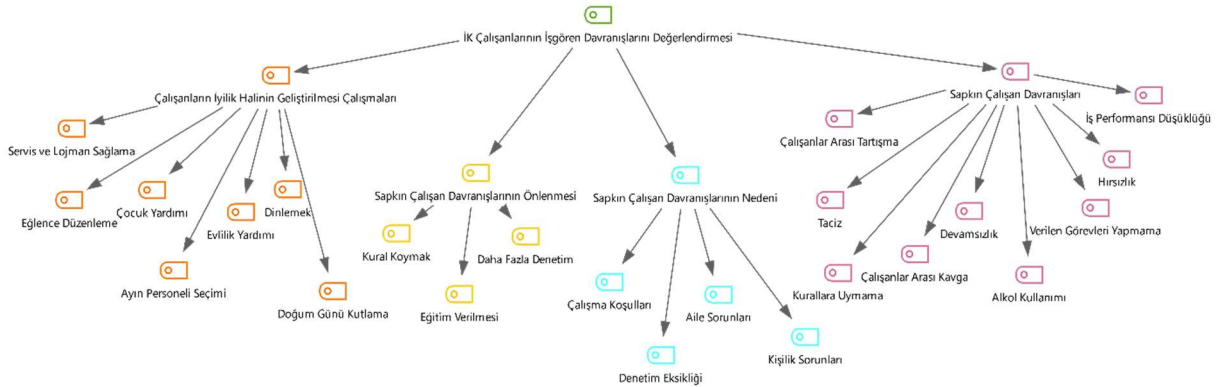
dikkate alınmıştır. Bu doğrultuda, “Çalışanlar dedikodu yaparlar” (md.1) ifadesine  $\bar{X}=4,09$  ve %92,7 oranında katılıyorum cevabı verdikleri, “Çalışanlar zaman zaman işyerinde kavga eder” (md.2) ifadesine,  $\bar{X}=3,11$  ve %68,1 oranında katılıyorum cevabı verdikleri görülmektedir. “İşletmede yaşanan sorunlar çalışanların davranışlarını etkiler” (md.13) ifadesine,  $\bar{X}=3,77$  ve %83,1 oranında katılıyorum cevabı verirken, “Beklentilerin karşılanmaması istenmeyen davranışlara neden olur” (md.14) ifadesine  $\bar{X}=3,73$  ve %87,9 oranında katılıyorum cevabı vermiştir. Çalışmada  $\bar{X}<3$  olan değerler arasında en düşük değere sahip olan “Çalışanlar diğer insanlara tacizde bulunur” (md.12) ifadesine  $\bar{X}=1,67$  ve %84,5 oranında katılmıyorum yanıtı verdikleri belirlenmiştir.

#### 4.2. Nitel Veri Bulguları

İkinci aşamada nitel verilere uygulanan tematik, betimsel ve içerik analizi doğrultusunda elde edilen sonuçlara aşağıda tablolar ve şekiller eşliğinde yer verilmiş ve bazı katılımcıların görüşlerinden doğrudan alıntı yapılmıştır.

Nitel verilerden elde edilen bulgular doğrultusunda tanımlama, sınıflandırma, yorumlama sürecinde kodlama ve kategorileştirme gerçekleştirilmiştir. Buna göre “sapkın çalışan davranışlarının önlenmesi”, “çalışanların iyilik halinin geliştirilme çalışmaları”, “sapkın çalışan davranışlarının nedenleri” ve “sapkın çalışan davranışları” olarak 4 tema belirlenmiştir. MAXQDA 2020 programında hazırlanan temalar aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 1: İK Çalışanlarının İşgören Davranışlarını Değerlendirme Temaları



Temalara ilişkin bulguların daha ayrıntılı olarak ortaya konulabilmesi için her temaya ilişkin alt temalar ayrıntılı bir şekilde aşağıda sunulmuştur.

**Tablo 3: İK Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışlar Temasına Ait Kodlar**

Katılımcılar	Sapkın Çalışan Davranışları								
	Hırsızlık	Taciz	Alkol Kullanımı	Verilen Görevleri Yapmama	Devamsızlık	Kavga	Kurallara Uymama	Çalışanlar Arasında Tartışma	İş Performansı Düşüklüğü
K1						√			√
K2									√
K3	√	√		√	√		√		√
K4				√			√		√
K5	√		√		√	√		√	
K6	√					√			
K7	√	√		√					
K8	√	√						√	
K9			√			√	√		
K10	√		√						
K11	√	√						√	
K12		√	√			√	√	√	
f	8	5	4	3	2	5	4	4	4
%	66,6	41,6	33,3	25	16,6	41,6	33,3	33,3	33,3

İK uzmanlarının sapkın çalışan davranışı olarak ifade ettiği alt temalar hırsızlık, taciz, alkol kullanımı, verilen görevleri yapmama, devamsızlık, kavga, kurallara uymama, çalışanlar arasında tartışma, iş performansı düşüklüğü olarak belirlenmiştir. Tablo 3'e göre, hırsızlık İK çalışanlarının görüşüne göre sapkın çalışan davranışları arasında en yüksek orana (%66,6) sahipken bunu aynı oranda (%41,6) taciz ve kavga izlemektedir. Bu tema ile alakalı katılımcıların ifadelerinden bazı betimsel alıntılar aşağıda verilmiştir.

*"Ahlaki nedenler olursa ama çok karşılaşmadık, taciz, kavga ve alkol durumu nedeniyle 2 personelin işine son verdik bunun dışında çalışanlar arasında çok ciddi yılgınlık, bıkkınlık olursa o zaman başka kuruma geçmeyi önerebiliyoruz. Aylık performans durumlarını değerlendiriyoruz, buna bakıyoruz." (K 2).*

*"... eğer işgörenlerimizin iş becerileri istenen düzeye ulaşmazsa işlerine son vermeye kadar gidebiliyor. Alkol kullanımı tazminatsız iş sözleşmesinin feshine yol açabiliyor, mazeretsiz 3 gün işe gelmeme, misafirin kişisel eşyasının izinsiz alınması, hırsızlık durumları da bu kapsama giriyor." (K 5).*

*"Hırsızlık, taciz, tecavüz durumları, uyarılara rağmen görevlerini gerektiği gibi yapmıyorsa disiplin kurulu kararı ile işten çıkarma uygulayabiliyoruz." (K 7).*

*"Hırsızlık, alkol olayları oluyor." (K 10).*

*"Daha çok işe gelmeme, arkadaşlarıyla tartışma, hırsızlık olayları da nadir de olsa oluyor." (K 11).*

*"Görev başında alkol alma, iş arkadaşlarını rahatsız etme bu kavga olabilir, bazen erkek çalışanların kadın çalışanları taciz etmesi, şirket eşyasına zarar verme, kişiler arasında*

*temaslı kavga, lojman kuralları var. Lojman kurallarına, genel anlamda işyeri kurallarına uymama. Misafirlere olmaması gereken davranışlar.” (K 12).*

**Tablo 4: İK Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışlarının Nedeni Temasına Ait Kodlar**

Katılımcılar	Sapkın Çalışan Davranışlarının Nedeni			
	Kişilik Sorunları	Aile Sorunları	Çalışma Koşulları	Denetim Eksikliği
K1	√			
K2	√			
K3		√		
K4			√	
K5	√		√	
K6				√
K7		√		
K8	√			
K9	√			
K10	√	√		
K11		√		
K12		√		
f	6	5	2	1
%	50	41,6	16,6	8,3

Katılımcıların ifade etmiş oldukları sapkın çalışan davranışlarının nedenlerine ilişkin görüşlerinden elde edilen alt temalar kişilik sorunları, aile sorunları, çalışma koşulları, denetim eksikliğidir. Tablo 4 incelendiğinde, kişilik sorunları İK çalışanlarına göre sapkın çalışan davranışlarının nedeni olarak en yüksek orana (%50) sahipken bunu sırasıyla aile sorunları, çalışma koşulları ve denetim eksikliği izlemektedir. Bu tema ile alakalı katılımcıların ifadelerinden bazı betimsel alıntılar aşağıda verilmiştir.

*“Şöyle hocam, gözlemlediğim durum tamamen kişilerin aile ortamından kaynaklanıyor. Ailevi düzeylerinin tam oturmamış olması.” (K 11).*

*“Genel baktığımızda bu davranışları sergileyenlerin çoğunda benim gözlemlediğim ailevi problemler, bulunduğu yetişme ortamı, kişinin çocukluğundan gelen geçmişten gelen aile problemleri var hepsinde.” (K 12).*



**Tablo 5: İK Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışlarının Önlenmesi İçin Neler Yapılabilir Temasına Ait Kodlar**

Katılımcılar	Sapkın Çalışan Davranışlarının Önlenmesi		
	Daha fazla denetim	Eğitim verilmeli	Kural koymak
K1	√		
K2		√	
K3	√		
K4		√	
K5	√		
K6		√	
K7		√	√
K8		√	
K9		√	√
K10	√	√	
K11		√	
K12	√	√	
f	5	8	2
%	41,6	66,4	16,6

Katılımcıların sapkın çalışan davranışlarının önlenmesine ilişkin görüşlerinden elde edilen temalar daha fazla denetim, eğitim verilmesi ve kural koymaktır. Tablo 5'e göre, sapkın çalışan davranışlarının önlenmesi ile ilgili İK çalışanlarının görüşüne göre en yüksek oran %66,4 ile eğitim verilmesi temasında olmuştur. Bunu %41,6 oranı ile daha fazla denetim yapılması gerekliliği ve %16,6 ile kural koymak gerekliliği takip etmektedir. Bu tema ile alakalı katılımcıların ifadelerinden bazı betimsel alıntılar aşağıda verilmiştir.

*“En temel olarak eğitim ve personele değer verilmesi diye düşünüyorum. Personele yönelik çeşitli kutlamalar yapılabilir ayın veya yılın personeli gibi faaliyetler yapılabilir. Caydırıcı olarak kurallar getirilmeli aksi davranışlar sonucunda işten atılabilecekleri ve referans olarak kendilerine olumsuz yansıyabileceği daha sonraki çalışma yaşamına olumsuz yansıyabileceği anlatılmalı. Bu konuda yazılı kurallara uyma sözleri alınmalı.” (K 7).*

*“Eğitimler verilebilir, kişinin kendisini geliştirmesi için, iletişim becerileri ile ilgili. Kurallar konulabilir. Korona sürecinde maske takma zorunluluğu var örneğin.” (K 9).*

*“Eğitimler yapılabilir. Motivasyon eğitimleri yapılabilir. İlk kez yapıldığında tutanak tutulabilir, caydırıcı olması için yaptırım uygulanabilir.” (K 10).*

**Tablo 6: Konaklama Alanındaki İK Çalışanlarına Göre, İşgörenlerin İyilik Halinin Geliştirilmesine Yönelik Yapılan Çalışmalar Temasına Ait Kodlar**

Katılımcılar	İyilik Halinin Geliştirilmesi						
	Doğum Günü Kutlama	Dinlemek	Ayın Personeli Seçimi	Evlilik Yardımı	Çocuk Yardımı	Eğlence Düzenleme	Servis ve Lojman Sağlama
K1	√	√	√	√	√	√	
K2	√	√	√	√	√		
K3	√	√	√			√	
K4							√
K5							√
K6	√		√		√		
K7	√		√				
K8							√
K9						√	
K10							
K11	√				√	√	
K12			√	√	√	√	
f	6	3	6	3	5	5	3

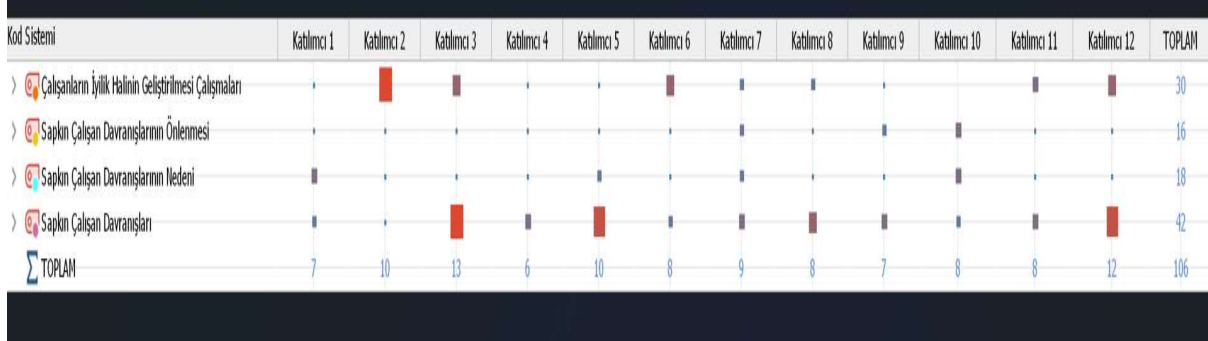
Katılımcıların işgörenlerin iyilik halinin geliştirilmesine ilişkin görüşlerinden elde edilen temalar doğum günü kutlama, dinlemek, ayın personeli seçimi, evlilik yardımı, çocuk yardımı, eğlence düzenleme, servis ve lojman sağlamadır. Tablo 6 incelendiğinde, işgörenlerin iyilik halinin geliştirilmesine yönelik İK çalışanlarının görüşüne göre, en yüksek oranlarda %50 ile doğum günü kutlaması yapmak ve ayın personeli seçimi yer alırken bunları, %41,6 ile çocuk yardımı ve eğlence düzenleme, %25 oranlarıyla işgöreni dinlemek, evlilik yardımı, servis ve lojman sağlama izlemektedir. Bu tema ile alakalı katılımcıların ifadelerinden bazı betimsel alıntılar aşağıda verilmiştir.

“Çok sıkı bir pandemi sürecinde insanlar sıkıldılar. Pandemi sürecinde evden çalışırken personel işlerini bıraktık, çalışanlarımızla birebir ilgilenme fırsatımız oldu. Bir anlamda İK'nın yapması gereken işleri yapma fırsatımız oldu. Çalışanlarımızı dinleme olanağımız oldu. Bu süreçte çalışanlarımızı daha fazla dinleyerek onlara daha fazla zaman ayırdık. Pandemi öncesi çok güzel çalışmalar yapıyorduk. Doğum günü kutlamalarını yıllarca yaptık ama pandemi sürecinde de telefondan kutlama mesajları gönderdik. Ayın personeli uygulamaları yaptık, çocuğu doğduğunda veya evlendiğinde yardımlar yapıyorduk.” (K 2).

“Servis güzergahlarını uzatmamaya çalışıyoruz, kadın personelin güvenli işe geliş gidişlerini önemsiyoruz. Akşam vardiyasından çıkan personeli evinin kapısına kadar bırakırız.” (K 4).

“Çeşitli çalışmalar yapıyoruz, ödül anlamında hediyeler veriyoruz. Kişileri takdir edici, teşvik edici çalışmalar yapıyoruz. Her 5 yılını dolduran çalışanlara hediyeler veriyoruz. Ayın elemanını seçiyoruz, ödüllendiriyoruz. Korona öncesi her ay çalışanlar için barbekü partileri yapıyorduk, partiler, turnuvalar, geceler ve sporla ilgili faaliyetler düzenliyorduk. Evlenen çalışanlara, çocuğu olanlara hediyeler veriyorduk.” (K 12).

**Şekil 1: Kodlar Arası Matris**



Katılımcıların cevapları doğrultusunda hazırlanmış olan tüm temalar ve kodlar ayrıntılı bir şekilde verildikten sonra ayrıca hangi kodlarımız hangi katılımcıda ne sıklıkla geçmiş görmek için hazırladığımız ana temaları içeren kod matris analizi Şekil 1 de verilmiştir. Kod matris analizinde yer alan karelerin boyutları frekanslara göre hesaplanmakta olup en fazla kodlamanın çalışanların iyilik halinin geliştirilmesi ile katılımcı 2’de (f=7) ve sapkın çalışan davranışları ile katılımcı 3’te (f=7) olduğu görülmektedir. Benzer görevler yapmakta olan İK çalışanlarının farklı temalara vurgu yaptığı bu görselden çıkarılabilmektedir. Ayrıca tüm temalardaki kodlamalara dair toplam frekanslarda yine Şekil 1’de gösterilmekte olup katılımcıların en çok sapkın çalışan davranışlarına vurgu yaptığı görülmektedir.

Hangi kodlarımızın hangi katılımcıda ne sıklıkla geçtiğini gördükten sonra hangi kodların ne sıklıkla keşiştiğini ya da birbirine yakın olduğunu görmek içinde kodlar arasındaki ilişkileri gösteren kod ilişkileri tarayıcısı görseli kullanılmıştır.

**Şekil 2: Kod İlişkileri**

Kod Sistemi	Çalış...	Serv...	Eğit...	Çoc...	Ayrı...	Evli...	Din...	Doğ...	Sap...	Kura...	Eğit...	Dah...	Sap...	Den...	Çalış...	Aile...	Kişil...	Sap...	Çalış...	İş Pe...	Kura...	Çalış...	Dev...	Veri...	Alko...	Taciz	Hırsz...
Çalışanların İyilik Halinin Geliştirilmesi Çalışmaları																											
Servis ve Lujman Sağlama																											
Eğilence Düzenleme				1	1	1		1																			
Cocuk Yardımı				1		2	3		2																		
Ayrı Personel Seçimi				1	2		2		1																		
Evlilik Yardımı				1	3	2		1																			
Önlenmek																											
Doğum Günü Kutlama				1	2	1	1																				
Sapkın Çalışan Davranışlarının Önlenmesi																											
Kural Koyarak																											
Eğitim Verilmesi																											
Daha Fazla Denetim																											
Sapkın Çalışan Davranışlarının Hedefi																											
Denetim Eksikliği																											
Çalışma Koşulları																											
Aile Sorunları																											
Kişilik Sorunları																											
Sapkın Çalışan Davranışları																											
Çalışanlar Arası Tartışma																											
İş Performans Düşüklüğü																											
Kurallara Uymama																											
Çalışanlar Arası Kavgaya																											
Devamsızlık																											
Verilen Görevleri Yapmama																											
Alkol Kullanımı																											
Taciz																											
Hırsızlık																											

Şekil 2’de tüm temalar ve alt kodları etkinleştirilerek, tüm katılımcı belgeleri içinde aynı belgedeki kodların birbirine yakınlığı görselleştirilmiştir. Bu yakınlıkta maksimum bir paragraf mesafede olma kısıtı kullanılmış ve bir paragraf yakınlığında kodlama yapılan kodlar görselleştirilmiştir. Bu görselde sapkın çalışan davranışı temasının alt teması olan taciz ile

hırsızlığın 4 defa, taciz ve verilen görevleri yapmamanın 3 defa, alkol kullanımı ile çalışanlar arası kavganın 3 defa, verilen görevleri yapmama ile tacizin 3 defa, çalışanlar arası tartışma ile alkol kullanımının 3 defa yakınlık içerek şekilde kodlandığı, çalışanların iyilik halinin geliştirilmesi temasının alt teması olan çocuk yardımı ve evlilik yardımı alt temalarının da 3 defa yakınlık içerek şekilde kodlandığı görülmektedir.

## 5. Sonuç ve Tartışma

Araştırmada katılımcı profilinin büyük çoğunlukla lisans eğitim düzeyinde kişilerden oluşması eğitilmiş bir İK çalışan profilinin olduğunu göstermekte olup mesleki kıdem ise ortalama 10 yıl ile deneyimli olarak görülebilmektedir. Bu sebeple çalışma örnekleminin sahaya ilişkin görüşlerinin mevcut durumu sağlıklı bir şekilde yansıttığı düşünülmektedir.

Nicel verilere ilişkin bulgular incelendiğinde, katılımcıların sapkın davranışlar olarak dedikodu yapma, işyerinde kavgaya etme, işletmede yaşanan sorunların çalışanların davranışlarını etkilediği ve çalışanların beklentilerinin karşılanmamasının istenmeyen davranışlara neden olduğu yanıtları öne çıkmıştır.

Nitel verilere ilişkin yanıtlar incelendiğinde ise; İK çalışanlarına göre işgörenlerin sapkın çalışan davranışları hırsızlık, taciz, alkol kullanımı, verilen görevleri yapmama, devamsızlık, kavgaya, kurallara uymama, çalışanlar arasında tartışma ve iş performansı düşüklüğüdür. Nitel verilerden elde edilen alt temaların büyük bir kısmı da literatür ile uyumlu olmanın yanı sıra kavgaya davranışı da nicel veri çıktıları ile uyumludur. Nitel veriler göz önünde bulundurulduğunda hem örgütsel sapma hem de kişilerarası sapma davranışlarını içeren davranışlar görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi örgüte yönelik sapkın davranışlar daha çok işyeri koşullarında memnun olmama durumundan etkilenirken, kişilerarası sapma davranışları ise kişinin uyumsuzluğu ya da kişiler arası çatışmadan kaynaklanmaktadır. Bu sebeple farklı öncüller tarafından yönetilen bu davranışların hepsi İK çalışanları tarafından ele alınarak her biri için ayrı çözümler üretilmelidir.

İK çalışanlarına göre sapkın çalışan davranışlarının nedenleri; kişilik sorunları, aile sorunları, çalışma koşulları ve denetim eksikliğidir. Bu çıktılarda Fine vd. (2010: 74) yapmış olduğu bireysel faktörler, sosyal ve kişilerarası faktörler ile örgütsel faktörler sınıflaması ile uyum göstermektedir. Her ne kadar literatür ile uyumlu bir çıktı elde edilmiş olsa da konaklama endüstrisinde çalışanlar neden sapkın iş davranışları göstermektedir sorusuna yönelik tek cevap arayışı doğru değildir. Yapılan çalışmalar işgörenlerin bu türden davranışlarının altında farklı gerekçeler olduğunu göstermektedir. Örgüt ile alakalı ilişkilere baktığımızda konaklama endüstrisinde çalışanların örgütsel adalet algıları onların sapkın iş davranışları sergilemelerinde önemli faktörlerden biridir. Dolayısıyla konaklama işletmelerinde sapkın iş davranışları ile örgütsel adalet arasında negatif ilişki olduğunu ortaya koyan çok sayıda araştırma bulunmaktadır (Alias vd., 2018; Dar & Rahman, 2022; Demir, 2011; Hemdi & Nasurdin, 2006; Li & Zeng, 2019; Nasurdin vd., 2014; Rafiee vd., 2015; Yanjing vd., 2020). Bunun dışında yöneticilerin tutumları, amir desteği ve liderlik tarzları (güçlendirici liderlik, otantik liderlik, etik liderlik) da çalışanların sapkın davranış sergilemelerinde bir başka faktör olabilmektedir (Kim vd., 2013; Megeirhi vd., 2018; Ojo & Tamunoipiriala, 2019; Pradhan, 2013;



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

Raza vd., 2023; Shehawy, 2022). Çalışanların örgüte yönelik olumlu ya da olumsuz algıları da onlar da sapkın davranışları tetikleyebilmektedir. Örgütteki etik iklim, örgütsel bağlılık, örgütsel destek, örgütsel güven çalışanların sapkın davranışlarda bulunmalarını önleyici iken, tersine örgütsel kurallara uyulmadığı, düzensizlik, kaotik ve toksik yapıdaki örgütlerde çalışanlar zaman çalma ve bilgi saklama gibi misilleme davranışları sergileyebilirler (Demir, 2011; Liu & Ding, 2012; Haldorai vd., 2020; Muhammad & Sarwar, 2021).

Bireysel faktörler (ahlaki düşünce ve inanç), kişilik karakteristikleri (açıklık, nörotiklik, dışadönüklük, bilinçlilik, duygusal durağanlık ve kıskançlık) bağlamında sapkın işyeri davranışlarının önemli belirleyicileridir ve sapkın işyeri davranışları ile doğrudan ilişkilidir (Berry vd., 2007; Bolton vd., 2010; Greenberg, 2002; Kim vd., 2013; Kozako vd., 2013; Liu & Ding, 2012; Mount vd., 2006). Bunlardan başka iş ile ilgili faktörler (aşırı iş yükü, iş stresi, rol çatışması, vardiyalı çalışma gibi) ile sapkın iş davranışları arasında da ilişki olduğunu ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır (Douglas & Martinko, 2001; Omar vd., 2011; Yen, 2019).

Sapkın çalışan davranışlarının önlenmesine yönelik olarak İK çalışanları, daha fazla denetim, eğitim verilmesi ve kural koymadan söz etmiştir. Çalışanlara yönelik daha fazla denetim ve kural koymak onların örgüt normlarına, değerlerine uyan davranışlar sergilemelerine yol açabilir. Çalışanlara işlerini daha etkili ve başarılı yapabilmelerine yönelik eğitimler verilmesi sapkın iş davranışlarının önlenmesine yardımcı olabilir. Ancak bunlardan farklı olarak olumlu ve etik örgüt iklimi oluşturmak, çalışanlara adil ve eşit davranmak, amirlerden ve çalışma arkadaşlarından sosyal destek sağlamak, örgütü ve çalışma arkadaşlarının iyiliği ve esenliğine yönelik gönüllü özgeci davranışları içeren örgütsel vatandaşlık davranışlarını ödüllendirmek, çalışanların ihtiyaçlarına duyarlı olmak, yönetsel karar süreçlerine çalışanları dahil etmek gibi hususlara özen göstermek de çalışanlarda sapkın davranışları önleyebilir (Ghosh & Shum 2019; Hoang vd., 2023; Kalemci Tüzün & Kalemci, 2018; Shehawy, 2022; Tarkang Mary & Öztüren, 2019; Yan vd., 2021; Yen & Teng, 2013).

İK çalışanlarının işgörenlerde iyilik halinin geliştirilmesi için doğum günü kutlamak, dinlemek, ayın personeli seçmek, evlilik yardımı, çocuk yardımı, eğlence düzenlemek, servis ve lojman sağlama şeklinde cevap verdikleri belirlenmiştir. Daha önce de ifade edildiği gibi sapkın çalışan davranışına maruz kalan kişilerin iyilik halinin düşük olması beklenmektedir. Bu sebeple sapkın çalışan davranışı sadece davranışı sergileyen kişiyi değil tüm örgütü etkilemektedir. Nitel veriler incelendiğinde ise sapkın çalışan davranışlarının İK çalışanları tarafından daha çok kişilik sorunu (%50) ve aile sorunu (%41,6) olarak görüldüğü anlaşılmıştır. Çalışma koşullarının buna sebep verebileceği ise sadece iki İK çalışanı (%16,6) tarafından ifade edilmiştir. Bu durum İK uzmanlarının sapkın çalışan davranışında örgütsel gerekçeleri yeterince göz önünde bulundurmadığını düşündürmektedir. Oysa çalışma şekillerinin de psikolojik iyi oluş ve sapkın çalışan davranışı üzerinde etkisi olduğu bilinmektedir. Geçici/sözleşmeli çalışmanın sapkın davranışlara yol açmasa da sapkın davranışlar üzerindeki etkisinin işyeri uyumu tarafından hafifletildiği bilinmektedir (Akkerman vd., 2020: 678). Turizm alanında çalışan işgörenlerin büyük bir kısmının sezonluk çalıştığı ya da dönemsel olarak çalışmalarının askıya alındığı dikkate alınırsa bu durumun önemi daha fazla anlaşılmaktadır. Psikolojik sözleşme açısından, standart olmayan koşullarda çalışanlar üzerinde yapılan araştırmalar bu çalışanların daha kötü iş tutumları (daha düşük iş tatmini ve duygusal bağlılık) ve daha düşük psikolojik iyi oluş



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

sergilediklerini göstermiştir (Liu, 2022: 2). Bu çalışmada İK çalışanlarının örgütsel sebepleri de dikkate alarak psikolojik iyi oluşu artıracak çabalar içinde olması gerektiği düşünülmektedir.

İK çalışanlarının sapkın çalışan davranışları puanları ile İK çalışanlarının görüşleri incelendiğinde ise hem nicel hem de nitel bulgular işgörenler arasında kavgaya yönelik ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Konaklama alanı emek yoğun ve insanlar arası ilişkileri gerektirmesinin yanı sıra vardiyalı ve uzun mesai gerektirdiği için çalışanlar arasında ve amirlerle çalışanlar arasında zaman zaman çatışmalara yol açabilmektedir.

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırma konaklama alanında ulaşılan İK çalışanlarının sayısı ve katılımcıların anket sorularına ve görüşme sorularına verdikleri yanıtlarla sınırlıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda sapkın çalışan davranışları patolojik kişilik özellikleri (antisosyal, nevrotik gibi) ile kişilik boyutunda, İK uygulamalarından işe alma süreçleri ile ve grup dinamiklerinden sosyal kaytarma bağlamında incelenebilir.

## Kaynakça

- Akkerman, A., Sluiter, R. & Jansen, G. (2020). Temporary Work and Deviant Behavior the Role of Workplace Cohesion. *The Sociological Quarterly*, 61(4), 678-702.
- Alias, M., Rasdi, R. M., Ismail, M. & Samah, B. A. (2013). Human Resource Development International Influences of Individual-Related Factors and Job Satisfaction on Workplace Deviant Behaviour Among Support Personnel in Malaysian Public Service Organizations, *Human Resource Development International*, 16(5), 538-557. Doi: 10.1080/13678868.2013.812315.
- Alias, M., Wai, C. K., Ahmad, Z. & Azim, A. M. (2018). Workplace Deviant Behavior Among Malaysia Hotel Employees. Does Organizational Factors Matter?. *International Journal of Engineering & Technology*, 7, 960-964.
- Anderson, N., Ones, D. S., Sinangil, H. K. & Viswesvaran, C. (2001). *Handbook of Industrial Work & Organizational Psychology*. Sage Publications.
- Aubé, C., Rousseau, V., Mama, C. & Morin, E. M. (2009). Counterproductive Behaviors and Psychological Well-Being: The Moderating Effect of Task Interdependence. *Journal of Business and Psychology*, 24, 351-361.
- Baum, T. (2007). Human Resources in Tourism: Still Waiting for Change. *Tourism Management*, 28(6), 1383-1399.
- Berry, C. M., Ones, D. S. & Sackett, P. R. (2007). Interpersonal Deviance, Organizational Deviance, and Their Common Correlates: A Review and Metaanalysis. *Journal of Applied Psychology*, 92(2), 410.
- Boddy, C. R. (2014). Corporate Psychopaths, Conflict, Employee Affective Well-Being and Counterproductive Work Behaviour. *Journal of Business Ethics*, 121(1), 107-121.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

- Bolton, L. R., Becker, L. K. & Barber, L. K. (2010). Big Five Trait Predictors of Differential Counterproductive Work Behavior Dimensions. *Personality and Individual Differences*, 49(5), 537-541.
- Bowling, N. A. & Gruys, M. L. (2010). Overlooked Issues in The Conceptualization and Measurement of Counterproductive Work Behavior. *Human Resource Management Review*, 20(1), 54-61.
- Bilgen, Ö. B. & Doğan, N. (2017). Puanlayıcılar Arası Güvenirlik Belirleme Tekniklerinin Karşılaştırılması. *Journal of Measurement and Evaluation in Education and Psychology*, 8(1), 63-78.
- Bunk, J. A., Karabin, J. & Lear, T. (2011). Understanding Why Workers Engage in Rude Behaviors: A Social Interactionist Perspective. *Current Psychology*, 30, 74-80.
- Chen, C. T. & King, B. (2018). Shaping The Organizational Citizenship Behavior or Workplace Deviance: Key Determining Factors in The Hospitality Workforce. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 35, 1-8.
- Chen, Y., Zhang, F., Wang, Y. & Zheng, J. (2020). Work-Family Conflict, Emotional Responses, Workplace Deviance, and Well-Being Among Construction Professionals: A Sequential Mediation Model. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(18), 6883, 1-20.
- Choi, Y., Yoon, D. J., Lee, J. D. & Lee, J. Y. E. (2023). Relationship Conflict and Counterproductive Work Behavior: The Roles of Affective Well-Being and Emotional Intelligence. *Review of Managerial Science*, 1-20.
- Crede, M., Chernyshenko, O. S., Stark, S., Dalal, R. S. & Bashshur, M. (2007). Job Satisfaction as Mediator: An Assessment of Job Satisfaction's Position Within the Nomological Network. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80(3), 515-538.
- Cullen. M. J. & Sackett. P. R. (2003). Personality and Counterproductive Workplace Behavior. M. R. Barrick & M. A. Ryan (Ed.), *Personality and Work*. San Francisco USA: Jossey Bass Published.
- Dagenais-Desmarais. V. & Savoie. A. (2012). What Is Psychological Well-Being. Really? A Grassroots Approach from The Organizational Sciences. *Journal of Happiness Studies*, 13(4), 659-684.
- Dar, N. & Rahman, W. (2022). Interactional Justice and Deviant Workplace Behavior: The Mediating Role of Perceived Supervisor Support in Hotel Industry of KP-Pakistan. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Innovation*, 4(1), 149-166.
- Demir, M. (2009). *Konaklama İşletmelerinde Duygusal Zekâ, Örgütsel Sapma, Çalışma Yaşamı Kalitesi ve İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişkinin Analizi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

- Demir, M. (2011). Effects of Organizational Justice, Trust and Commitment on Employees' Deviant Behavior. *Anatolia-An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 22(2), 204-221.
- Devonish, D. (2013). Workplace Bullying, Employee Performance and Behaviors: The Mediating Role of Psychological Well-Being. *Employee Relations*, 35(6), 630-647.
- de Jonge, J. & Peeters, M. C. (2009). Convergence of Self-Reports and Coworker Reports of Counterproductive Work Behavior: A Cross-Sectional Multi-Source Survey Among Health Care Workers. *International Journal of Nursing Studies*, 46(5), 699-707.
- Douglas, S. C. & Martinko, M. J. (2001). Exploring the Role of Individual Differences in the Prediction of Workplace Aggression. *Journal of Applied Psychology*, 86(4), 547-559.
- Dunlop, P. D. & Lee, K. (2004). Workplace Deviance, Organizational Citizenship Behavior, and Business Unit Performance: The Bad Apples Do Spoil the Whole Barrel. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 25(1), 67-80.
- Enz, C. A. & Siguaw, J. A. (2000). Best Practices in Human Resources. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 41(1), 48-61.
- Evwierhurma, E. D. & Oga, K. C. (2020). Employee Work Self-Estrangement and Employee Deviant Behaviour in The Hotel Industry Within South-South, Nigeria. *www. accexgate.com*, 1(4), 235-247.
- Fida, R., Paciello, M., Tramontano, C., Fontaine, R. F., Barbaranelli, C. & Farnese, M. L. (2015). An Integrative Approach to Understanding Counterproductive Work Behavior: The Roles of Stressors, Negative Emotions, and Moral Disengagement. *Journal of Business Ethics*, 130, 131-144.
- Fine, S., Horowitz, I., Weigler, H. & Basis, L. (2010). Is Good Character Good Enough? The Effects of Situational Variables on The Relationship Between Integrity and Counterproductive Work Behaviors. *Human Resource Management Review*, 20, 73-84.
- Fox, S., Spector, P. E. & Miles, D. (2001). Counterproductive Work Behavior (CWB) in Response to Job Stressors and Organizational Justice: Some Mediator and Moderator Tests for Autonomy and Emotions. *Journal of Vocational Behavior*, 59(3), 291-309.
- Ghosh, A. & Shum, C. (2019). Why Do Employees Break Rules? Understanding Organizational Rule-Breaking Behaviors in Hospitality. *International Journal of Hospitality Management*, 81, 1-10.
- Greenberg, L. & Barling, J. (1999). Predicting Employee Aggression Against Coworkers, Subordinates and Supervisors: The Roles of Person Behaviors and Perceived Workplace Factors. *Journal of Organizational Behavior*, 20, 897-913.
- Greenberg, J. (2002). Who Stole the Money, and When? Individual and Situational Determinants of Employee Theft. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 89(1), 985-1003.





Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

---

- Gruys, M. L. & Sackett, P. R. (2003). Investigating The Dimensionality of Counterproductive Work Behavior. *International Journal of Selection and Assessment*, 11(1), 30-42.
- Gürsoy, D. (2018). Future of Hospitality Marketing and Management Research. *Tourism Management Perspectives*, 25, 185-188.
- Haldorai, K., Kim, W. G., Chang, H. S. & Li, J. J. (2020). Workplace Spirituality as a Mediator Between Ethical Climate and Workplace Deviant Behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 86, 1-11.
- Hallberg, L. R. M., Hallberg, U. & Kramer, S. E. (2008). Self-Reported Hearing Difficulties. Communication Strategies and Psychological General Well-Being (Quality of Life) in Patients with Acquired Hearing Impairment. *Disability and Rehabilitation*, 30(3), 203-212.
- Hemdi, M. A. & Nasurdin, A. M. (2006). Organisational Justice and Deviant Behaviour in The Hotel Industry. *TEAM Journal of Hospitality & Tourism*, 3(1), 31-40.
- Ho, V. T. (2012). Interpersonal Counterproductive Work Behaviors: Distinguishing Between Person-Focused Versus Task-Focused Behaviors and Their Antecedents. *Journal of Business and Psychology*, 27, 467-482.
- Hoang, G., Yang, M. & Luu, T. T. (2023). Ethical Leadership in Tourism and Hospitality Management: A Systematic Literature Review and Research Agenda. *International Journal of Hospitality Management*, 114, 1-18.
- Hollinger, R. C. (1986). Acts Against the Workplace: Social Bonding and Employee Deviance. *Deviant Behavior*, 7(1), 53-75.
- Hollinger, R. & Clark, J. (1982a). Employee Deviance: A Response to The Perceived Quality of The Work Experience. *Work and Occupations*, 9(1), 97-114.
- Hollinger, R. C. & Clark, J. P. (1982b). Formal and Informal Social Controls of Employee Deviance. *The Sociological Quarterly*, 23(3), 333-343.
- Jiang, H., Jiang, X., Sun, P. & Li, X. (2021). Coping With Workplace Ostracism: The Roles of Emotional Exhaustion and Resilience in Deviant Behavior. *Management Decision*, 59(2), 358-371.
- Kalemci, İ. T. & Kalemci, R. A. (2018). Workplace Deviance and Human Resource Management Relations: A Case Study of Turkish Hotel Employees. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 17(2), 137-153. Doi: 10.1080/15332845.2017.1340740
- Kim, S. K., Jung, D-II. & Lee, J. S. (2013). Service Employees' Deviant Behaviors and Leader-Member Exchange in Contexts of Dispositional Envy and Dispositional Jealousy. *Service Business*, (7), 583-602. Doi: 10.1007/s11628-012-0174-6
- Kozako, I. N., Safin, Z. T. & Rahim, A. R. A. (2013). The Relationship of Big Five Personality Traits on Counterproductive Work Behaviour Among Hotel Employees: An Exploratory Study. *Procedia Economics and Finance*, 7, 181-187.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

---

- Kusluvan, S. (2003). Characteristics of Employment and Human Resource Management in The Tourism and Hospitality Industry. *Managing Employee Attitudes and Behaviors in The Tourism and Hospitality Industry*, 3-24.
- Lawrence. T. B. & Robinson. S. L. (2007). Ain't Misbehavin: Workplace Deviance as Organizational Resistance. *Journal of Management*, 33(3), 378-394.
- Levy, T. & Tziner, A. (2011). When Destructive Deviance in The Workplace Becomes a Liability: A Decisional Behavioral Model. *Quality & Quantity*, 45(1), 233-239.
- Li, X. & Zeng, Y. (2019). How to Reduce Hospitality Employees' Deviant Behavior: An Organizational Justice Perspective. *International Conference on Economics, Management and Humanities Science*, 929-937.
- Liu, N. T. & Ding, C. G. (2012). General Ethical Judgments, Perceived Organizational Support, Interactional Justice, and Workplace Deviance. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(13), 2712-2735. Doi: 10.1080/09585192.2011.610945
- Liu, X., Wang, X., Zhao, Y., Xia, N. & Guo, S. (2020). Solving Workplace Deviant Behavior in Construction by Leader-Member Exchange and Leader-Member Guanxi. *Journal of Construction Engineering and Management*, 146(6), 1-11.
- Liu, X., Qin, C., Liu, S., & Lu, W. (2022). Why and When Temporary Workers Engage in More Counterproductive Work Behaviors with Permanent Employees in Chinese State-Owned Enterprise: A Social Identity Perspective. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(13), 1-18.
- Madera. J. M., Dawson. M., Guchait. P. & Belarmino. A. M. (2017). Strategic Human Resources Management Research in Hospitality and Tourism: A Review of Current Literature and Suggestions for The Future. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 48-67.
- Malik, A., Sinha, S. & Goel, S. (2020). The "Screen"ing of You and Me: Effects of COVID-19 on Counterproductive Work Behaviors. *IEEE Engineering Management Review*, 48(3), 37-43.
- Mangione, T. W. & Quinn, R. P. (1975). Job Satisfaction, Counterproductive Behavior, and Drug Use at Work. *Journal of Applied Psychology*, 60(1), 114-116.
- Marcus. B. & Schuler. H. (2004). Antecedents of Counterproductive Behavior at Work: A General Perspective. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 647.
- Megeirhi, H. A., Kılıç, H., Avcı, T., Afşar, B. & Abubakar, A. M. (2018). Does Team Psychological Capital Moderate the Relationship Between Authentic Leadership and Negative Outcomes: An Investigation in the Hospitality Industry. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 31(1), 927-945. Doi: 10.1080/1331677X.2018.1442234
- Mount, M., Ilies, R. & Johnson, E. (2006). Relationship of Personality Traits and Counterproductive Work Behaviors: The Mediating Effects of Job Satisfaction. *Personnel Psychology*, 59(3), 591-622.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

---

- Muhammad, L. & Sarwar, A. (2021). When and Why Organizational Dehumanization Leads to Deviant Work Behaviors in Hospitality Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 99, 1-11.
- Ojo, B. Y., Tamunoipiriala, D-J. C. (2019). Organisational Predators of Workplace Deviant Behaviour in Hotel Industry. *Journal of Tourism Management Research*, 6(1), 1-18.
- Omar, F., Halim, F. W., Zainah, A. Z., Farhadi, H., Nasir, R. & Khairudin, R. (2011). Stress and Job Satisfaction as Antecedents of Workplace Deviant Behavior. *World Applied Sciences Journal*, 12, 45-51.
- Omoankhanlen, J. A. & Mutairu, A. M. (2021). Human Resource Management Practices and Workplace Deviant Behaviour of Manufacturing Firms in Rivers State, Nigeria. *European Journal of Business and Management Research*, 6(2), 203-210.
- Penney. L. M. & Spector. P. E. (2005). Job Stress, Incivility, and Counterproductive Work Behavior (CWB): The Moderating Role of Negative Affectivity. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(7), 777-796.
- Pradhan, S. (2013). Leadership and Deviant Work Behaviours: The Role of Moral Agents in Today's Transactional World. *Global Research Analysis*, 2(6), 127-129.
- Rafiee, M., Hoveida, R. & Rajaeipoor, S. (2015). The Relationship of The Deviant Workplace Behaviour with The Organizational Justice and Staff Development in the Universities of Tehran. *International Journal of Human Resources Studies*, 5(1), 126-140.
- Raub, S., Alvarez, L. & Khanna, R. (2006). The Different Roles of Corporate and Unit Level Human Resources Managers in The Hospitality Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 135-144.
- Raza, B., St-Onge, S. & Ullah, S. (2023). Abusive Supervision and Deviance Behaviors in The Hospitality Industry: The Role of Intrinsic Motivation and Core Self-Evaluation. *Tourism Management*, 98, 1-12.
- Robinson, S. L. & Bennett, R. J. (1995). A Typology of Deviant Workplace Behaviors: A Multidimensional Scaling Study. *Academy of Management Journal*, 38, 555-572.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2001). On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 141-166.
- Ryff, C. D. (1989). Happiness Is Everything, or Is It? Explorations on the Meaning of Psychological Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 1069-1081.
- Ryff, C. D. (1995). Psychological Well-Being in Adult Life. *Current Directions in Psychological Science*, 4(4), 99-104.
- Salami, S. O. (2010). Job Stress and Counterproductive Work Behaviour: Negative Affectivity as a Moderator. *The Social Sciences*, 5(6), 486-492.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

- Shehawy, Y. M. (2022). Current Workplace Issues and Behaviours in Tourism and Hospitality: Moderating Role of Empowering Leadership. *Current Issues in Tourism*, 25(10), 1627-1648. Doi: 10.1080/13683500.2021.1928612
- Tarkang Mary, M. E. M. & Öztüren, A. (2019). Sustainable Ethical Leadership and Employee Outcomes in The Hotel Industry in Cameroon. *Sustainability*, 11(8), 1-18.
- Qu, Y., Jo, W. & Choi, H. C. (2020). Gender Discrimination, Injustice, and Deviant Behavior Among Hotel Employees: Role of Organizational Attachment. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 21(1), 78-104. Doi: 10.1080/1528008X.2019.1619498
- Yan, H., Hu, X. & Wu, C. H. (2021). When and How Can Organizational Punishment Stop Unethical Pro-Organizational Behaviors in Hospitality?. *International Journal of Hospitality Management*, 94, 1-11.
- Yen, O. S. (2019). *Quality Concern, Role Conflict, and Excessive Workload Influencing Interpersonal Workplace Deviant Behavior Among Hotel Employees in Kelantan*. Unpublished Master Thesis, Utara University, Malaysia.
- Yen, C. H. & Teng, H. Y. (2013). The Effect of Centralization on Organizational Citizenship Behavior and Deviant Workplace Behavior in The Hospitality industry. *Tourism Management*, 36, 401-410.

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

Literatür: 1., 2., 3. yazar

Metodoloji: 1. yazar

Sonuç: 1., 2., 3. yazar

1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %30, 3. 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, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.

Author Contributions: author contributions are below;

Introduction: 1. author

Literature: 1., 2., 3. author

Methodology: 1. author

Conclusion: 1., 2., 3. author

1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 30%, 3rd author's contribution rate: 20%.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

## **Deviant Employee Behaviors and Psychological Well-Being According to Human Resource Employees in Accommodation**

**Aydın Çivilidağ, Şerife Durmaz, Kardelen Devrim Doruköz**

### **Extended Abstract**

The purpose of this study is to understand the thoughts and opinions of human resources (HR) employees working in the field of hospitality about deviant employee behaviors and the psychological well-being of employees within human resources practices.

The research questions are given below:

1. What are the views of HR employees on deviant employee work behaviors?
2. What are the views of HR employees about the causes of deviant employee work behaviors?
3. What are the views of HR employees about the prevention of deviant employee work behaviors?
4. What are the views of HR employees about increasing the psychological well-being of employees?
5. Is there a relationship between HR employees' deviant employee work behavior scores and HR employees' opinions?

As well as different category nomenclature, deviant employee behaviors are also referred to as "reprisal," "dysfunctional behavior," "non-organizational behavior," and "anti-productive behavior" (Alias et al., 2013: 539).

Deviant employee behavior represents a behavioral response that aims to manage a stressful situation and reduce the resulting unpleasant negative emotions (Fida et al., 2015: 132). In other words, deviant employee behaviors include negative workplace behaviors that aim to harm the entire organization or individual (Devonish, 2013: 631).

All these deviant employee behaviors are generally examined in two groups. This classification is also known as "organizational deviance," which includes behaviors towards the organization such as theft and absenteeism, and "interpersonal deviance" which includes gossiping and verbal harassment towards organizational members (Levy & Tziner, 2011: 234; Alias et al., 2013: 539). This classification shows us that deviant employee behaviors have different goals and that these behaviors are not the same but are driven by different antecedents. For example, while job dissatisfaction, perception of distributive justice and the individual's conscientiousness have a stronger effect on the behavior of a deviant employee towards the organization, interpersonal conflict and compatibility of the individual have a stronger effect on interpersonal deviant employee behaviors (Fox, Spector & Miles, 2001: 291).

Several reasons have been proposed as to why individuals may engage in such behavior, including both personal and situational variables. Several reasons have been proposed as to why individuals may engage in such behavior, including both personal and situational variables. These antecedents are explained to stem from three factors: individual factors, social and interpersonal factors and organizational factors (Fine et al., 2010: 74). Studies also



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

show that work-family conflict is positively related to deviant behaviors and negatively related to well-being at work (Chen et al., 2020: 1).

Workplace deviant behaviors are effective in human resource development. It affects the development of the organization by causing dissatisfaction and distrust among the employees. Employees who encounter the deviant behavior of their co-workers will be more likely to leave the organization or lack work motivation. Therefore, human resources professionals need to plan and implement effective policies aimed at reducing and preventing workplace deviance by understanding the factors that influence workplace deviance (Alias et al., 2013: 539). It is known that the presence of deviant employees among the business units affects the performance of the business unit as a whole (Dunlop & Lee, 2004: 67). Ho (2012: 480) states that interpersonal counterproductive behaviors can be distinguished as behaviors targeting the task performance and personal well-being of other employees. In other words, deviant employee behavior affects not only the individual but also the working environment. For this reason, for the continuity and peace of the organization, human resources employees do not have a chance to see this behavior as an insoluble individual problem. They should make the necessary efforts to identify and eliminate the type and cause of deviant behavior. Psychological well-being in the workplace represents the indicators of the individual's self-evaluation regarding the whole work experience. It is generally accepted to represent an individual's emotional state at work, including experiences of work-related depression, anxiety, self-esteem, and job satisfaction (Devonish, 2013: 632). All these situations reveal a relationship between psychological well-being and deviant employee behavior. Psychological well-being is a complex and comprehensive term that includes more than just happiness and satisfaction. The concept of well-being should also be considered for organizational behavior and business life. It is a different area of life from other areas such as work, leisure, friends and family.

Aubé et al. (2009: 351), who investigated the relationship between deviant employee behaviors and psychological well-being in the work environment, found that four dimensions of deviant employee behaviors were negatively related to psychological well-being. Therefore, the authors emphasize the importance of managers identifying the presence of deviant employee behaviors in their teams as soon as possible before they negatively affect the psychological well-being of team members.

Today, work has a central role in human life, and the psychological well-being of a person in the work environment is one of the factors that can be effective in his performance and productivity. Since the hospitality industry relies on human capital for service delivery, employee deviant behavior affects customer satisfaction. The cost associated with deviant behavior in the hospitality industry is high (Haldorai et al., 2020: 1).

The research was conducted in two parts: the quantitative research method was used in the first part and the qualitative research method was used in the second part. In the first part, the attitudes of the employees in the field of accommodation towards deviant employee behaviors were tried to be determined by applying a questionnaire. In the second part, semi-structured interview forms about deviant employee behaviors and psychological well-being, which were created by the researchers by considering the literature and quantitative output



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

results, were used. Two researchers coded the interview questions independently of each other. Afterwards, standard codes created by both researchers were determined and thematization was made. SPSS 23.0 program was used to analyze quantitative data, and the MAXQDA 2020 qualitative data analysis program was used to analyze qualitative data.

When the findings related to quantitative data are examined, it is seen that the participants specify gossiping, fighting in the workplace, problems in the business affecting the behavior of the employees and not meeting the expectations of the employees as deviant behaviors.

When the responses related to qualitative data are examined, according to HR employees, deviant employee behaviors of employees are theft, harassment, alcohol use, not performing assigned tasks, absenteeism, fighting, disobeying rules, arguments among employees, and low work performance. Most of the sub-themes obtained from the qualitative data are compatible with the literature as well as the fighting behavior is compatible with the quantitative data outputs.

According to HR employees, the causes of deviant employee behavior are personality problems, family problems, working conditions and lack of supervision. These outcomes are consistent with Fine et al.'s (2010: 74) classification of individual factors, social and interpersonal factors and organizational factors.

In order to prevent deviant employee behaviors, HR employees mentioned more supervision, training and setting rules. More supervision and setting more rules for employees may lead them to exhibit behaviors that comply with organizational norms and values.

It was determined that HR employees responded as celebrating birthdays, listening to employees, selecting the employee of the month, marriage and child assistance, organizing entertainment, and providing service and lodging in order to improve the well-being of employees. As stated before, it is expected that the well-being of people exposed to deviant employee behavior will be low. For this reason, deviant employee behavior affects not only the person exhibiting the behavior but also the entire organization. When the qualitative data were examined, it was understood that deviant employee behaviors were mostly seen as personality problems (50%) and family problems (41.6%) by HR employees. Only two HR employees (16.6%) stated that working conditions could cause this. This situation makes us think that HR experts do not sufficiently consider organizational reasons for deviant employee behavior. However, it is known that working styles also have an effect on psychological well-being and deviant employee behavior.

Although temporary/contract work does not lead to deviant behaviors, it is known that its effect on deviant behaviors is mitigated by workplace cohesion (Akkerman et al., 2020: 678). Considering that in tourism, most of the employees work seasonally or their work is suspended periodically, the importance of this situation can be understood more. In terms of the psychological contract, research on employees working in non-standard conditions has shown that these employees exhibit worse work attitudes (lower job satisfaction and emotional commitment) and lower psychological well-being (Liu, 2022: 2). In this study, it is thought that HR employees should make efforts to increase psychological well-being by taking organizational reasons into consideration.



Çivilidağ, A., Durmaz, Ş. & Doruköz, K. D. (2023). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Çalışanlarına Göre Sapkın Çalışan Davranışları ve Psikolojik İyi Oluş.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2381-2410. Doi: 10.25295/fsecon.1336885

---

When the deviant behavior scores of HR employees and the opinions of HR employees are examined, both quantitative and qualitative findings reveal that there is a relationship between employees towards fighting. The field of hospitality is labor-intensive and requires interpersonal relations, as well as shifts and long working hours, and it may lead to conflicts between employees and between supervisors and employees from time to time.

This research has some limitations. The research is limited to the number of HR employees reached in the field of hospitality and the answers given by the participants to the survey questions and interview questions. In future studies, deviant employee behaviors can be examined in the context of pathological personality traits (such as antisocial or neurotic) and personality, recruitment processes from HR practices, and social loafing from group dynamics.





## Research Article/Araştırma Makalesi

### Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü

#### *The Mediating Role of Workplace Spirituality and Organizational Climate in the Relationship Between Employees' Self-Efficiency and Altruism Perception Levels*

Nuri AVCI<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışmanın amacı, örgütlerde çalışanların özgecilik ve öz yeterlilik davranışları arası ilişkide, iş yeri maneviyatı algıları ile örgüt iklimi algılarının aracı rolü olup olmadığını belirlemektir. Araştırma nicel araştırma deseninde planlanmıştır. Araştırmanın örneklemini, LinkedIn sosyal medya platformu üyesi, 530 orta ve üst düzey İnsan Kaynakları Profesyoneli oluşturmaktadır. Veri toplamak için Özgecilik Ölçeği, Öz Yeterlilik Ölçeği; İş Yeri Maneviyat Ölçeği ve Örgüt İklimi Ölçeği olmak üzere dört ayrı ölçek kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; çalışanların öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde olumlu yönde anlamlı etkisi vardır. Öz yeterlilik algıları yüksek olanların özgecilik algıları da yüksektir. İş yeri maneviyatı algısının özgecilik üzerinde anlamlı etkisi olmadığı gibi, öz yeterlilik ile özgecilik arası ilişkide iş yeri maneviyatı algısının aracılık rolü de yoktur. Örgüt iklimi algısının ise özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi bulunması yanında, öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü vardır. Örgüt iklimi algısı, öz yeterlilik ve özgecilik arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini değiştirmektedir. Olumsuz örgüt iklimi algısı, öz yeterliliğin özgecilik üzerindeki olumlu etkisinde de azalma meydana getirmektedir.

**Jel Kodları:** J24, M10, M12, M54

**Anahtar Kelimeler:** Özgecilik, Öz Yeterlilik, İş Yeri Maneviyatı, Örgüt İklimi

<sup>1</sup> Dr., navci1959@gmail.com, ORCID:0000-0001-8864-9274



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgeçmiş Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

---

#### **Abstract**

The aim of this study is to determine whether workplace spirituality perceptions and organizational climate perceptions have a mediating role in the relationship between altruism and self-efficacy behaviors of employees in organizations. The research was planned in a quantitative research design. The sample of the research consists of 530 middle and senior Human Resources Professionals who are members of the LinkedIn social media platform. In order to collect data, four different scales were used: the Altruism Scale, Self-efficacy Scale, Workplace Spirituality Scale and Organizational Climate Scale. According to the research results, the self-efficacy perception of employees has a positive and significant effect on altruism. Those with high self-efficacy perceptions also have high altruism perceptions. The perception of workplace spirituality does not have a significant effect on altruism, nor does the perception of workplace spirituality have a mediating role in the relationship between self-efficacy and altruism. In addition to the positive and significant effect of organizational climate perception on altruism, organizational climate perception has a mediating role in the relationship between self-efficacy and altruism. The perception of organizational climate changes the direction and severity of the relationship between self-efficacy and altruism. Negative organizational climate perception also causes a decrease in the positive effect of self-efficacy on altruism.

**Jel Codes:** J24, M10, M12, M54

**Keywords:** Altruism, Self-Efficacy, Workplace Spirituality, Organizational Climate



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

## 1. Giriş

Çalışanların iş performansları ile iş yerinde fark yaratması, onların potansiyellerini sergileme derecesine bağlıdır. Bunun ise, çalışanların alışlageldik rutin çalışma performanslarının ötesine taşıyacak öz aşkınlıklarını harekete geçirmekle ilgili olabileceği düşünülmektedir. Bu çalışmaya konu olan öz yeterlilik, özgecilik, iş yeri maneviyatı gibi olguların çalışanların öz aşkınlıklarının çıkış noktası olabileceği düşünülmektedir. Örgüt kültürü, örgütsel yapı ve sitillerle desteklenen örgüt ikliminin ise öz aşkınlıklar için çalışanlara uygun ve elverişli zemini sağlaması beklenmektedir. Çalışanın özgüveninden beslenen öz yeterliliği ile karşılıksız yardım anlamına gelen özgeci davranışlar arasındaki ilişkinin varlığı ve yönünün tespitinin yanında, bu ilişkide örgüt iklimi ve iş yeri maneviyatının rolünün tartışılması çalışanları güçlendirme bağlamında literatürde yeni bir niş alana işaret etmektedir (Avcı & Yazar, 2022: 633-646).

Öz yeterlilik, çalışanın herhangi bir işi başarıyla yapabileceği konusunda kendi yetilerine duyduğu güvenle ilgili inancıdır. Sosyal Öğrenme Kuramına göre çalışanın işi yapmakla ilgili gerekli potansiyel yetkinliklere sahip olması yeterli olmayıp bu yetkinlikleri etkin bir şekilde harekete geçirmesi de gerekmektedir (Bandura, 1994: 71). Gawith'e göre (1995: 99-107), kişi herhangi bir işi yapabilme becerisine sahip olsa da eğer bunu yapacağına dair öz güveni yani öz aşkınlığı yoksa işi yapamama olasılığı her zaman vardır. Kişinin öz aşkınlığı sadece onun kendisine olan güven ve inancını değil aynı zamanda motivasyon ve başarısını da etkiler (Henson vd., 2001: 404-420). Kişilerde özgüven daha genel alanlarda kendini gösterirken, öz yeterlilik farklı olarak belirli bir eylem alanı ile ilgili olmaktadır. Kişi bir alanda kendisini yetkin hissederken başka bir alanda yetersiz bulabilir (Cossidy & Eachans, 2002: 133-153). Ancak burada çalışan öz yeterlilik algısının normatif değerlerden etkilenen öznel bir değerlendirme olasılığı olduğu da bilinmelidir (Tschannen vd., 1998: 208). Öz yeterlilik inancının kaynakları; kişinin yaşadığı deneyimler, model alınan kaynaktan dolaylı olarak beslenen yaşanmışlıklar, sözlü ikna çabaları ve kişinin içinde bulunduğu durumdur (Bandura, 1986: 390). Kişinin öz yeterliliklerini sergilemesinde yaşadığı tecrübeler birinci derecede etkili olmaktadır. Eden & Kinnar (1991: 772) öz yeterlilik inancının kişinin yaşamı boyunca edindiği tecrübeler sonucu ortaya çıkan bir inanç olduğu düşüncesindedir. Pastorelli vd. ne göre (2001: 87-97), öz yeterlilik inancı aileden başlar. Aile çocukluk evresinde kişinin çevresiyle olan ilişkisinde aracı rolü üstlenir. Öz yeterliliğin ikinci kaynağı ise kişinin arkadaş çevresidir. Kişi kendi yeteneklerini ve potansiyelini bu yakın çevre içinde değerlendirir. Öz yeterlilik konusundaki inançların tamamen gerçeklikle bağlantılı olması gerekmez. Sadece, kendilerinde yapabilirlik inancı olması yeterlidir (Evers vd., 2002: 1485). Bazen işin gerektirdiği yetkinliğe sahip olmakla birlikte, kişi özgüven eksikliği nedeniyle, bu alanda kendisini yetersiz bulabilir. Bu takdirde çalışan ya iş için hiç girişimde bulunmayacak ya da peşinen başarısızlığı kabullenecektir (Özerkan, 2007).

Özgecilik; çıkar, ödül ve karşılık beklentisi içerisine girmeden diğerleri adına fedakarlıkta bulunma prensibinden hareketle, kişinin kendisini adamayı sosyal sorumluluk olarak kabul etmesi inancına dayalı Comte ve Spencer ahlak görüşüne dayanmaktadır (TDK, 2008). Özgecilik özü itibarıyla karşılıksız yardım, sorumluluk alma ve bağış yapma gibi olumlu içeriğe sahip sosyal davranış biçimi olarak belirginleşmektedir. Günümüzde yapılan çoğu reklam ve sosyal statü sağlama amaçlı bireysel ya da kurumsal bağış ve yardım kampanyalarının özgecilikle



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

karıştırılmaması gerekmektedir. Özgeci davranışta önemli olan şey, yardımda bulunmadan öte özgeci davranışta bulunma niyetidir (Freedman vd., 1993). Piliavin & Charnig'e (1990: 27-65) göre, kişinin kendi gereksinimlerden çok diğerlerinin gereksinimlerini karşılamayı öncelikleyen davranışlarının tümü özgecilik davranışı kapsamındadır. Özgecilik; kişinin karşılığında yardım etmenin verdiği gönül rahatlığı dışında, hiçbir karşılık beklemeden diğerlerine gönüllü yardım ve iyilikte bulunma davranışı olarak tanımlanabilir. Özgecilik davranışının temelinde; başkalarının iyiliği için özveride bulunma, kendisini başkalarına, çalıştıkları kuruma ve içinde yaşadıkları topluma aidiyet duygusu yatmaktadır. Özgeci kişilik özelliği olarak; empati yeteneği, rol üstlenme yeteneği, kendi öz yeterliliğini ve potansiyelini kavrayarak kendine değer verme ve içinde bulunulan eşitsizlik ve haksızlığı gidermede sosyal sorumluk algısı sayılabilir (Aşkar & Çinkır, 2021: 1089). Özgeci davranış kalıbında, karşılıklı ilişki normu, sosyal sorumluluk normu ve sosyal adalet normu algı ve değerleri vardır. Özgecilik davranışında; yapmacıklık ve gösterişten uzak, muhatabının kişisel duyarlılıklarına ve onuruna saygı temelli yardım anlayışı egemendir. "Bugün bana yarın sana" deyişinde öz olarak anlatıldığı üzere, kişiler arası rollerin her an değişebileceği erdem ve dayanışma anlayışının geçerli olduğu düşünülmektedir. Özgecilik olgusu, bireysel düzeyde görülebildiği gibi örgütsel düzeyde de görülmesi olasıdır. Örgütlerin sosyal sorumluk politikaları özgeci davranışa bir örnektir. Örgütsel özgecilikten, işyerine aidiyet duygularını geliştirerek çalışanlarda örgütsel vatandaşlık davranışı göstermelerinde bir araç olarak yararlanılabilir. Bu çalışmada çalışanın özgecilik algısı; aile, sosyallik, yardımseverlik ve sorumluluk (Tosun vd., 2017) boyutlarıyla değerlendirilecektir.

Çalışanın öz yeterlilik potansiyelini özgeci davranışa motive edebilmek için içsel gücünü yani öz aşkınlığını harekete geçirmesi gerekmektedir. Frankl (2009: 145) öz aşkınlığı, kişinin kendisiyle meşgul olmayı bırakıp başkalarına, işine ve bir probleme veya başka bir etkinliğe adayabilme yetisi anlamında kullanmaktadır. Maslow'a göre, insan kendini gerçekleştirme ile yaşamın anlamının farkına varırken, Frankl öz aşkınlığı insanın kendini gerçekleştirmeden öte, kendisini aşma anlamında daha yüce bir değere işaret etmektedir. Sarıçam'a (2015: 25-34) göre ise öz aşkınlık, kendini aşma ya da keşfetme yetisi, tavır ve davranışlarını genişleterek deneyimlerini anlamlandırma potansiyelidir. Öz aşkınlık, çalışana maneviyatın bir göstergesi olarak dinsel değil, kişinin kendisinden vazgeçme denetimlerini içeren gelişimsel bir yapı sunmaktadır (Coward, 1994: 116-121).

İş yeri maneviyatı (iş yeri ruhsallığı); organizasyonlarda ve iş ilişkilerinde benimsenen geçerli değerlerin tümü (Seyyar, 2009: 44) olarak, çalışanın yaşam amacını gerçekleştirmek için, iş hayatında yakın çevresiyle güçlü ve uyumlu bağlantılar geliştirme çabasıdır (Mitroff & Denton, 1999: 89). Literatürde tanımlanan başlıca iş yeri ruhsallığı boyutları; yapılan işi anlamlandırma, kolektif hareket, örgüt kültürü ile uyum, örgütsel sadakat, işten ayrılma niyeti, iş memnuniyeti, işe dahil olma ve örgüt merkezli benlik saygısıdır (Milliman vd., 2003: 434). İş yaşamında ruhsallığın korunması ve geliştirilmesi; organizasyonda güven ikliminin güçlendirilmesi yoluyla örgütsel barışı, çalışanların iş memnuniyetlerini ve örgütsel performansın gelişimini sağlamaktadır (Seyyar, 2009: 44). Böylece iş yeri maneviyatı etiksel anlamda özyeterlilik ve özgecilikte olduğu gibi çalışanın öz aşkınlığı ile ilgili bir motivasyon aracı olmaktadır. İş yeri maneviyatı kavramının, organizasyon yaşamının her aşamasında, çalışan ve yönetici



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

davranışlarına iş tatmini, katılım, adanma ve performans şeklinde yansımaları görülmektedir. Avcı'ya göre (2019) iş yeri maneviyatı; çalışanın bir çeşit vicdani muhasebesi, kendi kendini kontrolü ve güdüleme vasıtası olmaktadır. İş yeri ruhsallığı çalışanın davranış sınırlılıklarını anlama ve belirlemede bir ölçü olabileceği gibi, grup içi rol dağılımında da dikkate alınması gerekmektedir.

Örgüt iklimi, iş çevresi ile ilgili bireysel değerlendirmeleri içeren çok yönlü bir kavramdır (Neal & Griffin, 2006: 947). Literatürde örgüt iklimi farklı boyutlarıyla değerlendirilmiştir. Örneğin Koys & DeCotiis (1991: 268) çalışmalarında örgüt ikliminin psikolojik yönüne dikkat çekerken Lussier (2017) ise örgüt iklimini organizasyon yapısı, kültür ve stilleriyle ilişkilendirmiştir. Örgüt iklimi, çalışanların davranış ve tutumlarında etkili olmaktadır. Olumlu bir örgüt iklimi, çalışanları ilave işlev yüklenmeye güdülemektedir (Maamari & Messarra, 2012: 165-174). Pozitif örgüt iklimi algılı işgörenlerin iş ve örgütle güçlü şekilde bütünleşme eğilimine girmeleri beklenebilir. Örgüt iklimi; bireyin algılarını odak alan, örgütsel çevrenin karakteri ya da kişiliği; bir örgütü diğerlerinden ayıran, zaman içinde örgüt üyelerini etkileyerek kalıcılaşan özellikler dizisi; örgüt yaşamını betimleyen duygu ve davranış kalıpları; çalışma hayatında işgörenlerce algılanan güdüleme vasıtaları ve performansla tesir eden davranışlar bütünüdür. Örgüt iklimi; yönetim tarzı, kültür, yapı ve işgörenlerle ilgilidir (Özçer, 2005; Yüksel, 2004; Düren, 2000: 105; Patterson vd., 2004: 196; Aytaç, 2003). Literatürde öz yeterlilikle ilgili yapılan çalışmalarda; öz yeterlilik ile performans, iş tatmini, stres, eğitim, girişimcilik ve liderlik ilişkisinin incelendiği görülmektedir. Özgecilikle ilgili yapılan çalışmalar ise özgecilik ile empati, örgütsel bağlılık, iş tatmini, dindarlık, psikolojik iyi oluş, benlik saygısı, performans, sosyal sorumluluk, otantiklik ve aile aidiyeti ilişkisi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Literatürde çalışanların özgecilik özyeterlilik algı düzeyleri üzerinde işyeri maneviyatı ve örgüt ikliminin aracılık rolünü inceleyen bir çalışmayla rastlanmamıştır. Bu çalışmada, iş yeri maneviyatı ve örgüt ikliminin çalışanların öz yeterlilikleri ve özgeci davranışları sergilemesinde bir rol üstlenebilecekleri varsayılmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı, özgecilik ve öz yeterlilik algı düzeyleri üzerinde her iki olgunun aracılık rolünü test etmektir.

Her aşaması etik kural ve ilkelere uygun olarak yürütülen bu çalışmanın temel motivasyonu; çalışanların öz yeterliliklerini bir tür öz aşkınlık davranışı olan özgecilik davranışını harekete geçirmede iş yeri maneviyatı ve örgüt ikliminden uygun ve elverişli bir araç olarak yararlanılabileceği düşüncesidir. Çalışmanın motivasyonunun yönlendirilmesinde literatürdeki bazı çalışmaların bulguları etkili olmuştur. Örneğin; iş yeri maneviyatı ile çalışan performansı, duygusal emek ve çalışanları güçlendirme arasında olumlu ve anlamlı bir ilişki vardır. Duygusal emeğin, işyeri maneviyatı-güçlendirme arası ilişkide aracılık rolü tanımlanmıştır. (Avcı, 2019: 213-225; Avcı & Yarar, 2022: 633-646). Pelenk & Acaray'ın (2020: 480-497) çalışmasında, iş yeri maneviyatının, iş tatminini pozitif olarak etkilediği ve aşırı iş yükü ile iş tatmini arasındaki ilişkide işyeri maneviyatının düzenleyicilik rolü üstlendiği ortaya konulmuştur. Tilki & Bulgurcu Gürel'in (2021: 2683-2700) çalışmalarında, örgüt iklimi ile özgecilik arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bütüncül bir bakış açısı ile özgecilik ve öz yeterlilik algı düzeyleri üzerinde iş yeri maneviyatı ve örgüt ikliminin aracı rolü üstlenebileceği düşünülmektedir. Bu bakış açısı doğrultusunda, LinkedIn sosyal medya platformu üyesi insan

kaynakları profesyonelleri üzerinde yürütülen çalışmanın literatüre iki farklı alanda katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir:

- 1) Çalışanların özyeterlilik ve özgecilik algıları üzerinde iş yeri maneviyyatının aracı rolü olup olmadığının belirlenmesi. Bu tespit işyeri maneviyyatı olgusuna kavramsal olarak etiksel ağırlıklı bir içerik kazandırılmasını gerektirmektedir.
- 2) Çalışanların öz yeterlilik ve özgecilik algıları üzerinde örgüt ikliminin aracı rolü olup olmadığının belirlenmesi. Bu tespit örgüt yapısı, stil ve liderlik tarzlarının oluşturulması ile ilgili politika ve stratejilere ışık tutacaktır.

Çalışmada öncelikle araştırmanın değişkenleri ile ilgili kavramsal çerçeve belirlendi. Daha sonra literatür taraması ile değişkenler arası ilişki tartışılarak hipotezler belirlendi. Oluşturulan hipotezler araştırma modeli ile test edildi. Araştırma için uygun evren ve örneklem ile metodoloji seçimi yapılmasını müteakip uygun ölçme araçları seçildi. Veri toplamak için anket formu oluşturularak katılımcılara iletildi. Katılımcılardan elde edilen veriler uygun istatistiksel araçlarla analiz edildi ve ulaşılan bulgular literatürdeki benzer çalışma bulguları ile karşılaştırmalı olarak tartışıldı.

## 2. Literatür

Çalışmanın modelinde öngörülen örüntü ve ilişki ağı içinde değişkenlerin birbirlerini açıklama biçimlerinin bilinmesine gereksinim olduğu düşünülmektedir. Araştırmada kullanılacak ölççeklerin ölçme düzeylerini anlamada ve verilerin analizinde uygun ve elverişli çıkarımların yapılması önem kazanmaktadır. Bu çıkarımlardan hareketle araştırma bulgularının literatürdeki benzer çalışmaların bulguları ile karşılaştırılması, araştırmadan faydalı sonuçlar elde edilmesine olanak sağlayabilecektir. Mevcut literatür, araştırma modeli değişkenlerinin birbirleriyle ilişkisi bağlamında özet olarak tartışılarak model testine olanak verecek hipotezler geliştirilecektir.

### 2.1. Öz Yeterlilik- Özgecilik İlişkisi

Özgecilik öz yeterlilik ilişkisini açıklamada “Özgeci Kişilik Kuramı”nın (The Altruistic Personality Theory) uygun teorik çerçeveyi sağladığı düşünülmektedir. Bu kurama göre, bazı kişiler özgecilik özellikleri bakımından diğerlerinden farklılaşabilirler. Kimi insanlar yardıma muhtaç birini gördüklerinde özgeci davranışta bulunurken birçok insan ise sadece seyretmekle yetinebilir ya da ya görmezden gelebilirler (Oliner & Oliner, 1988). Kurama göre, özgeci kişilikle ilintili öz yeterlilik inançları, özgeci davranışa yönelik güdüleme sağlarlar. Benimsenmiş değerler ya da uyulması gereken kurallar, kişiyi özgeciliğe yönelten etiksel bir mecburiyet oluşturmaktadır. Bu durum, özgeci kişiliğin bilişsel yönünü oluşturur (Schwartz & Bilsky, 1987).

Öz yeterlilik inancı ise, kişinin bir işi başarıp başaramayacağı konusunda kendi beceri ve yetkinliklerini değerlendirmesidir (Bandura, 1997). Öz yeterlilik, kişinin kendi öz değerlemesinin yanında, başkalarının yararını öncelikleyen davranış içine girmesi konusunda onu güdüleyen güç kaynağı olması bakımından da önemlidir (Diekman & Clark, 2015). Yüksek öz yeterlilik sahibi olma, çoğu tarihsel kahraman ve kurtarıcının ortak kişilik özelliği olmaktadır (Oliner & Oliner, 1988). Caprara & Steca'nın (2005: 197) çalışması, öz yeterliliğin, özgeci



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

davranışlar üzerinde yordayıcı etkisine dikkat çekmektedir. Çeşitli güdüleme araçları ile çalışanların öz yeterlilikleri teşvik edildiğinde, bunun özgeci kişilik davranışını harekete geçirebileceği düşünülmektedir.

Çalışanların öz yeterlilik inançları, onların karşılaşabilecekleri olası durumların üstesinden gelebileceklerine dair duygu ve düşüncelerinden kaynaklanan önemli güdüleme kaynağıdır (Akkoyunlu vd., 2005: 1-8). Bu kapsamda güçlü öz yeterlilik algısına sahip olan çalışanlar bir yandan mücadeleci bir kişilik davranışı sergilerken diğer yandan kendilerinde özgeci kişilik davranışı için uygun motivasyonu da sağlamış olurlar. Ahearne'nin (2000) çalışması, öz yeterlilik algılamalarının çalışanların yardım etme, davranışlarını etkilediğini göstermektedir. Bu bulgu, Wat & Shaffer'ın (2005: 407) çalışması ile de desteklenmektedir. Literatür incelemesi sonucu aşağıdaki kaniya ulaşılmıştır:

H<sub>1</sub>: Öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde anlamlı ve olumlu etkisi vardır.

## 2.2. Öz Yeterlilik- Özgecilik-İş Yeri Maneviyatı İlişkisi

Ruhsallık, ruhsal gerilimle başa çıkmada proaktif bir kaynak olarak fonksiyonel önem taşımaktadır (Ekşi vd., 2016). İş yeri maneviyatı ise iş yaşamı değerleri toplamı, çalışanın iş-yaşam dengesini sağlamasıdır (Mitroff & Denton, 1999: 90; Çakıroğlu vd., 2015: 37-59). İş yeri maneviyatı kavramından; teolojik içeriklere sahip Tanrı yönelimli bir manevi yaşam, kişinin doğayla ilgisini vurgulayan yeryüzü yönelimli bir manevi yaşam ve insanın yetkinliğine dikkat çeken insan yönelimli bir manevi yaşam anlaşılmalıdır (Hökelekli vd., 2012). İş yeri ruhsallığının amacı, çalışanların kişisel gereksinimlerini, içsel bir motivasyon oluşturarak iş çevresinde karşılaması suretiyle örgütsel amacı gerçekleştirmesi veya iş performansı düzeyini yükseltmesidir. Ruhsallık sahibi çalışan, ruhsallıkla ilgili değerlerini iş çevresine adapte etmekte ve bu yolla örgütün kültürünü zenginleştirmektedir (Giacalone & Jurkiewicz, 2003: 15). İşyeri maneviyatı özünde bireyin değerlerini iş ortamına taşıyabilmesini içermenin (Smith & Rayment, 2006: 221) yanında çalışanların yaptıkları işi anlamlı kılma ve anlamlandırma çabalarıdır (Ashmos & Duchon, 2000). Çalışanın öz yeterliliği onun psikolojik sermayesinin bir parçası olup pozitif örgütsel davranış alanının içinde yer almaktadır (Zhao & Hou, 2009: 35; Luthans vd., 2007: 542; Avey vd., 2008: 53). Özgecilik olumlu içeriğe sahip sosyal ve prososyal bir davranış olarak (İşmen & Yıldız, 2005; Karadağ & Mutafçılar, 2009: 45) insana iç huzuru ve iyi oluş hali sağlamaktadır (Kasapoğlu, 2014: 286). İşyeri maneviyatı, çalışanın öz yeterliliğini özgeci davranışlara yönelterek işini anlamlandırmasına ve bu yolla işte iyi oluşla sonuçlanabilecek bir süreç izleyebileceği söylenebilir.

Kanbur & Kavuklu'nun (2018: 17-35) çalışmasına göre, iş yeri ruhsallığının psikolojik sermayenin alt boyutlarından öz yeterlilik üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi bulunmaktadır. İş yeri ruhsallığının öz yeterliliği yordayıcı rol üstlendiği ifade edilebilir. Bu verilerden hareketle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>2</sub>: İş yeri maneviyatının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>4</sub>: Özgecilik-öz yeterlilik ilişkisinde işyeri maneviyatı algısının aracılık rolü vardır.

### 2.3. Öz Yeterlilik-Özgecilik-Örgüt iklimi ilişkisi

İş yerindeki çalışan davranışlarına yön veren ve süreklilik gösteren niteliklerden oluşan sağlıklı bir örgüt ikliminin, örgüt amaçlarıyla çalışan amaç ve beklentilerinin bütünleştirilmesini ve etkili bir denetim ve iletişim ağı oluşturularak çalışanların özerkliğini öncelikleyen esnek bir örgüt yapısı oluşturmayı gerektirdiği düşünülmektedir. Örgüt iklimi çalışanların davranış ve tutumları üzerinde etkili olmaktadır. Pozitif örgüt iklimi algılı çalışanların, pozitif tutum ve davranış tarzı benimseyerek örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme olasılıklarının yüksek olduğu söylenebilir (Maamari & Messarra, 2012: 165). Organ & Ryan'a (1995: 782) göre özgecilik, örgütsel vatandaşlık davranışının bir alt boyutudur. Özgecilik, karşılaşılan iş problemlerinde çalışanın birlikte çalıştığı arkadaşlarına gönüllü yardımda bulunma davranışının tümüdür (Podsakoff & Mackenzie, 1994: 351). İş yerinde sergilenen her türlü yardımlaşma ve dayanışma çabaları çoğunlukla özgeci içerik taşımaktadır. Literatür incelendiğinde, örgüt iklimi ile özyeterlilik-özgecilik ilişkisini örgütsel vatandaşlık davranışı bağlamında inceleyen, olumlu ve anlamlı ilişkiler belirleyen bazı çalışmalarla karşılaşılmaktadır. Burada Nwankwo vd.nin (2015), Subramani vd.nin (2016), Aydoğan & Dinçer'in (2017) ve Çekmecelioğlu'nun (2011) çalışmalarını anmak gerekecektir. Anılan çalışmalarda örgüt iklimi ile özyeterlilik ve özgecilik arasında anlamlı ve olumlu ilişki saptamıştır. Örgüt iklimi ile ilgili olumlu algı taşıyan iş görenlerin, öz yeterlilik potansiyellerini daha çok özgeci davranışlara yöneltme eğilimde olduğu söylenebilir. Örgüt ikliminin, Özyeterlilik-özgecilik ilişkisi için gerekli elverişli ortamı ve motivasyon faktörünü sağladığı düşünülmektedir. Bu düşünceden yola çıkarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>3</sub>: Örgüt iklimi algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>5</sub>: Öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü vardır.

### 3. Yöntem

Nicel araştırma deseninde kurgulanan çalışmada veri toplamak amacıyla anket tekniğinden faydalanılmıştır. Bu çalışma için İstanbul Okan Üniversitesi Etik Kurulunun 23.02.2022 tarihli ve 150 toplantı sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, örgütlerde çalışanların özgecilik davranışlarının öz yeterlilikleri ile ilişkisini belirlemek ve bu ilişkide işyeri maneviyatı algıları ile örgüt iklimi algılarının aracılık rolü olup olmadığını incelemektir. Çalışanın kendi ailesi, sosyal çevresi ve eğitim süreçleri boyunca edinip biriktirdiği ve kendi doğasında potansiyel olarak var olan öz yeterlilik, özgecilik ve işyeri maneviyatı gibi moral değerlerinin dışa vurulmasında, olumlu bir örgüt ikliminin varlığı yaşamsal önem taşımaktadır. Bu potansiyel çalışan değerleri toplamı, örgütte temel yetkinlik alanları oluşturarak rekabet gücü kazanmada gerekli araçları sağlayabilecektir. Bu yönüyle her tür örgütte, düşük maliyetle başarıyı garantileyen bir yaklaşım sunulacaktır.



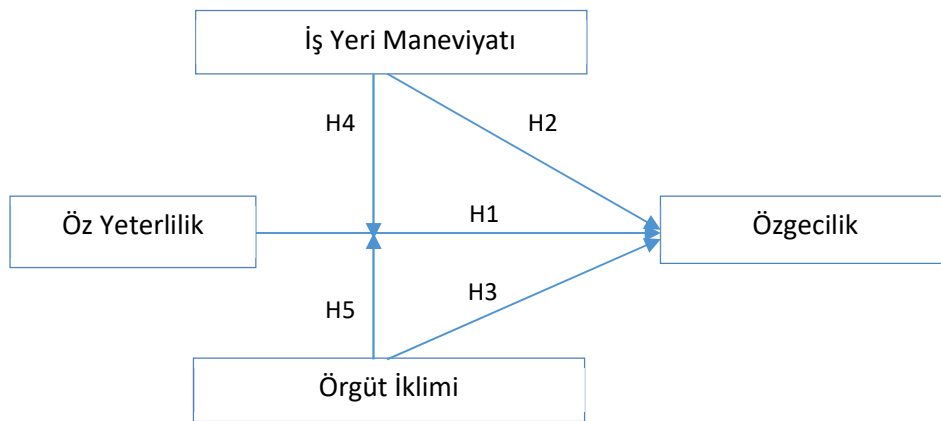
### 3.2. Örneklem

Bu çalışmanın örneklemini; LinkedIn sosyal medya platformunda aynı ağı paylaşan kişiler arasından yargısal örnekleme ile seçilen ve çalıştıkları kurumlarda insan kaynakları departmanlarında çalışan 530 kişiden oluşmaktadır. Googleforms'ta düzenlenen anket formu ile internet üzerinden çevrim içi yürütülen çalışmaya katılım talebi ağ üzerinden her bir kişiye özel mesajla iletilmiş ve 355 kişiden geri dönüş sağlanmıştır. Katılımcı sayısı, çalışmada kullanılan ölçek maddeleri toplamının (71 madde) beş katı büyüklüktedir. Bu büyüklük, istatistiksel analiz araçlarının sağlıklı çalışabilmesi için yeterlidir (Büyüköztürk,2011). Araştırmaya katılan 355 kişiden %65,3'ü kadın, %59,4'ü bekar, %36,6'sı 20-30 yaş arası, %54,5'i lisans düzeyinde öğrenim görmüş, %26,7'sinin iş deneyimi 1-5 yıl, %25,7'sinin iş deneyimi 21 yıl ve üstüdür.

### 3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Araştırma modelinde kullanılan değişkenlerin oluşturduğu kavramsal ve kuramsal çerçeveye göre, özyeterlilik, çalışanların özgeci davranış sergilemesinde önemli bir motivasyon aracı olabilir. “Çalışanların iş için özyeterliliklerini ve özgeciliklerini harekete geçirmede işyeri maneviyatı ve örgüt ikliminin aracı bir rol üstlenip üstlenemeyecekleri” sorusu, çalışmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Bu temel sorunsal etrafında “Çalışan işyeri maneviyatı, onu özgeci davranışa yönlendirecek uygun psikolojik ve moral ortamı sağlayabilir mi? Örgüt iklimi çalışanlara kendilerini ifade edebilme özzerkliği sağlayabilir mi?” sorularına yanıt aranması amaçlanmıştır. Bu öngörüye göre, araştırmanın test edilecek modelinde bağımsız değişken “öz yeterlilik”, bağımlı değişken “özgecilik” ve iki değişken arasındaki ilişkide aracı değişkenler “iş yeri maneviyatı” ve “örgüt iklimi” olarak belirlenmiştir. İlk üç adımın bağımsız modeller olarak test edilmesi gerekmektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H<sub>1</sub>: Öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde anlamlı ve olumlu etkisi vardır.

H<sub>2</sub>: İş yeri maneviyatının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>3</sub>: Örgüt iklimi algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>4</sub>: Özgecilik-öz yeterlilik ilişkisinde işyeri maneviyatı algısının aracılık rolü vardır.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

H<sub>5</sub>: Öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü vardır.

### 3.4. Veri Toplama Araçları

Araştırmada katılımcıların demografik özelliklerini içeren kişisel bilgi formu ile aşağıdaki ölçeklerden oluşan anket formu kullanılmıştır.

#### 3.4.1. Özgecilik Ölçeği

Bireylerin özgecilik düzeyini ölçmek amacıyla London & Bower (1968: 19-30) tarafından geliştirilen ve Akbaba (1994) tarafından Türkçe'ye uyarlanıp daha sonra Akbaba (2001: 85-95) tarafından revize edilen ölçek beşli Likert tipinde (1: çok az, 5: çok fazla), dört boyutlu (aile, sosyallik, yardımseverlik, sorumluluk) ve 20 ifadedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,84 olarak tespit edilmiştir.

#### 3.4.2. Öz Yeterlilik Ölçeği

Ölçek iş yaşamı dahil günlük yaşamda bireyin öz yeterlik algısını ölçmek amacıyla, Sherer, Maddux & Mercandante (1982: 663-671) tarafından geliştirilmiş, Yıldırım & İlhan (2010: 301-308) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Ölçek tek boyutlu ve 17 ifadedir. Ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,85'tir.

#### 3.4.3. İş Yeri Maneviyat Ölçeği

Ölçek çalışanların iş yerindeki örgütsel maneviyat algı düzeyini ölçmek amacıyla Milliman, Czaplewski & Ferguson (2003: 426-447) tarafından geliştirilmiş, Çakıroğlu & Aydoğan (2021: 1062-1077) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Ölçek 3 boyutlu (anlamli iş, topluluk bilinci ve iş yeri değerleri ile uyum) ve 21 ifadedir. Ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,96 bulunmuştur.

#### 3.4.4. Örgüt İklimi Ölçeği

İşyerindeki örgütsel iklime ilişkin çalışan algısını ölçmek amacıyla araştırmacı tarafından geliştirilen Örgüt İklimi Ölçeği; tek boyutlu ve 13 ifadeden oluşmaktadır. Ölçeğin geliştirilmesinde Rinkin (1995) tarafından betimlenen ölçek geliştirme adımları izlenmiştir. Bu kapsamda öncelikle eleştirel kaynak taraması yapılarak örgüt iklimi kavramının betimsel çerçevesi çizilmiştir. Daha sonra örgüt ikliminin içerik ve özelliklerini anlamaya yönelik ifadelerden oluşan 21 maddelik soru havuzu oluşturulmuştur. Taslak soru havuzunda yer alan ifadeler dilbilimsel ve literatüre uygunluk bakımından kontrolü için alanda uzmanlığı olan üç kişinin değerlendirmesine sunulmuştur. Uzman değerlendirmesi sonucu, anlam bütünlüğü bozuk ve farklı anlaşılabilir sekiz madde soru havuzundan çıkarılmıştır. Sorular tek boyutlu ve kapalı uçlu olup katılımcıların düşüncelerini öğrenmek amaçlandığından, literatürde yaygın şekilde kullanılan Likert 1-5 ölçüm düzeyli ölçek (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum) seçilerek anket formu ekinde katılımcılara gönderilmiştir. 101 katılımcı geri dönüşü üzerinden yürütülen pilot çalışmadan elde edilen verilerin Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmış, tüm maddelerin faktör yüklerinin 0,40'tan büyük ve bütün ifadelerin t değerlerinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin tümüne ait Cronbach Alpha katsayısı 0,85 ve bütün ifadeler için madde-toplam korelasyonu 0,30'dan yüksek olduğu görülmüştür. Örgüt İklimi Ölçeği geçerlilik, güvenilirlik çalışmaları ve ölçeğin yapısal geçerlik araştırması "Bulgular" kısmında sunulmuştur.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

### 3.4.5. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS ve AMOS istatistik programlarından faydalanılmıştır. Yazar tarafından geliştirilmiş örgüt iklimi ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik düzeyini belirlemek için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ile yapılmıştır. Ölçek alt boyut puanlarını ve maddelerin faktör yüklerini belirlemek için betimsel istatistiklere başvurulmuş, yetersiz faktör yükü taşıyan maddeler ölçeklerden çıkarılarak sadeleşmeye gidilmiştir. Değişkenler arası ilişki Pearson Korelasyon Analizi (PKA) ile ortaya konulmuştur. Araştırma modeli değişkenleri arası ilişki örüntüsünü oluşturan hipotezler Hiyerarşik Regresyon Analizi (HRA) ile test edilmiştir.

## 4. Bulgular

### 4.1. Örgüt İklimi Ölçeği Geçerlik ve Güvenirlik Bulguları

Bu çalışmada araştırmacı tarafından geliştirilen ölçek için örneklem büyüklüğünün Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) açısından uygunluğu, 355 katılımcıdan sağlanan verilerin Varimax Döndürmeli AFA bulgularına göre (KMO değeri 0,825 ve Bartlett Küresellik testi ki-kare istatistiği  $p < 0,05$ ) yeterli olduğu görülmektedir.

**Tablo 1: Örgüt İklimi Ölçeği Varimax Döndürmeli AFA Bulguları**

Madde	İlk AFA	Son AFA
1. Çalıştığım kurumda insanlar birbirlerine saygılı ve anlayışlı davranırlar.	0,754	0,757
2. Çalıştığım kurumda çalışanların bireysel farklılıklarına saygı gösterilir.	0,684	0,688
3. Çalıştığım kurumda herkes işini sahiplenir ve sorumluluklarını eksiksiz yerine getir.	0,797	0,798
4. Çalıştığım kurumda yöneticiler astlarının görüşlerini alarak karar verir.	0,749	0,770
5. Çalıştığım kurumda yöneticiler iş ile ilgili konularda bize adil davranır.	0,796	0,782
6. Çalıştığım kurumda yöneticiler bizden neler beklediğini açıkça ifade eder.	0,815	0,817
6. Çalıştığım kurumda yöneticiler bizden neler beklediğini açıkça ifade eder.	0,775	0,795
8. Çalıştığım kurumda çalışanlar iş dışında da görüşmeye devam ederler.	0,644	0,673
9. Çalıştığım kurumda iş ile ilgili yaşanan problemler olduğunda karşılıklı anlayış içerisinde çözülür.	0,705	0,715
10. Her sabah işe giderken ayaklarım geri geri gider. *	0,317	-
11. Çalıştığım kurumda İK problemleri yaygın olarak görülür. *	0,271	-
12. Çalıştığım kurumda çalışanlar arasında sosyal gruplaşmalar bulunur. *	0,068	-
13. Çalıştığım kurumda çalışanlar arasında iletişim sorunları yaşanır.	0,350	-
<b>Toplam Varyans (%)</b>	<b>41,115</b>	<b>57,254</b>
<b>KMO- Örneklem Yeterlilik Ölçümü</b>	<b>0,825</b>	
<b>Bartlett's Küresellik Testi (<math>X^2</math>)</b>	<b>716,355</b>	
<b>sd</b>	<b>78</b>	
<b>p</b>	<b>0,000</b>	

AFA ilk sonuçlarına göre 13 ifadeden meydana gelen ve tek boyutlu olarak planlanan ölçekte açıklanan toplam varyansın çok düşük düzeyde (%41,11) olduğu ve dört maddenin (m10, m11, m12, m13) faktör yükünün ise 0,40'tan düşük olduğu görülmektedir. Anılan maddeler ölçekten çıkarıldıktan sonra,

ölçekte kalan 9 maddenin açıkladığı toplam varyans %57,25 düzeyine ulaşmıştır. Böylece tüm ifadelerin faktör yükleri 0,40'tan yüksek olmuştur. Ölçek uyum indeksleri Tablo 2'tedir.

**Tablo 2: Örgüt İklimi Ölçeği Doğrulamalı Faktör Analizi'nde (DFA) Elde Edilen Model Uyum İndeksleri**

Model Uyum İndeksleri	İlk DFA	Son DFA*
	9 madde tek boyut	9 madde tek boyut
X <sup>2</sup> /sd (p)	5,221	2,039
SRMR	0,092	0,054
GFI	0,751	0,916
NNFI	0,718	0,931
CFI	0,788	0,958
RMSEA	0,205	0,100
Faktör yükü	0,62 / 0,81	0,61 / 0,82
Kovaryans bağlantısı	-	m8-m9, m1-m2, m3-m7, m4-m5, m5-m6

\*: Kovaryans bağlantıları sonrası

DFA ilk sonuçlarına göre madde faktör yüklerinin 0,40'tan yüksek olduğu ancak model uyum indekslerinin uygun aralıklarda olmadığı görülmektedir. Öncelikle modifikasyon önerilerine uygun kovaryans bağlantıları kurularak model uyum indeksleri iyi ve çok iyi düzeylere ulaştırılmıştır. Ölçeğin DFA ve Güvenirlik Analizi Sonuçları Tablo 3'tedir.

**Tablo 3: Örgüt İklimi Ölçeği DFA ve Güvenirlik Analizi Bulguları**

Madde	Std. $\beta$	t	r
1. Çalıştığım kurumda insanlar birbirlerine saygılı ve anlayışlı davranırlar.	0,69		0,67
2. Çalıştığım kurumda çalışanların bireysel farklılıklarına saygı gösterilir.	0,61	9,65**	0,59
3. Çalıştığım kurumda herkes işini sahiplenir ve sorumluluklarını eksiksiz yerine getir.	0,8	7,06**	0,73
4. Çalıştığım kurumda yöneticiler astlarının görüşlerini alarak karar verir.	0,71	6,59**	0,69
5. Çalıştığım kurumda yöneticiler iş ile ilgili konularda bize adil davranır.	0,72	6,64**	0,71
6. Çalıştığım kurumda yöneticiler bizden neler beklediğini açıkça ifade eder.	0,76	7,04**	0,76
7. Çalıştığım kurumda yöneticiler bize iş ile ilgili gerekli kaynakları sağlarlar.	0,82	7,25**	0,73
8. Çalıştığım kurumda çalışanlar iş dışında da görüşmeye devam ederler.	0,64	5,98**	0,6
9. Çalıştığım kurumda iş ile ilgili yaşanan problemler olduğunda karşılıklı anlayış içerisinde çözülür.	0,65	6,06**	0,64
<b>Cronbach Alpha (<math>\alpha</math>)</b>			<b>0,90</b>

\*\*p<0,01 r: Madde toplam korelasyonu

DFA sonucunda ölçekte kalan 9 ifadenin tek boyuttaki faktör yükleri 0,40'tan yüksek ve bütün ifadelerin t değerleri anlamlıdır. Ölçeğin tümüne ait Cronbach Alpha katsayısı 0,90 ve bütün

ifadeler için madde-toplam korelasyonu 0,30'dan yüksektir (0,59 ile 0,76 aralığında). Örgüt İklimi Ölçeği, modifiye edilmiş haliyle güvenilir ve geçerli bir ölçektir.

Ölçeğin yapı geçerliliği kapsamında benzeşim ve ayırım geçerliliği değerlendirilmiştir. Buna göre; benzeşim geçerliliği, yapıyı oluşturan değişkenlerin faktörlerin aralarında ilişkili olması (yüksek korelasyon) durumunu ifade eder. Bir faktörü tanımlayan ifadelerin faktör yüklerinin 0,50 ve üzerinde olması, bunun yanı sıra, en azından tüm faktör yüklerinin anlamlı olması benzeşim geçerliliği kanıtı olarak kabul edilmektedir (Bozoklu & Ermeç, 2020: 450).

Tablo 2'de ölçekte yer alan maddelerin faktör yükleri 0,61/0,82 aralığında olduğundan ölçeğin benzeşim geçerliliğini sağladığı söylenebilir. Ayırım geçerliliği için gizil değişkenler arasındaki korelasyon değerlerinin 0,85 sınırını aşmaması (Çakır & Çakır, 2008: 51) gerekmektedir. Tablo 3'e göre korelasyon değerleri 0,59-0,76 aralığındadır. Böylece ölçekte ayırım geçerliliği sağlanmaktadır.

#### 4.2. Betimsel Bulgular

Ölçek puanlarına ait betimsel istatistikler Tablo 4'tedir.

**Tablo 4: Ölçek Puanlarına Ait Betimsel İstatistikler**

Ölçek ve Boyut	N	Alınabilecek		Elde Edilen		$\bar{X}$	SS	Çarpıklık	Basıklık
		Min.	Maks.	Min.	Maks.				
Aile	355	1	5	1,60	5,00	3,70	0,76	-0,57	-0,05
Sosyallik	355	1	5	1,20	5,00	3,28	0,83	-0,09	-0,08
Yardıms severlik	355	1	5	1,60	5,00	3,44	0,72	-0,34	-0,20
Sorumluluk	355	1	5	1,80	4,40	3,53	0,61	-0,72	0,18
<b>ÖZGECİLİK</b>	355	1	5	1,90	4,70	3,48	0,54	-0,35	0,12
<b>ÖZ YETERLİLİK</b>	355	1	5	2,18	4,88	3,73	0,60	-0,16	-0,54
Anlamlı İş	355	1	7	1,00	7,00	3,67	1,80	0,31	-1,32
Topluluk Bilinci	355	1	7	1,00	7,00	3,64	1,71	0,27	-1,14
İşyeri Değerleri ile Uyum	355	1	7	1,00	7,00	3,94	1,61	0,06	-0,94
<b>İŞYERİ MANEVİYATI</b>	355	1	7	1,05	7,00	3,75	1,49	0,25	-0,89
<b>ÖRGÜT İKLİMİ</b>	355	1	5	1,00	5,00	3,47	0,89	-0,28	-0,06

Tablo 4'e göre özgecilik ölçek puanı  $3,48 \pm 0,54$ 'tür. Buna göre katılımcıların özgecilik seviyesi fazladır. Alt boyutlar düzeyinde incelendiğinde en yüksek puanın aile ( $3,70 \pm 0,76$ ), en düşük puanın sosyallik ( $3,28 \pm 0,83$ ) boyutunda olduğu tespit edilmiştir. Tablo 5'e göre öz yeterlilik ölçek puanı  $3,73 \pm 0,60$  olarak tespit edilmiştir. Buna göre katılımcıların öz yeterlilik algısının "çoğunlukla" aralığında olduğu söylenebilir.

Tablo 4'e göre işyeri maneviyatı ölçek puanı  $3,75 \pm 1,49$  olarak tespit edilmiştir. Buna göre katılımcıların işyeri maneviyatı algılarının "kararsızım" aralığında olduğu söylenebilir. Alt boyutlar düzeyinde incelendiğinde en yüksek puanın işyeri değerleri ile uyum ( $3,94 \pm 1,61$ ), en düşük puanın topluluk bilinci ( $3,64 \pm 1,71$ ) boyutunda olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4'e göre örgüt iklimi algısı ölçek puanı  $3,47 \pm 0,89$  olarak tespit edilmiştir. Buna göre katılımcıların işyerindeki örgütsel iklime ilişkin algılarının "çoğunlukla" aralığında olduğu söylenebilir.

### 4.3. Değişkenler Arasındaki İlişkiye Ait Bulgular

Ölçek puanları arasındaki Pearson korelasyon analizi sonuçları Tablo 5'tedir.

**Tablo 5: Değişkenler Arasındaki İlişki**

Ölçek ve Boyut	N	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1-Aile	355	0,40**	0,39**	0,22*	0,70**	0,31**	0,18	0,10	0,05	0,13	0,34**
2-Sosyallik	355		0,53**	0,45**	0,83**	0,22*	0,03	0,07	0,03	0,05	0,23*
3-Yardımseverlik	355		1	0,30**	0,76**	0,22*	-0,15	-0,03	-0,08	-0,10	0,15
4-Sorumluluk	355			1	0,63**	0,31**	-0,22*	-0,13	-0,07	-0,16	0,23*
<b>5-ÖZGECİLİK</b>	355				1	0,36**	-0,03	0,01	-0,02	-0,02	0,32**
<b>6-ÖZ YETERLİLİK</b>	355					1	0,01	0,05	0,03	0,03	0,35**
7-Anlamli İş	355						1	0,67**	0,55**	0,86**	0,15
8-Topluluk Bilinci	355							1	0,71**	0,91**	0,16
9-İşyeri Değerleri ile Uyum	355								1	0,86**	0,16
<b>10-İŞYERİ MANEVİYATI</b>	355									1	0,18
<b>11-ÖRGÜT İKLİMİ</b>	355										1

Tablo 5'e göre özgecilik ölçeği toplam ( $r=0,36$ ;  $p<0,05$ ) ve alt boyut puanları ( $r=0,31$ ;  $r=0,22$ ;  $r=0,22$ ;  $r=0,31$ ) ile öz yeterlilik puanı arasında olumlu ve anlamlı ilişki bulunmaktadır. Öz yeterlilik algısı yüksek düzeyde olan katılımcıların özgecilik düzeyi yüksektir.

Tablo 5'e göre sorumluluk alt boyut puanı ile anlamlı iş arasında olumsuz ve anlamlı ilişki bulunmaktadır. Özgecilik ölçeği toplam ve alt boyut puanları ile işyeri maneviyatı ölçek puanı arasında anlamlı ilişki olmadığı ( $p>0,05$ ) görülmektedir.

Tablo 5'e göre özgecilik toplam ( $r=0,32$ ;  $p<0,05$ ), aile ( $r=0,34$ ;  $p<0,05$ ), sosyallik ( $r=0,23$ ;  $p<0,05$ ), sorumluluk ( $r=0,23$ ;  $p<0,05$ ) alt boyut puanları ile örgüt iklimi arasında olumlu ve anlamlı ilişki olduğu; özgecilik ölçeği yardımseverlik alt boyut puanı ile örgüt iklimi ölçek puanı arasında anlamlı ilişki olmadığı ( $p>0,05$ ) görülmektedir.

### 4.4. Araştırma Modeline Ait Bulgular

Tablo 6'da öz yeterlilik algısının özgecilik üzerindeki etkisi ve bu ilişkide iş yeri maneviyatının rolüne ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

**Tablo 6: Öz Yeterlilik Algısının Özgecilik Üzerindeki Etkisi ve Bu İlişkide İşyeri Maneviyatı Algısının Rolü**

Bağımsız Değişkenler		B	SHB	$\beta$	t	p	Tolerans	VIF
Sabit		2,297	0,316		7,261	0,000		
Öz Yeterlilik		0,318	0,084	0,357	3,801	<b>0,000</b>		
R=0,357 R <sup>2</sup> =0,127		F <sub>(1 99)</sub> =14,449		p=0,000				
2. Model	Sabit	3,513	0,152		23,170	0,000		
	Anlamli İş	-0,022	0,041	-0,072	-0,520	0,604	0,540	1,851
	Topluluk Bilinci	0,028	0,052	0,087	0,531	0,596	0,381	2,624
	İşyeri Değerleri ile Uyum	-0,013	0,049	-0,039	-0,263	0,793	0,479	2,087
	R=0,064 R <sup>2</sup> =0,004	F <sub>(3 97)</sub> =0,134		p=0,940				
3. Model	Sabit	2,345	0,345		6,806	0,000		
	Öz Yeterlilik	0,317	0,085	0,355	3,723	0,000	0,995	1,005
	Anlamli İş	-0,016	0,039	-0,053	-0,408	0,684	0,539	1,854
	Topluluk Bilinci	0,016	0,049	0,052	0,335	0,739	0,380	2,634
	İşyeri Değerleri ile Uyum	-0,011	0,046	-0,034	-0,245	0,807	0,479	2,087
R=0,360 R <sup>2</sup> =0,130		F <sub>(4 96)</sub> =3,580		p=0,009				
R <sup>2</sup> Fark=0,002		F Değişim <sub>(3 96)</sub> = 0,089		p=0,966				

Tablo 6'daki hiyerarşik regresyon analizinin ilk iki adımında bağımsız modeller yer almakta olup araştırmanın bağımsız değişkenleri ve aracı değişkenin bağımlı değişken özgecilik üzerindeki tesiri incelenmiştir. Oluşturulan ilk modelin uygun olduğu ( $F_{(1;95)}=14,45$ ;  $p<0,05$ ) görülmektedir. Öz yeterlilik algısı, özgecilikteki değişimin yaklaşık %13'ünü ( $R^2=0,127$ ) açıklamaktadır. Birinci modele göre öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır ( $\beta=0,36$ ;  $t=3,80$ ;  $p<0,05$ ). Öz yeterlilik algısının yüksek düzeyde olması özgeciliğin artmasına neden olmaktadır.

H<sub>1</sub> Kabul: Öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde olumlu, anlamlı etkisi vardır.

İkinci modelde araştırmanın aracı değişkeni işyeri maneviyatı alt boyutlarının bağımlı değişken özgecilik üzerindeki tesiri incelemiş olup oluşturulan ikinci modelin uygun olmadığı ( $F_{(3;97)}=0,13$ ;  $p>0,05$ ) görülmektedir. Değişkenler arasında öz ilinti ve çoklu bağlantı yoktur (Tolerans $>0,20$ ; VIF $<10$ ). İşyeri maneviyatı alt boyutları birlikte, özgecilikteki değişimi açıklayamamaktadır ( $R^2=0,00$ ). İkinci modele göre işyeri maneviyatı alt boyutlarından hiçbirinin tek başına özgecilik üzerinde anlamlı etkisi yoktur( $p>0,05$ ).

H<sub>2</sub> Ret: İşyeri maneviyatı algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi yoktur.

Öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide işyeri maneviyatının aracı değişken olarak dahil edildiği üçüncü model uygun olmakla birlikte ( $F_{(4;96)}=3,58$ ;  $p<0,05$ ); bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon ve çoklu bağlantı yoktur (Tolerans $>0,20$ ; VIF $<10$ ). İşyeri maneviyatının modele dahil edilmesiyle özgecilik değişkenindeki değişimin açıklanma oranı yaklaşık %13'e ( $R^2=0,130$ ) yükselmektedir. Öz yeterlilik-özgecilik ilişkisini gösteren modele işyeri maneviyatı algısının katılmasıyla açıklanan varyans farkı 0,00 düzeyindedir ( $1.R^2-2.R^2=0,002$ ). Ancak bu fark istatistiksel olarak anlamlı değildir ( $F_{\text{değişim}(3; 96)}=0,09$ ;  $p>0,05$ ). Sonuç olarak işyeri

maneviyatı algısının, öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide aracılık rolü bulunmadığı söylenebilir.

H<sub>4</sub> Ret: Özyeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide işyeri maneviyatı algısının aracılık rolü yoktur.

Tablo 7’de öz yeterlilik algısının özgecilik üzerindeki etkisi ve bu ilişkide örgüt ikliminin rolüne ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

**Tablo 7: Öz Yeterlilik Algısının Özgecilik Üzerindeki Etkisi ve Bu İlişkide Örgüt İklimi Algısının Rolü**

	Bağımsız Değişkenler	B	SHB	$\beta$	t	p	Tolerans	VIF
1. Model	Sabit	2,297	0,316		7,261	0,000		
	Öz Yeterlilik	0,318	0,084	0,357	3,801	<b>0,000</b>		
	R=0,357    R <sup>2</sup> =0,127	F <sub>(1 99)</sub> =14,449    p=0,000						
2. Model	Sabit	2,807	0,206		13,645	0,000		
	Örgüt İklimi	0,195	0,058	0,323	3,395	<b>0,001</b>		
	R=0,323    R <sup>2</sup> =0,104	F <sub>(1 99)</sub> =11,526    p=0,001						
3. Model	Sabit	2,084	0,323		6,450	0,000		
	Öz Yeterlilik	0,248	0,087	0,278	2,841	0,005	0,880	1,137
	Örgüt İklimi	0,137	0,059	0,226	2,311	0,023	0,880	1,137
	R=0,415    R <sup>2</sup> =0,172	F <sub>(2 98)</sub> =10,211    p=0,000						
	R <sup>2</sup> Fark=0,045	F Değişim <sub>(1 98)</sub> =5,339    p=0,023						

Tablo 7’deki hiyerarşik regresyon analizinin ilk iki adımında bağımsız modeller yer almakta olup araştırmanın bağımsız değişkenleri ve aracı değişkenin bağımlı değişken özgecilik üzerindeki etkisi incelenmiştir. İkinci modelde ise araştırmanın aracı değişkeni örgüt iklimi algısının bağımlı değişken özgecilik üzerindeki etkisi incelenmiştir. Kurulan ikinci modelin uygun (F<sub>(1;99)</sub>=11,53; p<0,05) olmakla birlikte; bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon ve çoklu irtibat yoktur (Tolerans>0,20; VIF<10). Örgüt iklimi algısı, özgecilikteki değişimin %10’unu açıklamaktadır (R<sup>2</sup>=0,104). İkinci modele göre örgüt iklimi algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır ( $\beta$ =0,32; t=3,39; p<0,05).

H<sub>3</sub> Kabul: Örgüt iklimi algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

Öz yeterlilik-özgecilik arasındaki ilişkide örgüt ikliminin aracı rolü tanımlanmıştır. Bu nedenle üçüncü model uygundur (F<sub>(2;98)</sub>=10,21; p<0,05). Ancak değişkenler arası ilişkide öz ilinti ve çoklu bağlantı yoktur (Tolerans>0,20; VIF<10). Örgüt iklimi değişkeninin modele dahil edilmesiyle özgecilik değişkenindeki değişimin açıklanma oranı yaklaşık %17 düzeyine ulaştığı (R<sup>2</sup>=0,172) tespit edilmiştir. Öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkiyi gösteren modele örgüt iklimi algısının katılmasıyla açıklanan varyans farkının 0,05 düzeyindedir (1.R<sup>2</sup>-2.R<sup>2</sup>=0,045). Bu fark istatistiksel olarak anlamlıdır (F\_değişim<sub>(1; 98)</sub>=5,34; p<0,05). Diğer bir ifadeyle öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü bulunmaktadır.

H<sub>5</sub> Kabul: Özyeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü vardır.





Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

Örgüt iklimi algısı öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini değiştirmektedir. Örgüt iklimine ilişkin olumsuz algı nedeniyle öz yeterliliğin özgecilik üzerindeki olumlu etkisinde azalma meydana gelmektedir.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma için geliştirilen Örgüt İklimi Ölçeğinin dört maddesi (md10,11,12,13) faktör yükleri yetersiz olduğundan ölçekten çıkarılmıştır. Ölçek son haliyle geçerli ve güvenilirdir.

Betimsel analiz bulgularına göre; katılımcıların özgecilik ve özyeterlilik düzeyinin “fazla” olduğu söylenebilir. Alt boyutlar düzeyinde incelendiğinde özgecilikte en yüksek puanın aile (3,70±0,76), en düşük puanın sosyallik (3,28±0,83) boyutundadır. Katılımcıların öz yeterlilik algısının “çoğunlukla” aralığında olduğu görülmektedir. İşyeri maneviyatı ölçek puanı 3,75±1,49 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların işyeri maneviyatı algılarının “kararsızım” aralığındadır. Alt boyutlar düzeyinde en yüksek puanın işyeri değerleri ile uyum (3,94±1,61), en düşük puanın topluluk bilinci (3,64±1,71) boyutunda olduğu tespit edilmiştir. Örgüt iklimi algısı ölçek puanı 3,47±0,89'dur. Katılımcıların işyerindeki örgütsel iklimle ilişkin algılarının “çoğunlukla” aralığında olduğu söylenebilir.

Katılımcıların özgeci ve özyeterlilik algıları ile ilgili betimsel bulgulara göre, katılımcıların özgeci davranış kodlarını ailelerinden taşıdıkları, demografik bileşimlerine bakıldığında katılımcıların %65'nün kadın ve bunlarında %59,4'ünün bekar olması aile bağlarını korudukları, çalıştıkları kurumda egemen kültür nedeniyle kendilerini iş güvencesi bağlamında yeterince kendilerini güvende hissetmedikleri, bunun sonucunda da iş yeri değerlerine uyumda özenli davrandıkları, topluluk bilinci konusunda bireyselliği öncelikledikleri düşünülmektedir. İş yeri maneviyatı kavramına etiksel anlamlardan ziyade teolojik içerikler yüklenmesi de bu kavramın kültürel duyarlılıklara açık olması ile açıklanabilir. Örgüt iklimine ilişkin algıların “çoğunlukla” aralığında olması örgüt ikliminin özgeci ve özyeterlilik algıları üzerinde baskın karakterine yani aracı rolüne işaret etmektedir.

Değişkenler arası ilişkiye ait bulgulara göre; öz yeterlilik algısı yüksek düzeyde olan katılımcıların özgecilik düzeyinin de yüksek olduğu görülmektedir.

Oluşturulan üç ayrı araştırma modelinin testi ile ilgili bulgulara göre; öz yeterlilik algısının özgecilik üzerinde olumlu yönde ve anlamlı tesiri vardır. Bu sonuca bakılarak, özyeterlilik algıları yüksek olanların özgecilik algıları da yüksektir. İşyeri maneviyatı algısının özgecilik üzerinde anlamlı etkisi yoktur. Özyeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide işyeri maneviyatı algısının aracılık rolü yoktur. Örgüt iklimi algısının özgecilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır. Özyeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkide örgüt iklimi algısının aracılık rolü vardır. Örgüt iklimi algısı öz yeterlilik ile özgecilik arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini değiştirmektedir. Örgüt iklimine ilişkin olumsuz algı nedeniyle öz yeterliliğin özgecilik üzerindeki olumlu etkisinde de azalma meydana gelmektedir.

Literatürde bu çalışma ile bire bir örtüşen benzer çalışma bulunmamaktadır. Bununla birlikte bir fikir edinilmek üzere literatürde alt boyutlar bağlamında bazı benzerlikler bulunduğu değerlendirilmektedir.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

Yıldırım Keskin & Berk Özcan'ın (2018: 122-129) özgecilik, empatik ve sosyal öz yeterlilik eğilim düzeylerini inceledikleri çalışmalarında; katılımcıların algılanan kendine yeterlilik eğilimi ile özgecilik seviyeleri arasında olumlu, anlamlı ilişkiler olduğu ( $r=0,35$ ); kendine yeterlilik eğilimleri arttıkça özgecilik düzeylerin de arttığı tespit edilmiştir.

Ertekin & Yıldırım'ın (2020: 263-270) öğrenci ebelerde empatik eğilim ve özgeciliği inceledikleri çalışmalarında, öğrencilerin yaşadığı yere göre özgecilik puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu ( $p<0,05$ ) görülmektedir. Yurtta ya da evde arkadaşlarıyla birlikte kalanların toplam özgecilik puanları, yardımseverlik ve sorumluluk puanları ailesi ile birlikte kalanlara göre daha yüksektir.

Midlarsky'nin (1984: 291-308) çalışmasına göre, kişilerin yeterlilikleri ile özgeci davranışları arasında anlamlı ilişki vardır. Kişilerin öz yeterlilikleri arttıkça özgecilik davranışı da aynı yönde gelişme göstermektedir. Dussault'ın (2006: 427-432) çalışması da öğretmenlerin kişisel öğretime ait öz yeterliliklerinin özgecilik (diğerkâmlık) davranışlarıyla; aynı yönlü ilişki içinde olduğunu doğrulamaktadır. Rohini & Sivakumar (2020: 131-143) özyeterlilik ile işyeri maneviyatı arasında ilişkinin geliştirilmesinde bilgi paylaşımının rolünü inceleyen çalışmalarında, öz yeterlilik ve işyeri maneviyatı arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki olduğunu, bilgi paylaşımının ise bu ilişkiyi artırıcı yönde etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Bu çalışmanın bulguları, Yıldırım Keskin & Berk Özcan (2018), Midlarsky (1984) ve Dussault'ın (2006) bulgularıyla benzerlik göstermekte, Ertekin & Yıldırım'ın (2020) çalışmasının sadece yardım severlik boyutu ile kısmen benzerlik göstermektedir. Rohini & Sivakumar'ın (2020) bulgularıyla benzerlik göstermemektedir. Bu durumun kültür farklılıkları, seçilen evren ve örnekleme ilgili olabileceği değerlendirilmektedir.

Bu çalışmanın kısıdını; çalışmaya yeterli büyüklükte katılımcının sağlanamaması ve üniversite dışından etik kurul izni alma güçlüğü ile Etik Kurullarca Bilgilendirilmiş Onam Formu düzenleme talebi oluşturmaktadır.

Sonuç olarak, araştırmamızın temel sorunsalını oluşturan "*Çalışanların iş için öz yeterliliklerini ve özgeciliklerini harekete geçirmede işyeri maneviyatı ve örgüt ikliminin aracı bir rolü var mıdır?*" sorusunun yanıtı *örgüt iklimi için evet*, işyeri maneviyatı içinse *hayır* olmuştur. Bu çalışmaya göre, "*işyeri maneviyatının, çalışanları özgeci davranışa yönlendirecek uygun psikolojik ve moral ortamı sağlamaktadır*" önermesi konusunda belirsizlik bulunmaktadır. "*Örgüt ikliminin çalışanlara kendilerini ifade edebilme konusunda özerklik sağlamaktadır*" önermesi ise doğrulanmıştır.

Çalışanlarını birer temel yetkinlik alanı olarak gören ve onların potansiyellerine yatırım yapmak isteyen organizasyonların, çalışanların öz yeterliliklerini geliştirici ve özgeci eğilimlerini örgütsel vatandaşlık davranışı etrafında şekillenmesi için uygun örgüt iklimini yaratmaları gerekecektir. Çalışanların özyeterliliklerini geliştirmek için onların potansiyellerine yatırım yapılmalıdır. Bu amaçla takım çalışması, liderlik eğitimleri ve bireysel özerklik alanları oluşturma gibi araçlara başvurulabilir. Örgüt ikliminin öz yeterlilik-özgecilik arası ilişkide aracı rolü olması, her tür örgütte olumlu örgüt iklimi yaratmanın gerekliliğine ve önemine işaret etmektedir. Bu nedenle insan kaynakları personeli özelinde kurumda tutulması zorunlu olan çalışanlar için, örgüt içinde katı ve mekanik kültür tipolojilerinden kaçınılarak ılıman örgüt



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

ikliminin yerleşmesine öncelik verilmelidir. İşyeri maneviyatı kavramına bakışta, teolojik içeriğinden ziyade etiksel bir yaklaşım benimsenmesi halinde, bu olgu daha da kapsayıcı bir içerik kazanabilecektir. Bir başka çalışmada öz yeterlilik-özgecilik ilişkisinde örgüt iklimi ve iş yeri maneviyatının düzenleyici değişken rolü üstlenip üstlenemeyeceklerinin incelenmesinin yararlı olduğu düşünülmektedir.

### Kaynakça

- Ahearne, M. J. (2000). *An Examination of The Effects of Leadership Empowerment Behaviors and Organizational Citizenship Behaviors on Sales Team Performance*. Unpublished PhD. Thesis, Indiana University, Bloomington.
- Akbaba, S. (1994). *Grupla Psikolojik Danışmanın Sosyal Psikolojik Bir Kavram Olan Özgecilik Üzerinde Etkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi.
- Akbaba, S. (2001). Özgecilik Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmaları. *Atatürk Üniversitesi Erzincan Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(2), 85-95.
- Akkoyunlu, B., Orhan, F. & Aysun, U. (2005). Bilgisayar Öğretmenleri İçin Bilgisayar Öğretmenliği Öz Yeterlilik Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 29, 1-8.
- Aşkar, N. & Çinkır, Ş. (2021). Temel Eğitim Okulları Müdürlerinin Sergiledikleri Özgeci Davranışlar ile Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki. *Trakya Eğitim Dergisi*, 11(2), 1087-1104.
- Avcı, N. (2019). İş Yeri Maneviyatı ile Çalışan Performansı Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme. *Yeni Medya Elektronik Dergi-EJNM*, 3(3), 213-225.
- Avcı, N. & Yarar, O. (2022). İşyeri Maneviyatı ile Duygusal Emeğin Çalışanları Güçlendirme Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Bir Yerel Yönetim Kuruluşunda Uygulama. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 633-646.
- Avey, J., Wernsing, T. & Luthans, F. (2008). Can Positive Employees Help Positive Organizational Change? Impact of Psychological Capital and Emotions on Relevant Attitudes and Behaviors. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1), 48-70.
- Aydoğan, E. & Dinçer, E. (2017). Örgüt İklimi ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Kalkınma Bakanlığı Örneği. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9, 48-66
- Aytaç, S. (2003). Çalışma Psikolojisi Alanında Yeni Bir Yaklaşım: Örgütsel Sağlık. *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Elektronik Dergisi*, 5(2).
- Bandura, A. (1994). Self-Efficacy. V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behavior* (4), 71-81. New York: Academic Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. New York: W. H. Freeman and Company.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

- Bilsky, W. & Schwartz, S. H. (1994). Values and Personality. *European Journal of Personality*, (8), 163-181.
- Bozoklu, Ç. P. & Ermeç, A. (2020). Tüketici Sinizmi Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Güvenilirlik ve Geçerlilik Araştırması. *Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 440-459.
- Büyükköztürk, Ş. (2011). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı* (14. Baskı). PEGEM Yayınları.
- Caprara, G. V. & Steca, P. (2005). Self-Efficacy Beliefs as Determinants of Prosocial Behavior Conducive to Life Satisfaction Across Ages. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 2(24), 191-217.
- Cassidy, S. & Eachus, P. (2002). Developing the Computer Self-Efficacy (CSE) Scale: Investigating the Relationship Between CSE, Gender and Experience with Computers. *Journal of Educational Computing Research*, 26, 133-153.
- Coward, D. D. (1996). Self-Transcendence and Correlates in a Healthy Population. *Nursing Research*, 45(2), 116- 121.
- Çakır, V. & Çakır, V. (2008). Televizyon Reklamlarının Algılanan Değeri ve Reklam Tutumu İlişkisi: Bir Yapısal Eşitlik Modeli. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 30, 37-59.
- Çakıroğlu, D., Aydoğan, E., Tutar, H. & Altınöz, M. (2015). İşyeri Maneviyatının Algılanması Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma. 3. *Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı*, Tokat, Türkiye.
- Çakıroğlu, D. & Aydoğan, E. (2021). Örgütsel Maneviyat Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 56(2), 1062-1077.
- Çekmecelioğlu, G. H. (2011). Algılanan Örgüt İkliminin Çalışanların İş Tatmini, Duygusal Bağlılık ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. *Yönetim Dergisi*, 22, 29-47.
- Diekman, A. B. & Clark, E. K. (2015). Beyond The Damsel in Distress: Gender Differences and Similarities in Enacting Prosocial Behavior. D. A. Schroeder & W. G. Graziano (Ed.), *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. New York: Oxford University Press
- Dussault, M. (2006). Teachers' Self-Efficacy and Organizational Citizenship Behaviors. *Psychological Reports*, 98(2), 427-432.
- Düren, A. Z. (2000). *2000'li Yıllarda Yönetim*. Alfa Yayınları.
- Eden, D. & Kinnar, J. (1991). Modeling Galatea: Boosting Self-Efficacy to Increase Volunteering. *Journal of Applied Psychology*, 76 (6), 770-780.
- Ertekin Pınar, Ş. & Yıldırım, G. (2020). Öğrenci Ebelerde Empatik Eğilim ve Özgeciliğin İncelenmesi. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 10(3), 263-270.
- Eryılmaz, A. (2016). *Herkes İçin Mutluluğun Başucu Kitabı: Kuramdan Uygulamaya Pozitif Psikoloji* (2.Baskı). Pegem Akademi Yayınları.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

- 
- Evers., H., de Valk, B., Mol, E., ter Braak & Visser, G. (2002). Macrosomia Despite Good Glycaemic Control in Type 1 Diabetic Pregnancy: Results of a Nationwide Study in the Netherlands. *Diabetologia*, 45, 1484–1489.
- Frankl, V. E. (2009). *İnsanın Anlam Arayışı*. S. Budak (Çev.). Okuyan Us Yayınevi.
- Freedman, J. L., Sears, D. O. & Carlsmith, J. S. M. (1993). *Sosyal Psikoloji*. A. Dönmez (Çev.). İmge Kitapevi.
- Gawith, G. (1995). *A Serious Look at Self-Efficacy: Or Waking Beeping Slooty*. [http://www.theschoolquarterly.com/info\\_lit\\_archive/learning\\_thinking/95](http://www.theschoolquarterly.com/info_lit_archive/learning_thinking/95)
- Giacalone, R. A. & Jurkiewicz, C. L. (2003). Toward a Science of Workplace Spirituality. R. A. Giacalone & C. L. Jurkiewicz (Ed.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. NY: M.E. Sharp.
- Henson, R. K., Kogan, L. R. & Vacha-Haase, T. (2001). A Reliability Generalization Study of the Teacher Efficacy Scale and Related Instruments. *Educational and Psychological Measurement*, 61(3), 404-420.
- Hökelekli, H. (2012). *Din Psikolojisi*. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- İşmen, E. & Yıldız, A. (2005). Öğretmenliğe İlişkin Tutumların Özgecilik ve Atılganlık Düzeyleri Açısından İncelenmesi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi* 42(2), 151-66
- Kanbur, A. & Kavuklu H. (2018), Psikolojik Sermayenin Yordanmasında İşyerinde Maneviyatın Rolü. *Business & Management Studies: An International Journal*, 6(3), 17-35.
- Karadağ, E. & Mutafçılar, I. (2009). Prososyal Davranış Ekseninde Özgecilik Üzerine Teorik Bir Çözümleme. *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 41-69.
- Kasapoğlu, F. (2014). İyilik Hali ile Özgecilik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Hikmet Yurdu*, 7(13), 271-288.
- Koys, D. J. & DeCotiis, T. A. (1991). Inductive Measures of Psychological Climate. *Human Relations*, 44(3), 265-285.
- London, P. & Bower, R. K. (1968). Altruism, Extraversion, and Mental Illness. *The Journal of Social Psychology*, 76(1), 19-30.
- Lussier, R. N. (2017). *Human Relations in Organizations Applications and Skill Building*. McGraw-Hill Education.
- Luthans, F., Youssef, C. M. & Avolio, B. J. (2007). *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*. New York: Oxford University Press
- Maamari, B. & Messarra, L. (2012). An Empirical Study of the Relationship Between Organizational Climate and Organizational Citizenship Behavior. *European Journal of Management*, 16(2), 165-174.
- Midlarsky, E. (1984). Competence and Helping: Notes toward a Model. E. Staub, D. Bar-Tal, J. Karylowski & J. Reykowski (Ed.), *Development and Maintenance of Prosocial Behavior* (291-308). New York: Plenum Pres.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

- Milliman, J., Czaplewski, A. J. & Ferguson, J. M. (2003). Workplace Spirituality and Employee Work Attitudes: An Exploratory Empirical Assessment. *Journal of Organizational Change Management*, 16(4), 426-447.
- Mitroff, I. I. & Denton, E. A. (1999). A Study of Spirituality in the Workplace. *Sloan Management Review*, 40(4), 83-92.
- Neal, A. & Griffin, M. A. (2006). A Study of the Lagged Relationships Among Safety Climate, Safety Motivation, Safety Behavior, and Accidents at the Individual and Group Levels. *Journal of Applied Psychology*, 91(4), 946-953.
- Nwankwo, B. E., Agu, S. A., Onwukwe L., Sydney-Agbor, N. & Ebeh, R. (2015). Relationship Between Organizational Climate, Organizational Support, Organizational Citizenship Behavior and Taking Charge. *Psychology and Social Behavior Research*, 3(2), 30-35.
- Oliner, S. P. & Oliner, P. M. (1988). *The Altruistic Personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*. New York: Free Press.
- Organ, D. W. & Ryan, K. (1995). A Meta-Analytic Review of Attitudinal and Dispositional Predictors of Organizational Citizenship Behavior. *Personnel Psychology*, 48(4), 775-802.
- Özçer, N. (2005). *Yönetimde Yaratıcılık ve Yenilikçilik*. Rota Yayınları.
- Özerkan, E. (2007). *Öğretmenlerin Öz-Yeterlilik Algıları ile Öğrencilerin Sosyal Bilgiler Benlik Kavramları Arasındaki İlişki*. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi.
- Patterson, M., Warr, P. & West, M. (2004). Organizational Climate and Company Productivity: The Role of Employee Affect and Employee Level. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77(2), 193-216.
- Pelenk, S. E. & Acaray, A. (2020). Aşırı İş Yükünün İş Tatminine Etkisinde İşyeri Maneviyatının Düzenleyici Rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 11(27), 480-497
- Piliavin, J. A. & Charng, H. W. (1990). Altruism: A Review of Recent Theory and Research. *The Annals Review of Sociology*, 16, 27-65.
- Podsakoff, P. M. & Mackenzie, S. B. (1994). Organizational Citizenship Behaviors and Sales Unit Effectiveness. *Journal of Marketing Research*, 31(3), 351-363.
- Rohini, S. N. & Sivakumar, V. (2020). Knowledge Sharing: Will It Enhance the Link Between Self-Efficacy and Workplace Spirituality. *International Journal of Management and Humanities (IJMH)*, 4(9).
- Rinkin, T. R. (1995). A Review of Scale Development Practices in The Study of Organizations. *Journal of Management*, 21(5), 967-988
- Sarıçam, H. (2015). Öz Aşkınlık Ölçeği Türkçe Formunun Psikometrik Özellikleri. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 5, 25-34.
- Seyyar, A. (2009). Çalışma Hayatında ve İşyerinde Maneviyat. *Kamuda Sosyal Politika*, 11(4).



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgecilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

- 
- Sherer, M., Maddux, J. E. & Mercandante, B. (1982). The Self-Efficacy Scale: Construction and Validation. *Psychological Reports*, 51(2), 663-671.
- Subramani, A. K., Jan, N. A., Gaur, M. & Vinodh, N. (2016). Impact of Organizational Climate on Organizational Citizenship Behaviour with Respect to Automotive Industries at Ambattur Industrial Estate, Chennai. *IJABER*, 13(8), 97-114.
- Türk Dil Kurumu. (2021). *Özgecilik*. <https://sozluk.gov.tr>
- Tilki, İ. & Bulgurcu Gürel, E. B. (2021). Örgüt İklimi ve Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkisi Üzerine Sağlık Sektöründe Bir Araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 56(4), 2683- 2700.
- Tosun, C., Yazıcı, H. & Altun, F. (2017). Evlilik Öncesindeki ve Evli Bireylerin İlişki Nitelikleri, Benlik Kurguları ve Özgeci Davranış Düzeyleri. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 17(38), 73-94.
- Tschannen-Moran, M., Woolfolk Hoy, A. & Hoy, W. K. (1998). Teacher Efficacy: Its Meaning and Measure. *Review of Educational Research*, 68, 202-248.
- Wat, D. & Shaffer, M. A. (2005). Equity and Relationship Quality Influences on Organizational Citizenship Behaviors the Mediating Role of Trust in the Supervisor and Empowerment. *Personel Review*, 34(4), 406-422.
- Yıldırım, F. & İlhan, İ. (2010). Genel Öz Yeterlilik Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 21(4), 301-308.
- Yıldırım Keskin, A. & Berk Özcan, Ç. (2018). Hemşirelik Öğrencilerinin Özgecilik, Empatik ve Sosyal Öz Yeterlilik Eğilim Düzeylerinin İncelenmesi. *Türkiye Klinikleri Journal Of Nursing Sciences*, 10(2),122-129.
- Yüksel, Ö. (2004). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Gazi Kitabevi.
- Zhao, Z & Hou, J. (2009). The Study on Psychological Capital Development on Intrapreneurial Team. *International Journal of Psychological Studies*, 1(2), 35-40.

---

**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.

---



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgeçililik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

---

## **The Mediating Role of Workplace Spirituality and Organizational Climate in the Relationship Between Employees' Self-Efficacy and Altruism Perception Level**

**Nuri Avcı**

### **Extended Abstract**

The aim of this study is to determine the relationship between the altruistic behaviors of employees in organizations and their self-efficacy and to discuss whether workplace spirituality perceptions and organizational climate perceptions have a mediating role in this relationship with altruism. It can be defined as the behavior of helping and being benevolent to others without expecting anything in return, apart from the complacency of helping oneself in return. This study considered self-efficacy as the independent variable, altruism as the dependent variable, and workplace spirituality and organizational climate as the mediator variable and added a different perspective to the research. Because in this study, unlike other studies, a holistic approach has been adopted and the role played by the organizational climate in revealing the potentials of employees regarding self-efficacy, altruism and workplace spirituality has been tried to be defined.

It is thought that "The Altruistic Personality Theory" provides the appropriate theoretical framework for explaining the relationship between altruism and self-efficacy. According to this theory, some people may differ from others in terms of altruism. While some people altruistically act when they see someone in need, many people just watch or ignore it (Oliner & Oliner, 1988).

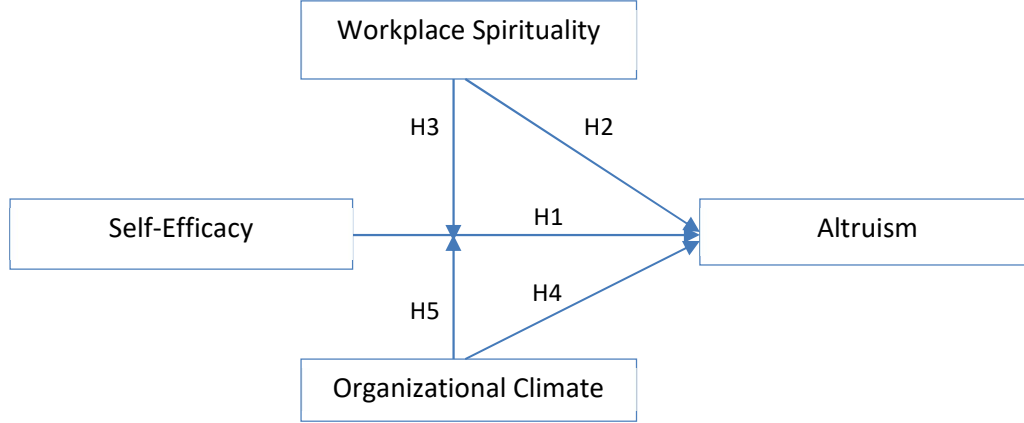
Self-efficacy beliefs, on the other hand, refer to beliefs about the consequences of a certain behavior and the evaluation of one's own skills about whether he can perform the behavior (Bandura, 1997). While self-efficacy beliefs directly affect individuals' "good" or "bad" evaluations, they are also important in terms of providing the necessary internal strength and resources for the individual to act for the benefit of others (Diekmann & Clark, 2015).

In essence, workplace spirituality includes the ability of the individual to carry their values to the work environment (Smith & Rayment, 2006), as well as the efforts of employees to make their work meaningful (Ashmos & Duchon, 2000). According to the study of Kanbur & Kavuklu (2018), workplace spirituality has a significant and positive effect on self-efficacy, one of the sub-dimensions of psychological capital. In light of these findings, it can be stated that spirituality in the workplace plays a role as a predictor of psychological capital and, therefore self-efficacy. When the literature is examined, some studies that examine the relationship between organizational climate and self-efficacy-altruism in the context of organizational citizenship behavior and determine positive and meaningful relationships are encountered. Here, it will be necessary to mention the works of Nwankwo et al. (2015), Subramani et al. (2016), Aydoğan & Dinçer (2017), and Çekmecelioğlu (2011).

The research model showing the relationship among altruism, self-efficacy, workplace spirituality and organizational climate is shown in Figure 1.



**Figure 1: Model of the Study**



Hypotheses;

H<sub>1</sub>. Self-efficacy perception has a significant and positive effect on altruism.

H<sub>2</sub>. Workplace spirituality has a positive and significant effect on altruism.

H<sub>3</sub>. The perception of workplace spirituality has a mediating role in the relationship between altruism and self-efficacy.

H<sub>4</sub>. Organizational climate perception has a positive and significant effect on altruism.

H<sub>5</sub>. The perception of organizational climate has a mediating role in the relationship between self-efficacy and altruism.

In this study, a questionnaire was applied to 530 people *middle and senior Human Resources Professionals who are members of the LinkedIn social media platform* to test the hypotheses. SPSS and AMOS programs were used to test the obtained data. In this research, the SPSS package program was used to analyze the relationships among *altruism*, self-efficacy, workplace spirituality and organizational climate variables. Explanatory Factor Analysis (EFA) and Confirmatory Factor Analysis (CFA) were used to determine the validity and reliability level of the organizational climate scale developed by the author. The relationship between the variables was revealed by the Pearson Correlation Analysis (PKA). The hypotheses forming the relationship pattern between the research model variables were tested with Hierarchical Regression Analysis (HRA).

According to the findings related to the testing of three different research models, self-efficacy perception has a positive and significant effect on altruism. Considering this result, those with high self-efficacy perceptions also have high altruism perceptions. Perception of workplace spirituality has no significant effect on altruism. The perception of workplace spirituality does not have a mediating role in the relationship between self-efficacy and altruism. Organizational climate perception has a positive and significant effect on altruism. The perception of organizational climate has a mediating role in the relationship between self-efficacy and altruism. The perception of organizational climate changes the direction and severity of the relationship between self-efficacy and altruism. Due to the negative perception of the organizational climate, the positive effect of self-efficacy on altruism also decreases.



Avcı, N. (2023). Çalışanların Öz Yeterlilik ve Özgeçlilik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkide İş Yeri Maneviyatı ve Örgüt İkliminin Aracılık Rolü.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2411-2436. Doi: 10.25295/fsecon.1266340

There is no similar study in the literature that overlaps exactly with this study. However, in order to get an idea, it is evaluated that there are some similarities in the context of sub-dimensions in the literature.

In the study of Yıldırım Keskin & Berk Özcan (2018: 122-129), in which they examined the levels of altruism, empathic and social self-efficacy; positive and statistically significant relationships between participants' perceived self-sufficiency tendency and altruism levels ( $r=0.35$ ); It has been determined that as self-sufficiency tendencies increase, altruism levels also increase.

In the study of Ertekin & Yıldırım (2020: 263-270), in which they examined the empathic tendency and altruism in student midwives, it was found that there was a statistically significant difference between the scores of benevolences, responsibility and total altruism, which are sub-dimensions of the altruism scale, according to the place where the students lived during their education ( $p<0.05$ ) was detected. The total altruism scores, helpfulness and responsibility scores of those who stay in the dormitory or at home with their friends are higher than those who stay with their family.

According to Midlarsky's (1984: 291-308) study, there is a significant relationship between people's competencies and helping behaviors. As people's self-efficacy increases, altruism behavior also develops in the same direction. Dussault's (2006: 427-432) study also shows that teachers' self-efficacy in personal teaching is related to altruistic behaviors, confirming that they are in the same direction. Rohini & Sivakumar (2020: 131-143), in their study, examined the role of information sharing in the development of the relationship between self-efficacy and workplace spirituality, found that there is a positive and significant relationship between self-efficacy and workplace spirituality, and information sharing has an increasing effect on this relationship.

The findings of this study are similar to the findings of Yıldırım Keskin & Berk Özcan (2018), Midlarsky (1984) and Dussault (2006), and only partially similar to the helpfulness dimension of Ertekin & Yıldırım's (2020) study. It is not similar to the findings of Rohini & Sivakumar (2020). It is considered that this situation may be related to cultural differences, selected population and sample.

As a result, the main problem of the research is "Does workplace spirituality and organizational climate have a mediating role in activating employees' self-efficacy and altruism for work?". The answer to the question was yes for organizational climate and no for workplace spirituality. According to this study, there is uncertainty regarding the proposition that "workplace spirituality provides the appropriate psychological and moral environment that will lead employees to altruistic behavior. The proposition "The organizational climate provides employees with autonomy in expressing themselves" is confirmed.

Organizations that see their employees as a core competence area and want to invest in their potential will need to create the appropriate organizational climate in order to develop employees' self-efficacy and shape their altruistic tendencies around organizational citizenship behavior. In order to improve the self-efficacy of employees, their potential should be invested.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz

#### *The Effect of Old Labor Force on Unemployment After Increasing the Pension Age in Turkey: An Econometric Analysis*

Sevilay SARICA<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışmanın amacı; Türkiye’de 1988-2021 dönemine ait yıllık veriler ele alınarak, 2008 yılında yapılan değişiklikle emeklilik yaşının artırılması sonrası 15-24, 25-54 ve 55-64 yaş grubu işgücüne katılım oranlarında ortaya çıkan değişim ile işsizlik oranı arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmaktır. Bu ilişkinin ortaya konmasında ise ARDL Sınır Testi ve Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) kullanılmıştır. Çalışmada ele alınan dönem incelendiğinde gerek erken emeklilik dönemini kapsayan 1988-2008 dönemi için gerekse de emeklilik yaşının artırılması sonrasındaki 2008-2021 dönemi için 15-24 ve 25-54 yaş gruplarının istihdam oranları ile 55-64 yaş grubu istihdam oranı arasında tamamlayıcılık yönünde bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Elde edilen ampirik bulgular sonucunda işsizlik oranı ile GSYH büyüme oranı, 15-24, 25-54 ve 55-64 yaş grubu işgücüne katılım oranları arasında eş bütünleşme ilişkinin olduğu saptanmıştır. Analiz sonucunda; 15-24 ve 55-64 yaş grubu işgücüne katılım oranlarının işsizlik oranını negatif, 25-54 yaş grubu işgücüne katılım oranının ise işsizlik oranını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Diğer yandan GSYH yıllık büyüme oranı ile işsizlik oranı arasında negatif ancak istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki elde edilmiştir.

**Jel Kodları:** E24, J26, E20, C32

**Anahtar Kelimeler:** İşsizlik Oranı, Emeklilik, İşgücüne Katılma Oranı, ARDL

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, sarica@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0661-4260



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

---

#### **Abstract**

The aim of this study was to investigate the long-term relationship between the change in the labor force participation rates of the 15-24, 25-54, and 55-64 age groups and the unemployment after the retirement age was increased with the change made in 2008, by considering the annual data for the period of 1988-2021 in Turkey. ARDL Bounds Test and Vector Error Correction Model (VECM) were used to reveal this relationship. When the period covered in the study is examined, it was seen that there is a complementary relationship between the employment rates of the 15-24 and 25-54 age groups and the employment rate of the 55-64 age group both for the 1988-2008 period covering the early retirement period and for the 2008-2021 period after the retirement age was increased. As a result of the empirical findings obtained, it was determined that there is a cointegration relationship between the unemployment rate, GDP growth rate, and labor force participation rates of the 15-24, 25-54, and 55-64 age groups. As a result of the analysis, it was found that the labor force participation rates for the 15-24 and 55-64 age groups negatively affected the unemployment rate, while the labor force participation rate for the 25-54 age group positively influenced the unemployment rate. On the other hand, a negative but statistically insignificant relationship was obtained between the annual GDP growth rate and the unemployment rate.

**Jel Codes:** E24, J26, E20, C32

**Keywords:** Unemployment Rate, Retirement, Labor Force Participation Rate, ARDL

## 1. Giriş

Gelişen dünya penceresinde bakıldığında birçok ülkenin büyümesi ve gelişmesinin önündeki en önemli engellerden birinin işsizlik sorunun olduğu görülmektedir. Özellikle de kapitalist sistemin sert bir şekilde uygulandığı ülke ekonomileri perspektifinde; temelde sistemin kendi iç dinamikleri sonucu ortaya çıkan ve tekrarlanan finansal krizlerin, yine sistemin kendi varlığını sürdürmesi açısından bütün dünyaya dayattığı küreselleşme tuzağıyla dünya ekonomilerine yayılması, ülke ekonomilerinin sık sık işsizlik sorunu ile karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır (Clarke, 2009: 11; Hobsbawm, 2009: 73; Sweezy, 1983: 5). Bunun dışında ulusal düzeyde yaşanan ekonomik ve demografik dönüşümlerin de işsizliğin ortaya çıkmasında etkili olduğu bilinmektedir. Önemli bir sosyo-demografik neden ise nüfus yaşlanması olgusudur. Nüfus yaşlanması aktif konumdaki toplam nüfus içerisinde yaşlı nüfus payının artmasına neden olarak işgücü piyasasında işgücünün profilini değiştirmektedir. Nüfus yaşlanması sonucu işgücü piyasasında yaşlı işgücü sayısı ve oranı artarken, genç işgücü sayısı ve oranı ise azalmaktadır (Samorodov, 1999: 4).

Ayrıca nüfus yaşlanması işgücü piyasasında yer alan yaş gruplarının işgücüne katılım oranlarında değişmeye neden olarak gerek istihdam gerekse işsizlik oranlarını etkilemektedir. Birçok Avrupa ülkesinde nüfusun yaşlanmasına bağlı olarak işgücüne katılım oranlarının düştüğü ve bu durumun söz konusu ülkeler açısından önemli bir sorun haline geldiği görülmektedir (Maestas, Muller & Powell, 2016; TÜSİAD, 2004).

Yaşlanmayla birlikte bireylerin algılama ve öğrenme kapasitesi azalmakta, gelişmelere uyum sağlamaları zorlaşmakta ve bedensel açıdan güç kayıpları ortaya çıkmaktadır. Bütün bu hususlar ise yaşlanan işgücünün üretkenliğinde azalmaya ve sonrasında ise işten çıkartılmalarına neden olmaktadır. Bu durum ise işini kaybeden yaşlı işgücü için uzun süreli işsizlik problemini beraberinde getirmektedir (Gündoğan, 2001: 95-108).

Demografik yapıdaki değişmeye bağlı olarak toplumların yaşlı ya da genç nüfuslu toplumlar olarak sınıflandırılmasında çoğunlukla emeklilik yaşının dikkate alındığı ve nüfus yaşlanması olgusunun genellikle emeklilik yaşı ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında asgari emeklilik yaşı bireylerin işgücüne katılımını belirleyen önemli faktörlerden biridir (Öğütoğulları & Kılıç, 2016: 87). Emeklilik yaşını geçmiş olan nüfusun (ki genel eğilim olarak emeklilik yaşı 65 yaş olarak kabul edilmekte) toplam nüfus içindeki payının artması söz konusu toplumların nüfus yaşlanması sorunu ile karşı karşıya kaldıkları anlamına gelmektedir (Gavrilov & Heuveline, 2003: 32-37). Uluslararası standartlar göre bir ülkenin yaşlanan toplum sınıflandırılmasına girmesi için o ülke nüfusu içinde ya 60 yaş ve üstü nüfusun payının %10 ya da 65 yaş ve üst nüfus payının %7 oranında olması gerekmektedir (Nordin, Nordin & Ahmad, 2015: 298). Bu sınıflandırma doğrultusunda emeklilik yaşı dikkate alındığında toplam nüfus içinde 65 yaş ve üstü nüfus payının %10’un üzerinde olduğu ülkeler (ki çoğunluğu gelişmiş Avrupa ülkelerinden oluşan) çok yaşlı toplum sınıflandırılmasına dahil edilmektedir. Buna karşın bu oranın %7-10 arasında olduğu Kanada, Japonya gibi ülkeler yaşlı toplum, %4-7 arasında olduğu Almanya, Çin ve Batı Asya gibi ülkeler olgun toplum ve %4’ten daha az olan ülkeler ise genç toplum sınıflandırılmasında yer almaktadır (Uyanık & Başyigit, 2018). Türkiye 2020 yılında 65 yaş ve üstü nüfus payının % 8.9 olması ile yaşlı toplum sınıflandırılması içinde yer almaktadır. Ancak önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte yaşlanma sürecine çok daha hızlı bir şekilde gireceği ve

2030 yılında toplam nüfus içinde 65 yaş ve üstü nüfusun payının % 11,67 çıkacağı beklenmektedir. Bu gelişme ise Türkiye’nin çok kısa bir süre sonra çok yaşlı ülkeler sınıflandırmasına dahil olacağı anlamına gelmektedir (World Bank, 2023a).

Nüfusun yaşlanıyor olması birçok ülkenin ortak sorunu olmakla birlikte ülkelerin bu konuya yaklaşımlarının farklılık arz ettiği görülmektedir. Şöyle ki; işgücü içinde yer alan yaşlı çalışanların üretkenliklerinde ortaya çıkan azalma nedeni ile bazı ülkelerde yaşlı işçilerin işten çıkarıldıkları veya erken emekliliğe teşvik edildikleri görülmektedir. Erken emeklilik teşviki ise bireylerin erken yaşta işgücü piyasasından çıkmaları ile sonuçlanmaktadır. Erken yaşta işgücü piyasasından çıkan bireyler ise bir yandan sosyal güvenlik sisteminin finansmanında sorunlar yaşanmasına neden olmakta diğer yandan ise emeklilik sonrası gelirlerinin düşük olması nedeniyle tekrar çalışmak için işgücü piyasasına girdiklerinde ise yaşa bağlı ayrımcılık nedeniyle işsiz kalmakta ve işsizlik oranını etkilemektedirler. Özellikle yaşam koşullarının zorlaştığı ve gerek açlık gerekse yoksulluk sınırındaki kişi sayısının arttığı toplumlarda bireylerin tasarruf yapma ve emekliliğe hazırlık amacı ile yeterli para biriktirme imkânları bulunmamaktadır. Bu durum ise iş hayatında olan bireylerin emekli olduktan sonra tekrar işgücü piyasasına girmeleri ve iş aramaları sonucunu doğurmaktadır. Ancak işgücü piyasasına giren yaşlı işgücü işe alım sürecinde karşı karşıya kaldıkları yaşa bağlı ayrımcılık nedeniyle iş bulamayınca kayıt dışı iş hayatına yönelmektedirler. Bu durum ise işgücüne katılma oranı ile yaş arasında ters-u şeklinde bir parabol ile açıklanmaktadır (Faruqee, 2002; Uğur, 2002: 139-140). Özellikle 50 ve 55 yaş ve üstü çalışanları kapsayan erken emeklilik programlarının daha çok ekonominin durgunlukta olduğu dönemlerde önerildiği ve uygulandığı görülmektedir. Bu bağlamda 1990’lı yıllarda yaşanan çalışanların işten çıkartılmalarının arttığı görülmektedir (Baybora, 2010: 10).

Ancak nüfus yaşlanmasına bağlı olarak toplam nüfus içinde genç ve çalışma çağındaki nüfus payının azaldığı buna karşın yaşlı nüfus payının ise gittikçe arttığı (başta gelişmiş Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere) ülkelerde ise emeklilik yaşının artırılması ve yaşlı işgücünün daha uzun süre çalışma hayatında kalması yönünde düzenlemelere gidilmektedir (Žnidaršič & Dimovski, 2010: 83-100). Bu düzenlemeler ise işgücü piyasasında yaşlı çalışanların sayısının artmasına ve daha uzun süre iş hayatında kalmalarına neden olmaktadır. Ancak yaşanan işgücünün gerek fiziksel gerekse zihinsel olarak çalışma koşullarına uyum sağlaması gittikçe zorlaşmaktadır. Bu da yaşanan işgücüne yönelik gerek çalışma koşullarının yeniden düzenlenmesi gerekse de teknolojik gelişmeye bağlı olarak ortaya çıkan gelişmelere uyum sağlamalarını kolaylaştıracak düzenlemelere gidilmesini gerekli kılmaktadır

Emeklilik yaşı düzenlemesi ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde genel eğilim olarak emeklilik yaşının 65 olduğu görülmektedir. Ancak Birlik içinde İspanya, Almanya ve Fransa emeklilik yaşını 65'ten 67'e, İngiltere ve İrlanda ise 68'e çıkarmak için çalışmaktadır. Temelde birçok ülke için emeklilik yaşındaki değişikliklerin 2020 ile 2030 yılları arasında gerçekleşmesi hedeflenmektedir. OECD ülkelerinde yaşlı nüfus giderek artmakta ve yaşlı nüfusun işgücüne katılım oranı daha önceki dönemlerde olduğu gibi 2000-2018 döneminde de düşmektedir. Araştırmalar ortaya çıkan bu düşmede, emeklilik (erken emeklilik uygulaması) sistemindeki düzenlemelerin etkili olduğuna vurgu yapmaktadırlar (Çelik, 2020: 115).

Türkiye’de ise özellikle 1950 sonrası dönemde uygulanan politikalar neticesinde ekonomide tarım sektörünün payındaki düşüğe, sanayi ve hizmetler sektörünün payındaki artışa bağlı olarak işsizlik oranının da artmaya başladığı görülmektedir. Bu dönemin dikkat çeken yönü ise tarımın ekonomideki payının azalmasına bağlı olarak köyden kente göç sonrası işsizliğin daha da artmasıdır. Özellikle de tarımda çalışma fırsatı bulan kadın, köyden kente göç sonrası sanayide kendine uygun iş bulamamış ve kentteki işsizler arasında kadın işsizlerin payı artmıştır (Şahin & Yıldırım, 2015: 134; Şen, 2018: 96). 1980’li yıllarda ise Türkiye’nin ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi yerine ihracata dayalı sanayileşme stratejisine yönelmesi ve dışa açılması işsizliğin bu yıllarda daha da artmasını beraberinde getirmiştir. 2000’li yıllara gelindiğinde ise Türkiye’de işsizlik oranındaki artışın devam ettiği ve özellikle son yıllardaki artışta gençler arasındaki işsizlik oranlarındaki artışın daha da yükseldiği görülmektedir. Bu dönemdeki işsizlikte ise istihdamsız büyüme modelinin benimsenmesinin, eğitim politikalarının istihdam odaklı olmamasının, küreselleşmeye bağlı yeni teknolojiyi kullanan işgücüne olan talebin ve de tarımın ekonomideki payının gittikçe azalmasının etkisi bulunmaktadır. Türkiye’deki işsizlik rakamlarına bakıldığında 1982 yılında % 7,3 olan işsizlik oranının 1988’de % 8,4’e, 1994’de % 8,6’ya, 2005’de %10,6 ‘ya, 2016’da % 10,9’a ve 2021’de ise % 12’ye çıktığı görülmektedir (World Bank, 2023b). Türkiye’de 1999 yılına kadar erken emeklilik uygulaması söz konusuydu. Ancak sonraki yıllarda emekli olan bireylerin (yani pasif işgücünün) sosyal güvenlik sisteminin finansmanında sorunlara neden olduğu gerekçesiyle emeklilik yaşı yükseltilmiştir. Öncelikli olarak 1999 yılındaki sonrasında ise 2008 yılındaki düzenleme ile emeklilik yaşı kademeli olarak artırılmış ve gerek kadınlarda gerekse erkeklerde emeklilik yaşı 65’e yükseltilmiştir. Emeklilik yaşının 65’e çıkarılmasının ise gerek işgücüne katılım oranları gerekse istihdam ve işsizlik oranları üzerine etkisi olacağı düşünülmektedir.

Daha önceki çalışmalara bakıldığında yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğunda demografik yapıdaki değişimin ele alındığı ve demografik yapıdaki değişim ile ekonomik büyüme, enflasyon ve ücretler arasındaki ilişkinin incelendiği görülmektedir. Demografik yapıdaki değişimin istihdam üzerine olan etkisini inceleyen ise sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak demografik yapıdaki değişim ve nüfus yaşlanmasına bağlı olarak gündeme gelen emeklilik yaşında yapılan değişikliğin işsizlik üzerine etkisini ele alan ve analiz eden çalışmanın ise yok denecek kadar az olduğu görülmektedir. Türkiye’de bir yandan emeklilik yaşının yükseltilmesi ile daha ileri yaşta emekliliğe hak kazanacak olan işgücünün daha uzun süre işgücü piyasasında kalmaya zorlanması, diğer yandan önümüzdeki 5 ile 10 yıllık süreç içinde nüfus yaşlanması sorununun çok daha belirgin şekilde hissedilecek olması gelecekte işgücü piyasasında yaşlı işgücü arzının artacağını göstermektedir. Bu durum ise bir yandan nüfus yaşlanmasının yarattığı demografik yapıdaki değişim diğer yandan emeklilik yaşına yönelik düzenleme neticesinde yaş gruplarının işgücüne katılım oranlarının ve buna bağlı olarak istihdam ve işsizlik oranlarının değişmesi anlamına gelmektedir. Literatürde yaş gruplarının işgücüne katılım oranlarının nüfus yaşlanması ve emeklilik yaşı ile ilişkilendirilmek suretiyle gruplandırıldığı görülmektedir. Bu doğrultuda Türkiye için literatürde belirtilen yaş grupları çerçevesinde işgücüne katılma oranları belirlenmiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı 1988-2021 dönemine ait verileri ele alarak Türkiye’de demografik yapıdaki değişimin bir sonucu olarak nüfus yaşlanmasına bağlı olarak gündeme gelen ve öncelikli olarak 1999 yılındaki sonrasında ise 2008 yılındaki düzenleme ile emeklilik yaşının kademeli geçişle 65’e artırılması sonrası yaşlı çalışan sınıflandırması kapsamında değerlendirilen yaşlı işgücünün (55-64 yaş

grubu) işgücüne katılım oranı ile 15-24 ve 25-54 yaş grubu işgücünün işgücüne katılım oranlarında ortaya çıkan değişimin işsizlik oranı üzerine etkisini analiz etmek ve politika yapıcıları bu konuda önlemler almaya yöneltmektir. Bu amaçla çalışmada işsizlik oranı ile GSYH büyüme oranı, 15-24 yaş grubundaki (eğitimde olunan gençlik dönemi), 25-54 yaş grubundaki (iş ve istihdam hayatında olunan yetişkinlik dönemi) ve 55-64 yaş grubundaki (emeklilik ile bağlantılı olunan yaşlılık dönemi) nüfusun işgücüne katılım oranları arasındaki uzun dönem ilişkisi analiz edilecektir. Analizde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin ortaya konmasında ARDL Modeli kullanılacaktır.

Bu çerçevede çalışmanın giriş bölümünde nüfus yaşlanması olgusu ile emeklilik yaşı (veya emeklilik sistemi) ilişkisi ve emeklilik yaşının artırılması (veya azaltılması) ile işgücüne katılım oranları arasındaki ilişki ele alınacaktır. Daha sonra işgücüne katılımı artıran yaşlı işgücünün yaşa bağlı ayrımcılık nedeniyle karşı karşıya kaldığı işsizlik sorununa değinilecektir. Birinci bölümde; Türkiye’de nüfus yaşlanması olgusu ile emeklilik sistemi tarihsel perspektifte ele alınacak ve emeklilik yaşının artırılmasının işgücüne katılım oranları üzerinde yarattığı etki ortaya konacaktır. İkinci bölümde emeklilik sistemi ile işgücüne katılım, istihdam ve işsizlik oranları arasındaki ilişki inceleyen ampirik çalışmalara yer verilecektir. Üçüncü bölümde; çalışmada kullanılacak model ve yöntem açıklanacaktır. Dördüncü bölümde; çalışmadaki değişkenler tanımlanarak ampirik analize geçilecektir. Son bölümde ise analiz sonucunda elde edilen bulgular ortaya konularak, politika yapıcıları için çözüm önerilerinde bulunulacaktır.

## 2. Türkiye’de Nüfus Yaşlanması ve Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası İşgücüne Katılım, İstihdam ve İşsizlik Oranlarının Seyri

Türkiye şu an için birçok çok yaşlı nüfus yapısına sahip AB ülkesi ile kıyaslandığında çalışma çağındaki nüfus açısından biraz daha genç nüfus yapısına sahiptir. Ancak bir yandan nüfus artış oranının düşmesi diğer yandan tıptaki gelişmelere bağlı olarak ölüm oranlarının azalması ve gerek doğuşta gerekse 65 yaşında yaşam beklentisinin artması Türkiye’nin önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte çok daha hızlı bir şekilde yaşlanan nüfus yapısına sahip olacağını göstermektedir. Türkiye’de 1988 yılında 65 yaş ve üstü nüfusun toplam nüfus içindeki payı %4,65 oranında iken bu oran 1999’da %5,28’e, 2008’de %6,14’e, 2022’de ise %8,63’e çıkmıştır. Ancak bu oranın 2025’te %9,58’e, 2030’da %11,67’ye, 2035’te %14,06’ya, 2040’ta %16,36’ya, 2045’te %18,78’e ve 2050’de ise %21,13’e çıkması beklenmektedir. 2022 yılındaki %8,63 olan oran dikkate alındığında Türkiye şu an için yaşlı toplum sınıflandırması içinde yer almaktadır. Ancak bu oranın 2030 yılında %11,67 olacağı düşünüldüğünde Türkiye’nin önümüzdeki 5-10 yıllık süreç içinde çok yaşlı toplum sınıflandırmasına dâhil olacağı açıktır (OECD, 2023a; World Bank, 2023a). Bu husus ise emeklilik yaşının artırılması ile önümüzdeki 15-20 yıllık süreçte 55-64 yaş grubundaki işgücünün işgücüne katılım oranlarının artacağını göstermektedir. Bu durum ise bu yaş grubundaki işgücünün (eğer işgücü piyasasında bu yaş grubundaki işgücüne yönelik gerekli düzenlemelere şimdiden gidilmezse) ileriki yıllarda yaş ayrımcılığına maruz kalması sonucunda istihdam sorunuyla karşı karşıya kalacağı anlamına gelmektedir.

Emeklilik yaşının artırılması ise birçok ülkede 55-64 yaş grubundaki yaşlı işgücünün zaman içerisinde işgücüne katılım oranlarının artmasına neden olmuştur. Türkiye’de 1999 yılı öncesinde erken emeklilik uygulamasına bağlı olarak erken yaşta çalışma hayatına atılan kişiler



erken yaşta emekli olabilmekteydiler. 1980’li yıllarda bu yaş grubu için yüksek olan işgücüne katılım oranları 1999 yılına kadar azalan bir seyir izlemiştir. 1999’da emeklilik yaşı kademeli geçişle yükseltilmiş olsa bile 55-64 yaş grubunun işgücüne katılma oranlarındaki düşüş 1999 sonrasında da devam etmiştir. Ancak 2008 yılında geldiğinde ise gerek kadınlar gerekse erkekler için emeklilik yaşının kademeli geçişle 65 yaşına yükseltilmesi sonrası 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranları artmaya başlamıştır. Şöyle ki; (OECD, 2023b).

- 15-24 yaş grubunun 1988 yılında %56,01 olan işgücüne katılım oranının 1999’da %46,65’e, 2007’de %37,68’e düştüğü, 2008 sonrası tekrar artmaya başladığı ve 2019’da ise %44,42’ye çıktığı görülmektedir.
- 25-54 yaş grubunun 1988 yılında %65,18 olan işgücüne katılım oranının 1999’da %61,84’e, 2007’de %58,18’e düştüğü, 2008 sonrası tekrar artmaya başladığı ve 2019’da ise %68,09’a çıktığı görülmektedir.
- 55-64 yaş grubunun 1988 yılında %45,72 olan işgücüne katılım oranının 1999’da %40,10’a, 2007’de %28,28’e düştüğü, 2008 sonrası tekrar artmaya başladığı ve 2019’da ise %36,55’e çıktığı görülmektedir.

Diğer yandan 2008’de yapılan değişiklik ile emeklilik yaşının kademeli geçişle artırılması ve gerek kadınlar gerekse erkekler için bu yaşın 65’e yükseltilmesi sonrası yaş gruplarının istihdam oranlarında da değişiklikler ortaya çıkmıştır. Şöyle ki (OECD, 2023c);

- 15-24 yaş grubunun 1988 yılında %46,23 olan istihdam oranı yıllar itibariyle sürekli bir düşme eğilimi göstermiş ve bu oran 1999’da %39,65’e, 2008’de %30,31’e ve 2020’de ise %29,18’e düşmüştür.
- 25-54 yaş grubunun 1988 yılında %61,9 olan istihdam oranı 1989 yılından sonra sürekli bir düşme eğilimi göstermiş ve bu oran 1999’da %58,2’ye, 2008’de %53,3’e düşmüştür. Ancak 2010 yılından sonra artmaya başlamış 2010 yılında %55,4’e, 2015’te %59,5’e ve 2021 yılında ise %60,2’ye çıkmıştır.
- 55-64 yaş grubunun 1988 yılında %43,9 olan istihdam oranı 1990 yılından itibaren düşmeye başlamış ve bu oran 1990 yılında %42,7’ye, 1994’te %40,8’e, 1999’da %39,3’e, 2004’te %29,5’e, 2008’de ise %27,4’e düşmüştür. Ancak 2008 yılından sonra istihdam oranı tekrar artmaya başlasa da bu artışın 1980’li yıllar seviyesine ulaşamadığı görülmektedir. Şöyle ki 2010 yılında %29,6 olan istihdam oranının 2014’te %31,4’e, 2019’da %33,6’ya ve 2021 yılında ise %33,4’ çıkıyor.

Türkiye de 1988-1999 dönemi, 1999-2008 dönemi ve 2008 yılından günümüze kadar ki süreçte yaş gruplarının işsizlik oranlarına bakıldığında (OECD, 2023d)

- 15-24 yaş grubunun 1988 yılında %17,45 olan işsizlik oranı 2000 yılında %13,05’e düşmüştür. Ancak 2001 yılında tekrar yükselmeye başlayan işsizlik oranının 2001 yılında %16,21’e, 2008’de ise %20,47’ye arttığı görülmüştür. İşsizlik oranı 2010 yılından 2016 yılına kadar ki süreçte düşme eğilimi gösterse de 2016 yılından sonra tekrar artmaya başlamış ve 2017’de %20,77’ye, 2019’da %25,40’a ve 2020’de ise %25,27’ye çıkmıştır.
- 25-54 yaş grubunun 1988 yılında %5,0 olan işsizlik oranı bu yıldan sonra artmaya başlamış, 1989’da %5,9’a, 1994’te ise %6,2’ye çıkmıştır. Ancak bu yaş grubu için işsizlik

oranı 1995 yılından 2000 yılına kadar düşmüş ve 2000 yılında %4,9 olmuştur. 2001 yılından sonra tekrar artmaya başlamış ve 2008 yılında %9,4’e, 2010’da %10,4’e ve 2019’da ise %12,2’ye çıkmıştır.

- 55-64 yaş grubunun 1988 yılında %4,0 olan işsizlik oranı 1989 yılından sonra düşmeye başlamış ve 1999’da %1,9 olmuştur. 1999 yılından sonra tekrar artmaya başlayan işsizlik oranı 2002 yılında %3,5’e, 2005’te %3,9’a, 2008’de %5,1’e, 2014’te %6,0’a, 2017’de %6,5’e ve 2019’da ise %8,1’e çıkmıştır. Bu rakamlar ise bize Türkiye’de özellikle 2008 yılındaki düzenlemeler sonrası emeklilik yaşının kademeli geçişle artırılması sonrası bu yaş grubunun işgücüne katılım oranının artması ile işsizlik oranının da artmaya başladığını ortaya koymaktadır.

Diğer yandan Türkiye’de son yıllarda kayıt dışı istihdam içerisinde emekliler de yer almaktadır. 1989-2005 yılları arasına bakıldığında kayıt dışı istihdam içerisinde 1. sırada 25-54 yaş grubunun, 2. sırada 15-24 yaş grubunun ve 3. sırada ise 55 ve üstü yaş grubunun yer aldığı görülmektedir. 2017 yılında ise kayıt dışı istihdamda 1. sırayı %83,4 oranla 65 yaş ve üstü yaş grubu oluşturmaktadır. İkinci sırayı 60-64 yaş grubunun, üçüncü sırayı 55-59 yaş grubunun, dördüncü sırayı 15-19 yaş grubunun ve beşinci sırayı ise 50-54 yaş grubunun oluşturduğu görülmektedir. Bu rakamlar ise prim süresini tamamlayan sigortalı kişilerin yasal emeklilik yaşlarını dolduruncaya kadar kayıt dışı çalışmayı tercih ettiklerini ortaya koymaktadır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018: 57-58).

Türkiye OECD ülkeleri içerisinde en erken emeklilik yaşına sahip ülkelerin başında gelmektedir. OECD ülkelerinin büyük bir çoğunluğunda şu an emeklilik yaşı gerek kadınlar gerekse erkekler için 65’tir. Türkiye’de 1999 öncesi kadınlarda 20 yıl, erkeklerde ise 25 yıl sigortalılık ve 5 bin gün prim şartını sağlamaları emekli olmaları için yeterliydi. Dolayısıyla bu dönemde erken emeklilik uygulamasına göre erken yaşlarda çalışma hayatına katılan bireylerden erkekler 43, kadınlar ise 38 yaşında emekli olabiliyorlardı. Ancak Sosyal Güvenlik Reformu çerçevesinde ilk olarak 1999’da yapılan değişiklikle emeklilik yaşı önce 4447 sayılı kanun ile kademeli geçiş olacak şekilde artırılmış ve sigortalı çalışanlar için emeklilik yaşı kadınlarda 58’e erkeklerde ise 60’a çıkarılmıştır. İkinci olarak ise 2008’de yapılan değişiklik sonrası 5510 sayılı kanunla emeklilik yaşının 2036 yılında kademeli olarak artırılması ve 2048 yılında gerek kadınlar gerekse erkekler için bu yaşın 65’e yükseltilmesi hedeflenmektedir. Şu an Türkiye’de 50’li yaşlarda bireyler emekli olabilmektedir. Ancak bu bireylerin büyük bir çoğunluğunun 1999 öncesi işe başlayanlardan oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla bu düzenleme sonrası bireylerin daha ileri yaşta emekliliğe hak kazanacak olmaları işgücü piyasasında daha uzun süre kalmalarına neden olacaktır.

Türkiye’de emeklilik yaşının yükseltildiği 1999 yılından 2019 yılına kadar ki 10 yıllık bu süreçte 55-64 yaş grubu için istihdam oranının %28 oranında arttığı görülmektedir. (Euronews 2019; Ögütoğulları & Kılıç, 2016: 85-97). Bu açıdan bakıldığında birçok gelişmekte olan ülkede ve Türkiye’de bireylerin emeklilik sonrası gelir kaybına uğradıkları ve hatta yoksulluk sınırı altında yaşamlarını idame ettirdikleri görülmektedir. Eğer yaşlı işgücünün emeklilik sonrası elde ettiği geliri bu kişinin birçok ihtiyacını karşılamasına izin verecek düzeyde ise yaşlı işgücü emeklilik sonrası çalışmak için işgücü piyasasına girmemektedir. Ancak yaşlı işgücünün emeklilik sonrası elde ettiği geliri yetersizse veya ekonomideki olumsuz gelişmelerin bir sonucu olarak açlık veya yoksulluk sınırındaki gelir düzeyine iniyorsa, bu defa yaşlı işgücü emeklilik sonrası işgücü

piyasasına girip çalışmak istemektedir (Samorodov, 1999: 14). Bununla beraber işgücü piyasasına katılan bu yaşlı işgücünün özellikle de yaşlı kadın işgücünün yaş ayrımcılığı nedeniyle iş bulma olasılığı oldukça güçtür. Dolayısıyla bir yandan toplam nüfus içinde yaşlı nüfus sayısının arttığı diğer yandan açlık ve yoksulluk sınırındaki kişi sayısına her geçen gün yeni kişilerin eklendiği günümüz gelişmekte olan ülkelerinin gelecek yıllarda çok daha fazla yaşlı işsiz sorunu ile karşı karşıya kalacakları görülmektedir.

### 3. Emeklilik Sistemi ile İşgücüne Katılım, İstihdam ve İşsizlik Oranları Arasındaki İlişki ile İlgili Ampirik Çalışmalar

Auer & Fortuny 2000 yılında OECD ülkeleri için yaptıkları çalışmada birçok OECD ülkesinde işte çıkarmaların etkisini hafifletmek için erken emeklilik sisteminin tercih edildiğini ortaya koymaktadırlar. Diğer yandan nüfusun yaşlanma eğilimi göstermesi sonucunda emeklilik yaşının artırılmasının bir yandan istihdam oranlarında artışa diğer yandan ise emeklilik sistemi üzerindeki baskıların hafiflemesine neden olacağı ifade edilmektedir. Çalışmada ayrıca birçok OECD ülkesinde henüz nüfus yaşlanması yokken erken emeklilik sisteminin uygulanmakta olduğuna ve bu uygulama sonucunda işgücüne katılım (ki özellikle erkekler arasında) ve istihdam oranlarında düşüşler yaşandığına da dikkat çekilmiştir. Özellikle işsiz kalan yaşlı işçilerin uzun süre işsiz kalma riskleri daha fazladır. Bu dönemde eğitim düzeyi yüksek olan yaşlı işçiler arasında istihdam oranlarının yüksek olduğu ifade edilmiştir (Auer & Fortuny, 2000: 1-51). Bingley vd. 2010 yılında Danimarka için yaptıkları çalışmada yaş gruplarını yaşlı (55-64 yaş grubundaki), olgunluk yaşındaki (25-54 yaş grubundaki) ve genç (20-24 yaş grubundaki) yaş grupları olarak üç ayrı sınıflandırma ile ele almışlardır. Çalışmada erken emeklilik uygulaması sonucu yaşlı işçilerin işgücünden ayrılmalarının (yani yaşlı işçilerin işgücüne katılım oranlarındaki düşmenin) daha genç işçilerin istihdam ve işsizlik oranları üzerine etkisi de incelenmiştir. Analiz sonucunda elde edilen kanıtlar yaşlı işçilerle genç işçilerin ikame olduğunu kanıtlamamaktadır. Aksine erken emeklilik sonrası genç işçilerin istihdamının yaşlı istihdamıyla birlikte artma ve azalma eğiliminde olması nedeniyle genç işçilerin yaşlı işçileri tamamladığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan olgunluk yaşındaki (25-54 yaş grubundaki) işçiler için hem istihdam hem de işsizlik oranı, yaşlı istihdamıyla birlikte artma göstermektedir. Bu sonuçta olgunluk çağındaki (25-54 yaş grubundaki) işçilerin yaşlı işçileri tamamladığını ortaya koymaktadır. Durgunluk döneminde işsizlik oranı arttığında, aynı anda yaşlı işçilerin istihdam oranı azalmaktadır. Ancak bu durum sadece genç işçiler için değil, aynı zamanda olgunluk çağındaki işçiler içinde söz konusudur (Bingley, Gupta & Pedersen, 2010: 99-117). Røed & Haugen 2003 yılında yaptıkları çalışmada 1990’li yıllarda Norveç ekonomisinde sübvansiyonlu erken emeklilik sisteminin işgücü piyasasındaki etkilerini araştırmışlardır. Yapılan çalışma ile erken emeklilik uygulamasının yaşlılar arasında istihdam oranında azalmaya neden olduğu bulunmuştur. Ayrıca sübvansiyonlu erken emeklilik sisteminin birçok şirket tarafından daha fazla işçiyi işten çıkarmak amacıyla kullanıldığı da tespit edilmiştir (Røed & Haugen, 2003: 203-228). Rein vd. OECD ülkeleri için yaptıkları çalışmada nüfus yaşlanması ile istihdam eğilimleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda 55-64 yaş grubundaki erkeklerin istihdamında önemli düşüşlerin ortaya çıktığına ve bu düşüşün de erken emeklilikle bağlantılı olduğuna vurgu yapmışlardır. Diğer yandan çalışmada çalışma çağındaki nüfus içinde 55-64 yaş grubunun oransal olarak payı arttıkça, gelecekte işten erken çıkışların öneminin de gittikçe

artacağına dikkat çekilmektedir (Rein, Jacobs & Joshi, 1993: 53-78). Salem vd. 2008 yılında Fransa için yaptıkları çalışmada erken emeklilik ile bağlantılı olarak yaşlı işçilerin işgücüne katılımı ile genç işgücü piyasası arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda yaşlı işçilerin işgücüne katılım oranındaki değişme sonucu genç ve yaşlı çalışanların istihdamı arasında pozitif bir ilişki olduğuna vurgu yapılmaktadır. Yani yaşlı işçilerin katılımındaki bir artış, genç işçilerin istihdam oranlarındaki artış ve işsizlik oranlarındaki düşüşle ilişkili olmaktadır (Salem, Blanchet, Bozio & Roger, 2008). Samorodov 1999’da nüfus yaşlanması ve erken emeklilik sisteminin yaşlı işçiler ve işgücü piyasası üzerine etkisini analiz etmiştir. Analiz sonucunda yaşlı çalışanların işgücü piyasasında iş kaybı ile sonuçlanan ayrımcılığa maruz kaldıklarına vurgu yapılmıştır. Erken emeklilik sisteminin ise gizli istihdamsızlık yaklaşımı olduğuna, işsizlik oranının azaltılmasında hemen hemen hiçbir etkisinin olmadığına ve işgücü piyasasında daha çok yaşlı kadın işgücünü etkilediğine dikkat çekilmiştir. Erken emekliliğin ayrıca işgücünün (özellikle de üretken işgücünün) israfına neden olduğu ve bu nedenle de erken emeklilik yerine esnek emeklilik modellerinin tasarlanıp üretken işgücünün becerilerini güncellemelerine imkân verecek teşvik ve uygulamalara gidilmesi gerektiğine vurgu yapılmıştır. Ek olarak yaşlı işçilerin bilgi ve becerilerini genç işçilere aktarmaları durumunda gençlerin üretkenliklerinin artacağı ifade edilmiştir (Samorodov, 1999). Jousten vd. 2010 yılında Belçika için yaptıkları çalışmada 1983-2004 dönemini ele alarak yaşlıların işgücüne katılımının gençlerin istihdam ve işsizlik oranı üzerine etkisini analiz etmişlerdir. Belçika’da 1997 yılına kadar erken emeklilik sisteminin uygulandığına vurgu yapılan çalışmada gerek yaşlıların işgücüne katılım oranı gerekse de erken emekliliğe yönelik teşvik göstergelerinin gençlerin işsizlik ve istihdam oranları üzerindeki etkisinin karmaşık olduğu sonucuna varılmıştır (Jousten, Lefèbvre, Perelman & Pestieau, 2010: 1-31).

Gruben & Wise 2002 yılındaki çalışmalarında 12 gelişmiş ülke için yapılan çalışmaları bir arada toplamışlar ve bu ülkelerdeki emekliliğe yönelik teşvikler ile işgücünün dışında kalan yaşlıların oranı arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Diğer yandan emeklilik yaşındaki değişiklik ile yaşlı çalışanların işgücüne katılım oranı arasında da güçlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Dolayısıyla emeklilik yaşındaki artış ya da azalış, yaşlı işgücü arzını doğrudan doğruya etkileyen etmenlerden biri olmaktadır (Gruber & Wise, 2002: 158-163). Serban, yaşlanan işgücünün işgücü arzında azalmaya neden olarak emeklilik yaşının artırılması yönünde sosyal güvenlik sistemi üzerinde baskı oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca 50 yaş ve üzeri kişiler için toplam işsizlik yüzdesi olarak uzun süreli işsizlik durumunun gerek Romanya gerekse Avrupa Birliği’nde çok yüksek olduğu vurgulanmaktadır. Yaşlanan işgücünün küreselleşen dünyada gelişen teknolojiye uyum sağlayamaması durumunun yaşlı çalışanların istihdam oranlarında azalmaya neden olarak işsizliği artıracığı ifade edilmektedir. Bu husus ise gençler için geçerli olan uzun süreli işsizlik durumunun yaşlı çalışanlar için de giderek artmakta olduğunu göstermektedir (Serban, 2012: 356-364). Fields vd. 2007 sonrası süreçte Kanada nüfusunun hızla yaşlanmakta olduğuna ve işgücü arzı içinde yaşlı işgücü payının gittikçe arttığına dikkat çekmektedirler. Ek olarak 1996-2016 döneminde 55 yaş ve üstü bireylerin işgücüne katılım oranlarının tüm eğitim kademelerinde arttığına vurgu yapılmaktadır. Bu artıştaki gecikmeli emeklilik uygulamasının, aile yapısının ve eğitimin etkili olduğu görülmektedir. Özellikle yükseköğretim diplomasına sahip yaşlı bireylerin işgücüne katılım oranının diğer eğitim gruplarına kıyasla daha yüksek olduğuna işaret edilmektedir (Fields, Uppal & LaRochelle-Côté, 2017). Thieß seçilmiş 55 ülke için yaptığı çalışmada nüfus

yaşlanmasının istihdam üzerine etkisini araştırmıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlardan biri de yaşanan toplumlarda yaşanan bireylerin işgücüne katılımını (özellikle de kadın çalışanların) artırmak için emeklilik yaşının artırılması gerektiğine işaret edilmesidir (Thießen, 2007: 1-23). Disney & Hawkes 2003 yılında İngiltere’de yaşlı işçiler arasında ortaya çıkan istihdam artışının nedenlerini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda 1998-2002 döneminde ortaya çıkan istihdam artışının 60’lı yaşlardaki işçilerden ziyade 50’li yaştaki işçiler, erkeklerden ziyade kadınlar, eğitilmiş olmayanlardan ziyade yükseköğrenim görmüş kişiler arasında ortaya çıktığı görülmüştür. Bu yaş grubundaki yaşlı kişiler arasında ortaya çıkan istihdam artışının kişilerin emeklilik yaşının ertelenmesinden, bu dönemde yaşanan GSYH’deki büyümeden ve hizmet sektörüne dayalı bir ekonomiye geçişten kaynaklandığına vurgu yapılmıştır (Disney & Hawkes, 2003: 53-69).

Jackson Yeni Zelanda için yaptığı çalışmada yaşlı nüfus sayısının artmakta genç nüfus sayısının ise azalmakta olduğunu ortaya koymuştur. Toplam işgücü ise emeklilik yaşı yaklaşmakta olan “baby boomer”lar ile sayıca az olan gençlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla emeklilik yaşı gelen “baby boomer”ların emekli olup işgücü piyasasının dışına çıkmaları işgücü arzının daha da azalmasına neden olacaktır. Bu durum ise sayıca az olan genç işgücüne olan talebi artırarak, işsizliğin azalmasına ve işgücü maliyetlerinin ise artmasına neden olacaktır (Jackson, 2011: 1-30).

Mbandlwa & Shezi yasal emeklilik yaşının kadınlarda 60, erkeklerde ise 65 olduğu Güney Afrika için emeklilik yaşına gelmiş kişilerin emekli olamamasının genç işsizlik oranı üzerine etkisini araştırmışlardır. Çalışmada devlet ve özel sektör kurumlarında emeklilik yaşına gelmiş kişilerin emekli olmayıp çalışmaya devam etmelerinin genç işsizlik oranının artmasına neden olduğu ortaya konmuştur. Araştırmada, istihdamda önceliğin eğitimden ziyade deneyim olduğuna işaret edilmiştir. Dolayısıyla gençler eğitim düzeyleri ne olursa olsun daha az deneyime sahip oldukları için iş bulmakta zorlanmaktadır. Diğer yandan işten çıkarma söz konusu olduğunda işverenler yine daha az deneyime sahip oldukları gerekçesi ile gençleri işten çıkarmaktadırlar. Bu husus ise genç nüfusu gittikçe artmakta olan bir ülke için genç işsizliğin daha da artacağı anlamına gelmektedir (Mbandlwa & Shezi, 2020: 3480-3493).

Munnell yaptığı çalışmada nüfus yaşlanmasının işgücüne katılım oranları ve işsizlik oranları üzerine etkisini analiz etmiştir. Analiz sonucunda baby boomers'ın emekliye ayrılmasına bağlı olarak yaşlı bireylerin işgücüne katılım oranlarının gençlere kıyasla daha düşük olduğu ve yaşlanmayla beraber ulusal düzeyde işgücüne katılım oranlarının düşeceği ifade edilmiştir. Diğer yandan işgücüne katılan yaşlı işçilerde işsizlik oranlarının genç işçilere kıyasla daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu durum ise nüfus yaşlanmasına paralel olarak işsizlik oranının da düşme eğilimine gireceği anlamını taşımaktadır (Munnell, 2014: 1-7).

Literatür incelemesi göstermektedir ki; her biri farklı ülke veya ülke gurupları için yapılan çalışmaların büyük bir kısmında erken emeklilik uygulaması ele alınmış ve erken emeklilik uygulamasının yaşlıların işgücüne katılım oranı ile istihdam oranlarında düşmeye neden olduğu ifade edilmiştir. Ancak bazı çalışmalarda erken emeklilik uygulamasının genç işgücünün istihdam oranını artırdığı, bazı çalışmalarda genç işgücünün istihdam oranını azalttığı, bazı çalışmalarda ise genç işgücünün istihdam oranı ve işsizlik oranı üzerindeki etkisinin karmaşık olduğu belirtilmiştir. Sadece bir çalışmada erken emeklilikle bağlantılı olarak genç işçilerin

İşsizlik oranlarında düşüş gözlemlendiği tespit edilmiştir. Literatürdeki çalışmaların bir kısmında ise emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işgücü üzerine etkisini ele alınmıştır. Bu çalışmaların bir bölümünde emeklilik yaşının artırılmasının yaşlanan toplumlarda yaşlı bireylerin işgücüne katılım oranlarını arttırdığı, bir çalışmada ise emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işgücü için uzun süreli işsizliğin artmasına neden olduğu belirtilmiştir. Sadece bir çalışmada emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işçiler arasında istihdam artışına neden olduğu tespit edilmiştir.

#### 4. Model ve Yöntem

Çalışmada literatürde ortaya konan sınıflandırma çerçevesinde işgücüne katılım oranları belirlenerek, bu katılım oranlarından hareketle emeklilik yaşının artırılması sonrası yaşlı işgücüne katılım oranının işsizlik üzerine etkisi analiz edilmiştir (Jousten, Lefèbvre, Perelman & Pestieau, 2010; Bingley, Gupta & Pedersen, 2010). Çalışmada işsizlik oranı ile GSYH büyüme oranı, 15-24 yaş grubundaki (eğitimde olunan gençlik dönemi), 25-54 yaş grubundaki (iş ve istihdam hayatında olunan yetişkinlik dönemi) ve 55-64 yaş grubundaki (emeklilik ile bağlantılı olunan yaşlılık dönemi) nüfusun işgücüne katılım oranları arasındaki uzun dönem ilişkisi analiz edilmiştir. Analizde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin ortaya konmasında Pesaran ve arkadaşları tarafından geliştirilmiş olan ARDL Modeli kullanılmıştır (Pesaren, Shin & Smith, 2001).

##### 4.1. ARDL Testi (Sınır Test Yaklaşımı)

Analizde öncelikle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını test edebilmek için ilk olarak değişkenlerin zaman serisi özelliklerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bunun içinde serilerin durağanlık özelliklerine bakılmaktadır. Çalışmada serilerin durağanlık özelliklerini tespit etmek için ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Phillips Perron) birim kök testleri kullanılmıştır. Eşbütüleşme testi olarak, sahip olduğu avantajlar nedeniyle Pesaran ve arkadaşları tarafından geliştirilen ARDL modeli kullanılacaktır. Analizde ARDL testinin kullanılmasının nedeni ise bu testin bir yandan serilerin durağanlık düzeyleri farklı olsa bile eşbütüleşme ilişkisinin testine olanak sağlaması, diğer yandan ise gözlem sayısının daha az olduğu verilerde daha etkin sonuçlar vermesidir (Narayan & Narayan, 2004: 25; Pesaren, Shin & Smith, 2001).

Araştırmada ele alınacak olan model, Jousten vd. (2010), Bingley vd. (2010) ve Salem vd. (2008) yapmış oldukları çalışmalardan hareketle oluşturulmuştur. Çalışmada bağımlı değişken  $\log IO$  ve bağımsız değişkenler ise GSYH,  $\log IKO1524$ ,  $\log IKO2554$  ve  $\log IKO5564$  değişkenlerinden oluşmaktadır. İlk olarak söz konusu değişkenler arasında korelasyon ilişkisi incelenmiş ve yüksek ilişkili değişkenler ayrı modellerde bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Bu çerçevede aşağıdaki denklemler oluşturulmuştur.

$$\log IO_{it} = \beta_0 + \beta_1 GSYH_{it} + \beta_2 \log IKO1524_{it} + \beta_3 \log IKO2554_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\log IO_{it} = \beta_0 + \beta_1 GSYH_{it} + \beta_2 \log IKO2554_{it} + \beta_3 \log IKO5564_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

(1) ve (2) olarak sıralanan her iki denklemde de (GSYH) değişkeni ile  $\log IKO2554$  değişkeni ortaktır. Literatür dikkate alındığında GSYH büyüme oranı ile işsizlik oranı arasında negatif, ancak 15-24 yaş grubundaki nüfusun işgücüne katılım oranı ( $\log IKO1524$ ), 25-54 yaş

grubundaki nüfusun işgücüne katılım oranı (logIKO2554) ve 55-64 yaş grubundaki nüfusun işgücüne katılım oranı (logIKO5564) ile işsizlik oranı arasında ise pozitif bir ilişki beklenmektedir.

(1) nolu denklemdeki değişkenler arası uzun dönemli ilişkinin varlığını araştırmak amacı ile kurulan ekonometrik model aşağıda verilmiştir.

$$\begin{aligned} \Delta \log IO_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta \log IO_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{2i} \Delta GSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta \log IKO1524_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^p \beta_{4i} \Delta \log IKO2554_{t-i} + \lambda_1 \log IO_{t-1} + \lambda_2 GSYH_{t-1} + \lambda_3 \log IKO1524_{t-1} + \\ & \lambda_4 \log IKO2554_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

(3) nolu denklemde  $\Delta$  birinci fark işlemcisini,  $\ln$  ise değişkenlerin doğal logaritmasının alındığını,  $p$  gecikme uzunluğunu ve  $\varepsilon$  denklem hata terimini göstermektedir. AIC kriterleri ele alınmak suretiyle optimum gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra eğer elde edilen gecikme uzunluğu otokorelasyon barındırmıyorsa, F-testi (Wald Testi) ile değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı test edilir.

Ekonometrik model yani (3) nolu denklem tahmin edilerek F-test istatistiği uygulanacaktır. F-test istatistiği sonucunda modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı ortaya konduktan sonra ise (4) nolu denklem ile (5) nolu denklem tahmin edilerek değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli katsayılar tespit edilecektir.

$$\begin{aligned} \log IO_t = & \gamma_0 + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \log IO_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{2i} GSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{3i} \log IKO1524_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^n \gamma_{4i} \log IKO2554_{t-i} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \Delta \log IO_t = & \alpha_0 + \alpha_1 ECT_{t-1} + \sum_{i=1}^n \alpha_{1i} \Delta \log IO_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta GSYH_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^n \alpha_{3i} \Delta \log IKO1524_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{4i} \Delta \log IKO2554_{t-i} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (5)$$

(5) nolu denklemde yer alan  $ECT_{t-1}$  hata düzeltme terimini ifade etmektedir. Bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkene doğru nedensellik ilişkisinin varlığını test etmek için bu hata düzeltme teriminin anlamlı ve katsayı aralığının 0 ile -2 aralığında olması gerekmektedir (Alam & Quazi, 2003: 17-18; Chandio, Jiang & Rehman, 2019: 146-147; Çil, 2018: 256-264).

## 5. Veriler ve Ampirik Sonuçlar

### 5.1. Değişkenlerin Tanımlanması

Yaşlı işgücü ya da yaşlı çalışan sınıflandırmasında uygulamada sosyal güvenlik politikalarının etkili olduğu ve özellikle yasal emeklilik yaşı olarak kabul edilen 65 yaşının yaşlı işgücü ya da yaşlı çalışan tanımının üst sınırını oluşturduğu ifade edilmektedir. Emeklilik yaşı doğrultusunda yaşlı çalışan sınıflandırması normal emeklilikten önceki 55-65 yaş aralığındaki çalışanları kapsamaktadır (Ghosheh, Lee & McCann, 2006). Türkiye’de 2008 yılında yapılan düzenleme ile emeklilik yaşının 2048 yılına kadar kademeli artırılacak olması sonucu 65 yaş normal emeklilik yaşı olarak alınırken, 55 yaş ise erken yaşlanma emeklilik yaşı olarak kabul edilmektedir (Özer, 2021). İster erken emeklilik sistemi olsun isterse de emeklilik yaşının artırılmasına dayalı emeklilik sistemi olsun, bu uygulamaların işgücü piyasası üzerindeki etkisinin görülebileceği en önemli işgücü piyasası göstergesi yaş gruplarının işgücüne katılım oranlarıdır. Emeklilik yaşı gelen işçilerin emekli olup işgücü piyasası dışına çıkmaları, piyasadaki

işgücünün yapısını değiştirmek suretiyle işgücü katılım oranlarının değişmesine neden olmaktadır. Bu nedenle çalışmada emeklilik yaşının artırılmasının bir sonucu olarak işgücü piyasasında yaşlı işgücü sayısındaki artışın işsizlik oranı üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için işgücüne katılım oranları ele alınmaktadır.

Demografik yapı ve ekonomik konjonktürde meydana gelen değişmeler işgücü piyasasının yapısını ve koşullarını değiştirmektedir. Bu değişiklikler ise işgücüne katılım oranlarının değişmesini beraberinde getirmektedir. Ancak işgücüne katılım oranlarının değişmesinde ise iki temel etkinin söz konusu olduğu görülmektedir. Bu etkilerden birincisi güvenmiş işçi etkisidir. Bu etki özellikle ekonomik daralma dönemlerinde işsizliğin artması ya da bir işe girme olasılığının azalması (yani istihdamın azalması) durumlarında ortaya çıkmaktadır. Çünkü işsizliğin artması işgücü açısından iş arama maliyetlerinde artışa ya da aktif iş arama sürecinin faydasında azalmaya neden olmaktadır ki; bu durumda işgücü iş aramaktan vazgeçmektedir (Cahuc & Zylberberg, 2004). İkinci etki ise ilave işçi etkisidir. Bu etki ise ekonomik durgunluk döneminde aileye gelir getiren veya ailenin geçimini sağlayan bireyin işsiz kalması ya da gelirinin düşmesi durumunda, bu aileye mensup başka bir bireyin aileye katılı sağlamaya amacı için iş aramaya başlaması ve işgücüne katılmasını ifade etmektedir. Genel eğilim olarak ailenin geçimini sağlayan bireyin erkek olduğu düşünülecek olursa, bu bireyin işsiz kalması durumunda aileye katkı sağlamak amacı ile işgücü piyasasına girip iş arayacak ve işgücüne katılacak olan kişi işsiz kalan bireyin eşi olmakla birlikte, öğrenim sürecinden çıkmış genç aile bireyi ya da aile içinde daha önce çalışmamış başka bir birey de olabilmektedir (Mincer, 1962; Lundberg, 1985). Ancak işgücü piyasasında bu iki etkiden hangisinin daha baskın olacağını ise ülkelerin sahip olduğu kültürel, demografik ve de sosyoekonomik özellikleri belirlemektedir (Fuchs & Weber, 2017).

**Tablo 1: Değişken Tanımları**

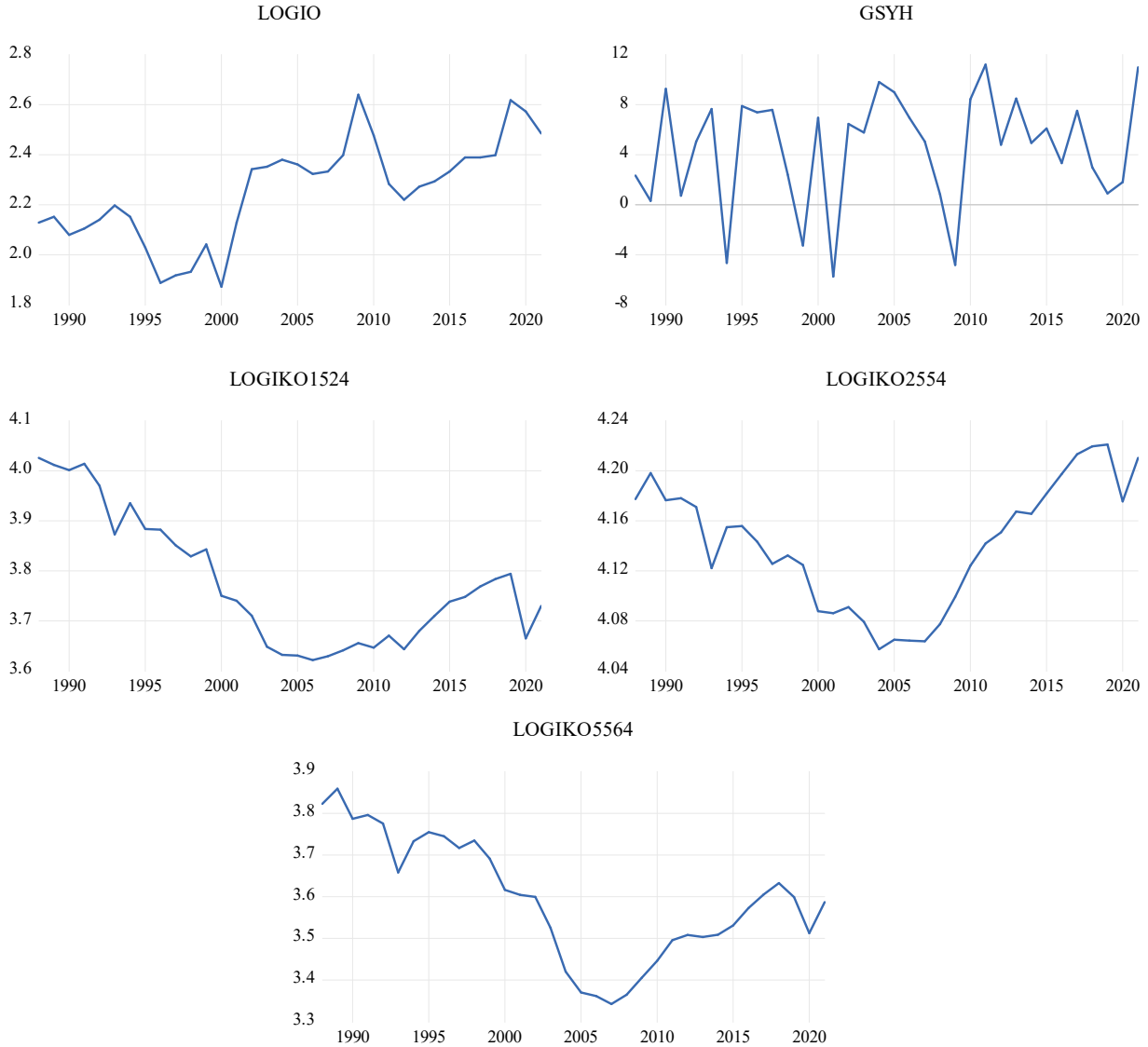
Simge	Değişken	Kaynak
logIO	Logaritmik İşsizlik Oranı	OECD Veri Tabanı
GSYH	GSYH yıllık büyüme oranı	Dünya Bankası Veri Tabanı
logIKO1524	Logaritmik 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranı	OECD Veri Tabanı
logIKO2554	Logaritmik 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranı	OECD Veri Tabanı
logIKO5564	Logaritmik 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranı	OECD Veri Tabanı

Çalışmada 1988-2021 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Denklemlerde ele alınan değişkenlere ait tanımlamalar Tablo 1’de verilmiştir.

Değişkenlere ait zaman seyir grafikleri Grafik 1’deki gibidir.



### Grafik 1: Değişken Zaman Seyir Grafikleri



Grafikler incelendiğinde değişkenlerinden logIO değişkeninin yukarı yönlü trende sahip olduğu, logIKO1524 ve logIKO5564 değişkenlerinin aşağı yönlü trende sahip olduğu, GSYH ve logIKO2554 değişkenlerinin ise belirgin bir trende sahip olmadıkları görülmektedir. Diğer yandan değişkenler yapısal kırılmalar açısından incelendiğinde logIO, GSYH, logIKO1524, logIKO2554 ve logIKO5564 değişkenlerinin ortalamada (sabit), trendde veya hem ortalama hem de trendde yapısal kırılma özellikleri gösteren değişkenler oldukları görülmektedir. Söz konusu değişkenler ile yapılacak birim kök testi sınaması esnasında klasik birim kök testleri ile birlikte yapısal kırılmaları dikkate alan yapısal kırılmalı birim kök testleri de dikkate alınmıştır.

#### 5.2. Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada ele alınan değişkenlerin durağanlık durumlarını incelemek için ADF, PP ve KPSS birim kök testleri yapılmıştır. Birim kök testi sonuçları tablo 2’de, yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçları ise Tablo 3’te raporlanmıştır.

**Tablo 2: ADF, PP Birim Kök ve KPSS Durağanlık Testi Bulguları**

Değişkenler	ADF		PP		KPSS	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
logIO	-1.438	-2.485	-1.451	-2.535	0.562**	0.074
$\Delta$ logIO	-5.056***	-4.982***	-5.398***	-5.339***	0.140	0.127*
GSYH	-5.980***	-5.980***	-6.707***	-7.689***	0.295	0.142*
$\Delta$ GSYH	-9.574***	-9.407***	-18.811***	-18.404***	0.149	0.130*
logIKO1524	-1.996	-1.221	-2.058	-1.010	0.450*	0.169**
$\Delta$ logIKO1524	-6.829***	-7.371***	-6.751***	-7.376***	0.383*	0.051
logIKO2554	-0.839	-1.145	-0.942	-1.027	0.194	0.168**
$\Delta$ logIKO2554	-5.695***	-6.410***	-5.744***	-6.409***	0.379*	0.083
logIKO5564	-2.050	-1.190	-1.666	-1.039	0.398*	0.166**
$\Delta$ logIKO5564	-4.622***	-4.974***	-4.686***	-4.992***	0.255	0.090

(1) \*\*\*(%1), \*\*(%5), \*(%1) anlamlılık düzeyinde anlamlılığı simgeler, Gecikme sayıları SIC kriterine göre belirlenmiştir. ADF ve PP test istatistikleri McKinnon (1996) kritik değerleri ile karşılaştırılmıştır. KPSS testi Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (1992) Kritik değerleri ile karşılaştırılmıştır.

**Tablo 3: Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Bulguları**

Değişkenler	Zivot-Andrews Birim Kök Testi			Yapısal Kırılmalı ADF Birim Kök Testi		
	Sabit	Trend	Sabit ve Trend	Sabit	Trend	Sabit ve Trend
logIO	-4.072***	-3.0808	-5.1181	-5.733***	-5.070***	-7.161***
$\Delta$ logIO	-5.597***	-5.177**	-5.572**	-8.052***	-7.877***	-7.776***
GSYH	-6.291***	-5.903***	-6.191***	-8.208***	-5.903***	-7.866***
$\Delta$ GSYH	-5.939***	-8.149***	-8.614**	-9.718***	-9.786***	-9.504***
logIKO1524	-2.484***	-3.997***	-3.940*	-3.625*	-5.182***	-5.457**
$\Delta$ logIKO1524	-8.334**	-7.779**	-8.246**	-8.792***	-8.032***	-8.174***
logIKO2554	-2.535**	-4.257***	-3.972	-2.586	-4.257	-4.108
$\Delta$ logIKO2554	-7.139**	-6.917**	-7.668**	-7.124***	-6.944***	-7.551***
logIKO5564	-2.352**	-3.262***	-4.294**	-4.922**	-5.202***	-5.044*
$\Delta$ logIKO5564	-5.943**	-5.011**	-5.870**	-5.648***	-4.922**	-5.587**

\*\*\*(%1), \*\*(%5), \*(%1) anlamlılık düzeyinde anlamlılığı simgeler, Gecikme sayıları SIC kriterine göre belirlenmiştir. Yapısal kırılma dönemleri içsel olarak Dickey-Fuller min-t istatistiği ile belirlenmiştir.

Klasik birim kök testlerine dair bulgular ve yapısal kırılmaları dikkate alan yapısal kırılmalı birim kök testine dair bulgular birlikte değerlendirildiğinde bazı değişkenler düzeyde I(0) durağan iken bazı değişkenler ise birinci farkları I(1) alındıktan sonra durağan hale gelmektedirler. Bu husus ise eşbütünleşme analizi için serilerin durağanlık derecelerine önem vermeyen ARDL sınır testinin tercih edilmesine neden olmuştur.

### 5.3. Sınır Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Modelde yer alan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini belirlemek amacı ile F-Test (Wald Testi)<sup>2</sup> kullanılmıştır. (1) ve (2) nolu modellere ait uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin test sonuçları Tablo 4’de verilmektedir.

**Tablo 4: Uzun Dönem Eşbütünleşme İlişkisinin Test Sonuçları**

Modeller	F İstatistiği	Gecikme Uzunlukları	Eş Bütünleşme İlişkisi		
			%1	%5	%10
f(logIO   GSYH, logIKO1524, logIKO2554)	F=4.379**	(1, 0, 0, 0)	Yok	Var	Var
f(logIO   GSYH, logIKO2554, logIKO5564)	F=3.693*	(3, 4, 3, 2)	Yok	-	Var

(1) \*\*\*, \*\*, ve \*, işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

(2) Maksimum gecikme uzunluğu gözlem sayısı azlığı nedeni ile 4 olarak alınmış ve en uygun (optimal) gecikme uzunluğunun belirlenmesinde AIC kriterleri kullanılmıştır.

(3) Mevcut örneklem için EViews 10 paket programının verdiği Bootstrap alt ve üst kritik değerleri dikkate alınmıştır.

%10 anlamlılık düzeyinde alt ve üst kritik sınır değerleri sırasıyla; 2.676 ve 3.586

%5 anlamlılık düzeyinde alt ve üst kritik sınır değerleri sırasıyla; 3.272 ve 4.306

%1 anlamlılık düzeyinde alt ve üst kritik sınır değerleri sırasıyla; 4.614 ve 5.966

Tablo 4 incelendiğinde Model 1 için modeldeki değişkenler arasında %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak önemli bir uzun dönem eş bütünleşme ilişkisi olduğu görülmektedir. Model 2 için ise modeldeki değişkenler arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak önemli bir uzun dönem eş bütünleşme ilişkisi mevcuttur.

Ele alınan değişkenler arasında uzun dönem eş bütünleşme ilişkisi tespit edilen modellere ait ampirik sonuçlar Tablo 5’te raporlanmıştır.

<sup>2</sup> ARDL yöntemi için literatürde farklı F Kritik değerler sunulmakla beraber bu çalışmada EViews 10 paket programının gözlem sayısı için hesapladığı kritik değerler kullanılmış olup, söz konusu değerler modelin sabit ve/veya trend içermesi durumuna göre farklılaşmaktadır.

**Tablo 5: ARDL Model Sonuçları**

Model	Model 1	Model 2
ARDL Spesifikasyonu	f(logIO  GSYH, logIKO1524, logIKO2554)	f(logIO  GSYH, logIKO2554, logIKO5564)
	ARDL(1, 0, 0, 0)	ARDL(3, 4, 3, 2)
GSYH	-0.070703 [0.050460]	-0.036485 [0.020748]
logIKO1524	-1.997086 [0.868738]**	-
logIKO2554	1.946418 [1.836662]	5.726374 [1.394868]***
logIKO5564	-	-2.870380 [0.782242]***
Sabit	2.091702 [7.071222]	-10.98632 [3.533510]
ECT <sub>t-1</sub>	-0.198509 [0.039684]***	-0.450991 [0.092555]***
<b>Tanısal Testler</b>		
Otokorelasyon	$\chi^2(02)=0.186$ (0.911)	$\chi^2(02)=7.341^{**}$ (0.026)
Fonksiyonel Form	F(1, 27)=0.517 (0.478)	F(1, 13)=0.001 (0.999)
Normallik	$\chi^2(02)=0.148$ (0.928)	$\chi^2(02)=0.467$ (0.792)
Değişen Varyans	$\chi^2(04)=0.588$ (0.964)	$\chi^2(15)=12.954$ (0.606)

(1) \*\*\*, \*\*, ve \*, işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir.

Model 1 ve Model 2’de GSYH yıllık büyüme oranı ile işsizlik oranı arasında negatif ancak istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki elde edilmiştir. Yani GSYH yıllık büyüme oranı ile işsizlik oranı arasında uzun dönem açısından istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Model 1’de 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranı ile işsizlik oranı arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Başka bir ifade ile ele alınan dönem boyunca 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranındaki artışların işsizlik oranında azalışa, azalışların ise artışa neden olduğu söylenebilir. Diğer yandan Model 1’de 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranı ile işsizlik oranı arasında pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki tespit edilmiştir. Yani Model 1’de 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranı ile işsizlik oranı arasında uzun dönem açısından istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Model 2’de 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranı ile işsizlik oranı arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Başka bir ifade ile ele alınan dönem boyunca 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranındaki artışların işsizlik oranında artışa, azalışların ise azalışa neden olduğu ifade edilebilir. Diğer yandan Model 2’de 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranı ile işsizlik oranı arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Diğer bir ifade ile ele alınan dönem boyunca 55-64 yaş grubunun

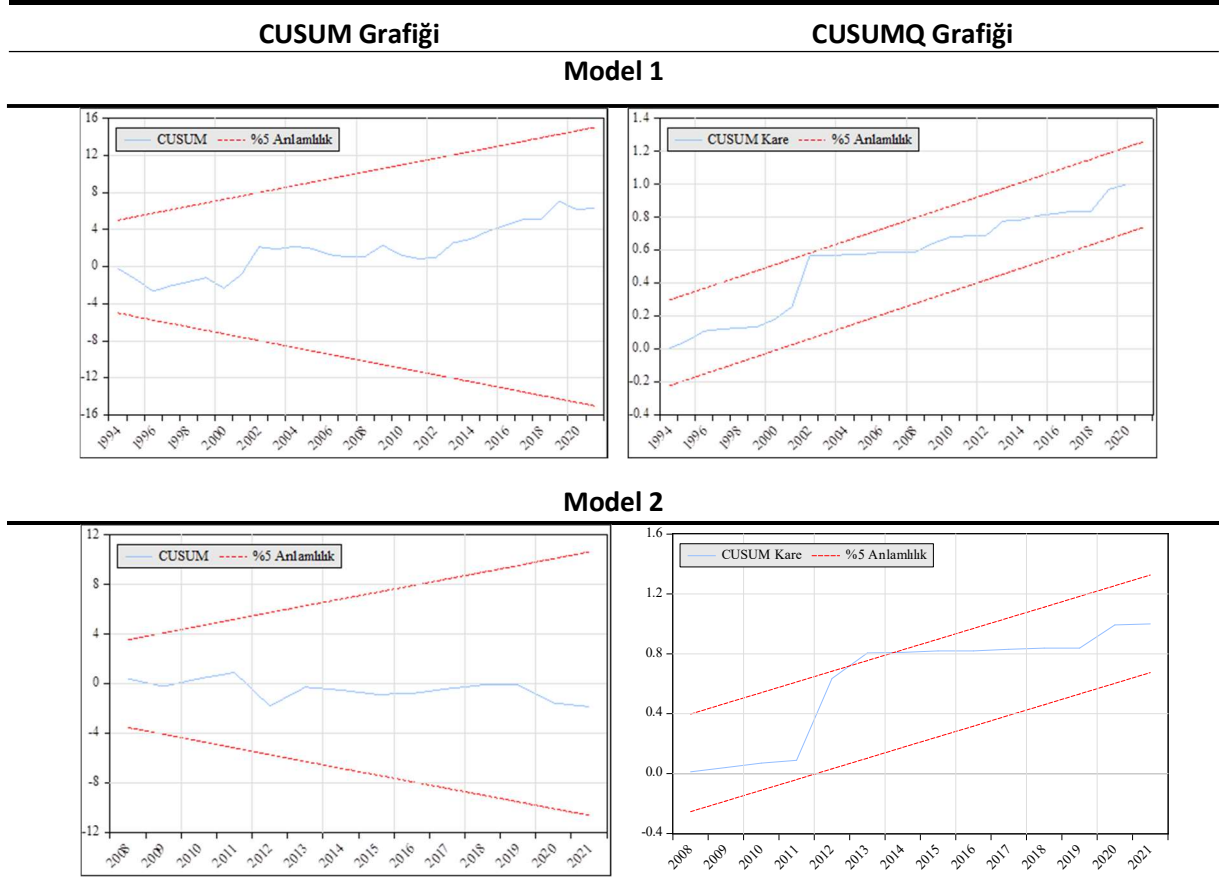
işgücüne katılım oranındaki artışların işsizlik oranında azalışa, azalışların ise artışa neden olduğu söylenebilir.

Ancak Model 5 için tanısal istatistikler incelendiğinde %5 anlamlılık düzeyi için modelde istatistiksel olarak ciddi bir otokorelasyon ( $\chi^2(02)= 7.341$ ,  $p<0.05$ ) olduğu fakat fonksiyonel form ( $F(1, 13)= 0.001$ ,  $p>0.10$ ) ve değişen varyans ( $\chi^2(15)= 12.954$ ,  $p>0.10$ ) sorunlarının olmadığı görülmektedir. Diğer yandan model hata terimlerinin normal dağıldığı ( $\chi^2(02)=0.467$ ,  $p>0.10$ ) gözlemlenmektedir. Otokorelasyon sorunundan kaynaklanabilecek etkinlik kayıplarını önlemek üzere model Hac Newey-West dirençli standart hatalar ile tahmin edilmiştir.

Bütün bunların yanı sıra eşbütünleşme ilişkisinin elde edildiği Model 1 ve Model 2’ye ait kısa dönem tahmin sonuçları,  $ECT_{t-1}$  hata düzeltme katsayısının %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı, işaretinin beklenen yönde negatif ve katsayı değerinin ise beklendiği gibi 0-1 aralığında olduğunu göstermektedir.  $ECT_{t-1}$  hata düzeltme katsayısının 1’den küçük olması sistemin dengede olduğunu, katsayı işaretinin negatif (-) çıkması ise dengede ortaya çıkacak olan bir sapma durumunda tekrar dengeye doğru bir hareketin olacağı gerçeğini ortaya koymaktadır. Kısacası bu anlatım uzun dönem dengesinden sapmaların periyodik olarak dönemler boyunca tekrar dengeye getirildiğini ifade etmektedir. Model 1 ve Model 2’deki  $ECT_{t-1}$  hata düzeltme katsayısı, kısa dönemdeki dengesizliğin (sapmaların) sırasıyla %19 ve %45, oranında bir sonraki dönemde düzeltileceğini göstermektedir.

Uzun dönemde modellerin ve/veya tahmin edilen katsayıların istikrarlı olup olmadığını kontrol etmek için Brown vd. (1975) tarafından geliştirilen CUSUM ve CUSUMSQ testleri Grafik 2’de gösterilmiştir.

**Grafik 2: Uzun Dönem Modellere Ait CUSUM ve CUSUMSQ Grafikleri**



Grafik 2’de uzun dönem modellere ait CUSUM ve CUSUMQ grafiklerine bakıldığında Model 1 için gerek CUSUM gerekse CUSUMQ grafiklerinin %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırlar içerisinde yani istenen güven aralığı içerisinde oldukları görülmektedir. CUSUM ve CUSUMQ grafiklerinin kritik sınırlar içerisinde olması modellere ait uzun dönem katsayıların %5 anlamlılık düzeyinde istikrar koşullarının sağlandığı anlamına gelmektedir. Model 2 için CUSUM grafiği %5 anlamlılık düzeyinde istikrar koşulları sağlamaktadır. Ancak Model 2’nin CUSUMQ grafiği 2013 dönemi sonrasında %5 anlamlılık bandını çok az aşmakta, fakat %10 anlamlılık düzeyini geçmemektedir. Başka bir ifadeyle Model 2’nin uzun dönem katsayıları %5 anlamlılık düzeyinde olmasa da %10 anlamlılık düzeyinde istikrarlıdır.

## 6. Sonuç

Türkiye şu an için çok yaşlı nüfus yapısına sahip birçok AB ülkesi ile kıyaslandığında çalışma çağındaki nüfus açısından biraz daha genç nüfus yapısına sahiptir. Ancak bir yandan nüfus artış oranının düşmesi diğer yandan tıptaki gelişmelere bağlı olarak ölüm oranlarının azalması ve yaşam beklentisinin artması Türkiye’nin yaşlanma sürecinin daha da hızlanarak artmasına neden olacaktır. Türkiye şu an için yaşlı toplum sınıflandırması içinde yer almaktadır. Ancak bu oranın 2030 yılında %11,67 olacağı düşünüldüğünde Türkiye’nin önümüzdeki 5-10 yıllık süreç içinde çok yaşlı toplum sınıflandırmasına dâhil olacağı açıktır (OECD, 2023a; World Bank,

2023a). Türkiye’de 1999 yılına kadar erken emeklilik uygulaması söz konusuydu. Ancak sonraki yıllarda emekli olan bireylerin (yani pasif işgücünün) sosyal güvenlik sistemine yük getirdiği ve sosyal güvenlik sisteminin finansmanında sorunlara neden olduğu gerekçesiyle emeklilik yaşı yükseltilmiştir. Öncelikli olarak 1999 yılındaki sonrasında ise 2008 yılındaki düzenleme ile emeklilik yaşı kademeli olarak artırılmış ve gerek kadınlarda gerekse erkeklerde emeklilik yaşı 65’e yükseltilmiştir. Dolayısıyla Türkiye’de bir yandan emeklilik yaşının yükseltilmesi ile daha ileri yaşta emekliliğe hak kazanacak olan işgücünün daha uzun süre işgücü piyasasında kalmaya zorlanması, diğer yandan Türkiye’nin önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte çok yaşlı toplum sınıflandırmasına dâhil olacak olması gelecekte işgücü piyasasında yaşlı işgücü arzının artacağını göstermektedir. Bu husus ise gelecekte çalışma çağındaki nüfusun çok büyük bir kısmının yaşlı işgücünden oluşacağı anlamına gelmektedir.

Çalışmada Türkiye’de 1988-2021 dönemine ait verileri kullanmak suretiyle, GSYH büyüme oranı, yaşlanma ve emeklilik yaşının artırılması sonrasında yaşlı işgücü, genç işgücü ve çalışma çağındaki işgücü ile işsizlik oranı arasındaki uzun dönem ilişkisi analiz edilmiştir. Analizde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin ortaya konmasında ise ARDL Modeli kullanılmıştır. Çalışmada Josten vd. (2010), Bingley vd. (2010) ve Salem vd.nin (2008) modelleri esas alınarak oluşturulan modeller tahmin edilmiştir. Modelde değişken olarak işsizlik oranı, GSYH büyüme oranı, 15-24 yaş grubundaki nüfusun işgücüne katılım oranı (eğitimde olunan gençlik dönemi), 25-54 yaş grubundaki nüfusun işgücüne katılım oranı (iş ve istihdam hayatında olunan yetişkinlik dönemi) ve 55-64 yaş grubundaki (emeklilik ile bağlantılı olunan yaşlılık dönemi) nüfusun işgücüne katılım oranı değişkenleri kullanılmıştır. Literatür incelemesi göstermektedir ki; her biri farklı ülke veya ülke gurupları için yapılan çalışmaların büyük bir kısmında erken emeklilik uygulamasının yaşlıların işgücüne katılım oranı ile istihdam oranlarında düşmeye neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak bazı çalışmalarda erken emeklilik uygulamasının genç işgücünün istihdam oranını artırdığı, bazı çalışmalarda genç işgücünün istihdam oranını azalttığı, bazı çalışmalarda ise genç işgücünün istihdam oranı ve işsizlik oranı üzerindeki etkisinin karmaşık olduğu belirtilmiştir. Sadece bir çalışmada erken emeklilikle bağlantılı olarak genç işçilerin işsizlik oranlarında düşüş gözlemlendiği tespit edilmiştir. Diğer yandan literatürdeki çalışmaların bir kısmında ise emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işgücü üzerine etkisinin incelendiği görülmektedir. Bu çalışmaların bir bölümünde emeklilik yaşının artırılmasının yaşlanan toplumlarda yaşlı bireylerin işgücüne katılım oranlarını arttığı, bir çalışmada ise emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işgücü için uzun süreli işsizliğin artmasına neden olduğu belirtilmiştir. Sadece bir çalışmada emeklilik yaşının artırılmasının yaşlı işçiler arasında istihdam artışına neden olduğu tespit edilmiştir. Analizin ampirik bulgularına göre;

**(I)** Her iki modelde de bağımsız değişken olarak yer alan GSYH yıllık büyüme oranı (GSYH) ile işsizlik oranı (logIO) arasında beklentilere uygun şekilde negatif ancak istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki saptanmıştır.

**(II)** Model 1’de bağımsız değişken olarak yer alan 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranının (logIKO1524) %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve işsizlik oranını (logIO) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Diğer yandan Model 1’de bağımsız değişken olarak ele alınan 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranı (logIKO2554) ile işsizlik oranı arasında beklendiği gibi pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki bulunmuştur.

**(III)** Model 2’de bağımsız değişken olarak yer alan 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranının (logIKO2554) %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve işsizlik oranını (logIO) pozitif yönde etkilediği saptanmıştır. Diğer yandan Model 2’de bağımsız değişken olarak ele alınan 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranının (logIKO5564) %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve işsizlik oranını (logIO) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Çalışma hayatında işsizliği düşürmek amacıyla politika yapıcıları tarafından uygulanmakta olan iki temel politika bulunmaktadır. Bu politikalardan ilki; iş hayatına girişin geciktirilmesidir. Böylece gençlerin eğitim hayatında daha uzun süre kalmalarını sağlamak suretiyle işsizlik oranındaki artışın önünün kesilmesi amaçlanmaktadır. İkinci politika ise; erken emeklilik uygulaması ile çalışma hayatından çıkışı kolaylaştırmaktır. Bu politika ile de yaşlı işçilerin işgücü piyasasından çıkışını hızlandırmak ve böylece boşalan işlere daha genç işçilerin alınmasını sağlamak suretiyle işsizliğin düşürülmesi hedeflenmektedir.

Çalışmada bulgu (II) ile ulaşılan sonuç, ele alınan dönem için 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranındaki artışın (düşmenin) genel işsizlik oranında düşmeye (artışa) neden olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu sonuç, 2008 sonrası dönemde yeni açılan üniversitelerin mezun vermeye başlamaları ile 15-24 yaş grubunun işgücüne katılım oranlarında ortaya çıkan artışa paralel olarak istihdam oranlarının da artması ile açıklanabilir. Çünkü çalışmada ele alınan 1988-2021 dönemine ait rakamlar incelendiğinde gerek erken emeklilik dönemini kapsayan 1988-2008 dönemi için gerekse de emeklilik yaşının artırılmasını kapsayan 2008-2021 dönemi için 15-24 ve 25-54 yaş gruplarının istihdam oranları ile 55-64 yaş grubu istihdam oranı arasında tamamlayıcılık yönünde bir etkinin olduğu görülmektedir (OECD, 2023b, 2023d).

Bulgu (III) ile elde edilen sonuç, 1988-2021 dönemi için 25-54 yaş grubunun işgücüne katılım oranındaki artışın (düşüşün) genel işsizlik oranında artışa (düşüşe) neden olduğunu ortaya koymaktadır. Ulaşılan bu sonuç, 2008 sonrası dönemde (bir yandan emeklilik yaşının artırılması diğer yandan yeni açılan üniversitelerin ilk mezunlarını vermeye başlamaları ile) diğer dönemlerde olmadığı kadar 25-54 yaş grubundaki çok daha fazla sayıda kadının çalışmak amacı ile işgücü piyasasına girmesine rağmen, kadınların maruz kaldıkları ayrımcılık nedeniyle kadın işsizlik oranının (erkek işsizlik oranını geçerek) ilk defa bu dönemde çok fazla artması ile açıklanabilir. (OECD, 2023b; 2023d).

Bulgu (III) ile ulaşılan bir diğer sonuç ise 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranında ortaya çıkan artışın (düşmenin) genel işsizlik oranında düşmeye (artışa) neden olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonucun ortaya çıkmasında 1988-2008 yılları arasında uygulanan erken emeklilik sistemi sürecinde 55-64 yaş grubunun işgücüne katılım oranında gözlenen düşme sonucunda gerek 15-24 gerekse 25-54 yaş grubunun istihdam oranlarında gözlenen düşmenin etkili olduğu söylenebilir. Çünkü çalışmada ele alınan 1988-2021 dönemine ait rakamlar incelendiğinde 15-24 ve 25-54 yaş gruplarının istihdam oranları ile 55-64 yaş grubu istihdam oranı arasında tamamlayıcılık yönünde bir etkinin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla erken emeklilik uygulamasının söz konusu olduğu 1988-2008 döneminde 55-64 yaş grubunun işgücüne katılma oranında ortaya çıkan düşme karşısında gerek 15-24 gerekse 25-54 yaş grubunun istihdam oranlarının düştüğü görülmektedir. Benzer şekilde 55-64 yaş grubunun





Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

İşgücüne katılım oranı ile genel işsizlik oranı arasındaki negatif ilişkinin varlığı emeklilik yaşının artırılmasını kapsayan 2008-2021 dönemi içinde geçerlidir. Şöyle ki 2008-2021 dönemi rakamları incelendiğinde 55-64 yaş grubunun işgücüne katılma oranında ortaya çıkan artış karşısında gerek 15-24 gerekse 25-54 yaş grubunun istihdam oranlarının arttığı görülmektedir (OECD, 2023b; 2023d).

Türkiye işgücü piyasasına yönelik rakamlar incelendiğinde; 15-24 ve 25-54 yaş gruplarının istihdamı ile 55-64 yaş grubunun istihdamı arasında tamamlayıcılık ilişkisinin söz konusu olduğu görülmektedir (OECD, 2023b; 2023d). Yani 55-64 yaş grubunun istihdamında ortaya çıkan artış 15-24 ve 25-54 yaş gruplarının da istihdamında artışa neden olmaktadır. Dolayısıyla genel işsizlik oranının azaltılmasını sağlamak için sektörel düzeyde analizler yapıp, hangi sektörlerde bu tamamlayıcılık ilişkisinin yaygın olduğunun belirlenmesi ve gençlere yönelik eğitim politikalarının (ki burada eğitim sürecindeki veya sonrasındaki yaygın staj programları büyük önem taşımaktadır) bu sektörleri kapsayacak şekilde yeniden planlanması ve oluşturulması gerekmektedir.

#### Kaynakça

- Alam, I. & Quazi, R. M. (2003). Determinants of Capital Flight: An Econometric Case Study of Bangladesh. *International Review of Applied Economics*, 17(1), 85-103.
- Auer, P. & Fortuny, M. (2000). *Ageing of the Labour Force in OECD Countries: Economic and Social Consequences*. Employment Sector International Labour Office Geneva. 1-51.
- Baybora, D. (2010). Çalışma Yaşamında Yaş Ayrımcılığı ve Amerika Birleşik Devletleri’nde Yaş Ayrımcılığı Düzenlemesi Üzerine. *Çalışma ve Toplum*, 1(24), 1-30.
- Bingley, P., Gupta, N. D. & Pedersen, P. J. (2010). Social Security, Retirement and Employment of the Young in Denmark. J. Gruber & D. A. Wise (Ed.), *Social Security Programs and Retirement around the World: The Relationship to Youth Employment* (99-117). University of Chicago Press.
- Brown, R. L., Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships over Time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 37(2), 149-192.
- Cahuc, P. & Zylberberg, A. (2004). *Labor Economics*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Chandio, A. A., Yuansheng, J. & Rehman, A. (2019). Using the ARDL-ECM Approach to Investigate the Nexus Between Support Price and Wheat Production an Empirical Evidence from Pakistan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 26(1), 139-152.
- Clarke, S. (2009). *Marx’ın Kriz Teorisi*. C. Atay (Çev.). İstanbul: Otonom Yayınları.
- Çelik, A. (2020). Sosyal Güvenliğin İşgücüne Katılma Oranına Etkisi/ The Influence of Social Security on Labor Force Participation for Selected OECD Countries: A Comparative Study. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi/Journal of Social Policy Conferences*, 79, 107-128.
- Çil, N. (2018). *Finansal Ekonometri*. İstanbul: DER Yayınları.



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

- Disney, R. & Hawkes, D. (2003). Why Has Employment Recently Risen Among Older Workers in Britain?. R. Dickens, P. Gregg & J. Wadsworth (Ed.), *The Labour Market under New Labour: The State of Working Britain II* (53-69). Palgrave.
- Euronews. (2019). *OECD Ülkeleri İçinde En Erken Emeklilik Yaşı Türkiye’de, Diğerlerinde Emeklilik Yaşı Kaç?*. <https://tr.euronews.com/2019/11/17/oecd-ulkeleri-icinde-en-erken-emeklilik-yasi-turkiye-de-digerlerinde-emeklilik-yasi-kac> (Erişim: 28 Şubat 2023).
- Faruqee, H. (2002). Population Aging and Its Macroeconomic Implications: A Framework for Analysis. *IMF Working Papers*, 02/16. 1-32.
- Fields, A., Uppal, S. & LaRochelle-Côté, S. (2017). *The Impact of Ageing on Labour Market Participation Rates*. Statistics Canada. Minister of Industry. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-006-x/2017001/article/14826-eng.htm#a3>. (Erişim: 12 Şubat 2023).
- Fuchs, J. & Weber, E. (2017). Long-Term Unemployment and Labour Force Participation: A Decomposition of Unemployment to Test for the Discouragement and Added Worker Hypotheses. *Applied Economics*, 49(60). 5971-5982.
- Gavrilov, L. A. & Heuveline, P. (2003). Aging of Population. P. Demeny & G. McNicoll (Ed.), *The Encyclopedia of Population* (32-37). New York: Macmillan Reference USA.
- Ghosheh Jr. N. S., Lee, S. & McCann, D. (2006). Conditions of Work and Employment for Older Workers in Industrialized Countries: Understanding the Issues. *Conditions of Work and Employment Series No.15*. 1-60.
- Gruber, J. & Wise, D. A. (2002). Social Security Programs and Retirement Around the World: Micro Estimation. *NBER Working Papers* 9407. National Bureau of Economic Research, Inc. 1-54.
- Gündoğan, N. (2001). İşgücünün Yaşlanması ve İşgücü Piyasalarına Etkileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 56(4), 95-108.
- Hobsbawm, E. (2009). Tarihi Perspektif içinde Kapitalizmin Bunalımı. N. Satlıgan & S. Savran (Der.), *Dünya Kapitalizminin Krizi* (71-89). İstanbul: Belge Yayınları.
- Jackson, N. (2011). The Demographic Forces Shaping New Zealand’s Future. What Population Ageing [really] Means. *NIDEA Working Papers*. National Institute of Demographic and Economic Analysis. 1-31.
- Jousten, A., Lefèbvre, M., Perelman, S. & Pestieau, P. (2010). The Effects of Early Retirement on Youth Unemployment: The Case of Belgium. J. Gruber & D. A. Wise (Ed.), *Social Security Programs and Retirement around the World: The Relationship to Youth Employment* (1-31). University of Chicago Press.
- Lundberg, S. (1985). The Added Worker Effect. *Journal of Labor Economics*, 3(1), 11-37.
- Maestas, N., Mullen, K. & Powell, D. (2016). The Effect of Population Aging on Economic Growth, The Labor Force and Productivity. *Working Paper*. Rand Labor & Population. 1-55.

- Maqbool, S., Mahmood, T., Sattar, A. & Minallah, M. N. (2013). Determinants of Unemployment Empirical Evidences from Pakistan. *Economic and Social Review*, 51(2), 191-207.
- Mbandlwa, Z. & Shezi, L. (2020). An Exploration of The Relationship Between Retirement Age and Youth Unemployment in South Africa. *Journal of Critical Reviews*, 7(11), 3480-3493.
- Mincer, J. (1962). Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply. H. Gregg Lewis (Ed.), *Aspects of Labor Economics* (63-105). Princeton: Princeton University Press.
- Munnell, A. H. (2014). The Impact of Aging Baby Boomers on Labor Force Participation. *Center for Retirement Research at Boston College*. No: 14-4. 1-7.
- Narayan, P. K. & S. Narayan (2004). Estimating Income and Price Elasticities of Imports for Fiji in a Cointegration Framework. *Economic Modelling*, 22(3), 423-438.
- Nordin, N., Nordin, N. & Ahmad, N. A (2015). The Effects of the Ageing Population on Healthcare Expenditure: A Comparative Study of China and India. *First International Conference on Economics and Banking (ICEB-15)*, 297-310.
- OECD (2023a). *Population Indicators in Turkey*. <https://data.oecd.org/pop/population.htm>. Erişim: 12 Ocak 2023.
- OECD. (2023b). *Labour Force Statistics. LFS by Sex and Age (Indicators)*. [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=lfs\\_sexage\\_i\\_r#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=lfs_sexage_i_r#). (Erişim: 12 Ocak 2023).
- OECD. (2023c). *Employment Rate by Age Group (Indicators)*. <https://data.oecd.org/emp/employment-rate-by-age-group.htm>. (Erişim: 12 Ocak 2023).
- OECD. (2023d). *Unemployment Rate by Age Group (Indicators)*. [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=lfs\\_sexage\\_i\\_r#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=lfs_sexage_i_r#). (Erişim: 12 Ocak 2023).
- Öğütoğulları, E. & Kılıç, C. (2016). Türkiye İşgücü Piyasasında Yeni Bir Problem Alanı: 40 Yaş ve Üstü İşsizler. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 7(1), 85-97.
- Özer, H. D. (2021). Erken Yaşlananlar’ın Emekliliği Üzerine Bir Değerlendirme. *Çalışma ve Toplum*, 2021(3), 1781-1811.
- 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.
- Rein, M., Jacobs, K. & Joshi, H. (1993). Ageing and Employment Trends: A Comparative Analysis for OECD Countries. P. Johnson & K. Zimmermann (Ed.), *Labour Markets in An Ageing Europe* (53-78). Cambridge University Press.
- Røed, K. & Haugen, F. (2003). Early Retirement and Economic Incentives: Evidence from a Quasi-natural Experiment. *LABOUR*, 17(2), 203-228.



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

- Salem, M. B., Blanchet, D., Bozio, A. & Roger, M. (2008). Labor Force Participation by The Elderly and Employment of The Young: The Case of France. Paris-Jourdan Sciences Economiques Laboratoire D’conomie Appliquée-Inra. *Working Paper*. No: 2008-57. 1-40.
- Samorodov, A. (1999). Ageing and Labour Markets for Older Workers. *Employment and Training Papers*, 33, 1-38. Employment and Training Department International Labour Office Geneva.
- Serban, A. C. (2012). Aging Population and Effects on Labour Market. *Procedia Economics and Finance. International Conference on Applied Economics (ICOAE)*, 1, 356-364.
- Sweezy, P. (1983). ABD’de Ekonomik Kriz. D. Sağlam & K. Çakman (Çev.), *Dünya Ekonomisinde Bunalım* (3-12). İstanbul: Acar Matbaacılık.
- Şahin, L. & Yıldırım, K. (2015). On Dokuzuncu Yüzyıldan Günümüze Türkiye’de İşsizlikle Mücadele Politikaları. *Çalışma ve Toplum*, 2015(2), 111-152.
- Şen, M. (2018). Geçmişten Günümüze Türkiye’de İşsizliğin Seyri: İşsizlikle Mücadelede Türkiye İş Kurumu (İşkur). *2nd International Symposium Humanities and Social Sciences* (96-116). 04-07 August 2018/COMRAT.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2018). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)*. Sosyal Güvenlik Sisteminin Sürdürülebilirliği. Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara 2018.
- Thießen, U. (2007). *Aging and Structural Change*. Discussion Papers No. 742. German Institute for Economic Research. November 2007. Berlin. 1-23.
- TÜSİAD. (2004). *Türk Emeklilik Sisteminde Reform, Mevcut Durum ve Alternatif Stratejiler*. İstanbul.
- Uğur, S. (2002). Sosyal Güvenliğimizdeki Son Değişikliklerin Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 131-146.
- Uyanık, Y. & Başyigit, R. (2018). Demografik Yapı İçinde Yaşlı Nüfusun Görünümü ve Aktif Yaşlanma Yaklaşımı Perspektifinde Politika Örnekleri. *İş ve Hayat*, 4(8), 273-310.
- Wirawan, I. & Sentosa, S. U. (2021). Analysis of Factors Affecting the Unemployment Rate of Educational Labor in Indonesia. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 192, 93-97.
- World Bank. (2023a). *Population Estimates and Projections (Turkey)*. <https://databank.worldbank.org/source/population-estimates-and-projections/Type/TABLE/preview/on#>. (Erişim: 12 Şubat 2023).
- World Bank. (2023b). *Unemployment. Total (% of Total Labor Force) (National Estimate)-Turkey*. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.NE.ZS?end=2020&locations=TR-AE&start=1980>. (Erişim: 12 Şubat 2023).
- Žnidaršič, J. & Dimovski, V. (2010). Reluctance Towards Older Workers in Slovenia. *International Business & Economics Research Journal*, 9(2). 83-100.



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscaoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

---

**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.



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

## **The Effect of Old Labor Force on Unemployment After Increasing the Pension Age in Turkey: An Econometric Analysis**

**Sevilay Sarıca**

### **Extended Abstract**

From the perspective of the developing world, it is seen that one of the most important obstacles to the growth and development of many countries is the problem of unemployment, especially in the perspective of the economies of countries where the capitalist system is applied ruthlessly the spread of recurrent financial crises, which basically emerged as a result of the internal dynamics of the system, to the world economies with the globalization trap that the system imposes on the whole world in order to maintain its existence, causes the country's economies to frequently face the problem of unemployment (Clarke, 2009: 11; Hobsbawm, 2009: 73; Sweezy, 1983: 5). Apart from this, it is known that economic and demographic transformations at the national level are also effective in the emergence of unemployment. An important socio-demographic reason is the phenomenon of population aging. Population aging causes an increase in the share of the elderly population in the active population, thereby changing the profile of the workforce in the labor market. As a result of population aging, while the number and rate of elderly labor force increases in the labor market, the number and ratio of young labor force decreases (Samorodov, 1999: 4). On the other hand, population aging affects both employment and unemployment rates by causing changes in the labor force participation rates of age groups in the labor market. It is seen that the labor force participation rates have decreased due to the aging of the population in many European countries, and this has become an important problem for these countries (Maestas, Muller & Powell, 2016; TÜSİAD, 2004).

Although the aging of the population is a common problem of many countries, it is seen that the approaches of countries to this issue differ. Namely, due to the decrease in the productivity of older workers in the workforce, it is seen that in some countries, older workers are dismissed or encouraged to retire early. Early retirement incentives result in individuals leaving the labor market at an early age. On the one hand, individuals who leave the labor market at an early age cause problems in the financing of the social security system, when they enter the labor market to work again due to their low income after retirement, they become unemployed due to age-based discrimination and affect the unemployment rate on the other. Especially in societies where living conditions are getting harder and the number of people who are on the poverty line is increasing, individuals do not have the opportunity to save enough money to save and prepare for retirement. This situation results in individuals who are in business life re-entering the labor market and looking for a job after retirement. However, when the elderly workforce entering the labor market cannot find a job due to age-related discrimination they face during the recruitment process, they turn to informal business life. This situation is explained by an inverted-u-shaped parabola between the labor force participation rate and age (Faruqee, 2002; Uğur, 2002: 139-140). It is seen that early retirement programs, which cover especially those aged 50 and 55 and over, are mostly recommended and implemented in periods when the economy is in recession. In this context, it is observed that the dismissal of aging employees increased in the 1990s (Baybora, 2010:

10). In OECD countries, the elderly population is increasing and the labor force participation rate of the elderly population decreased in the 2000-2018 period, as in previous periods. Research emphasizes that the regulations in the retirement (early retirement application) system are effective in this decline (Çelik, 2020: 115).

However, in countries where the share of the young and working-age population in the total population is decreasing due to population aging, regulations are being made to increase the retirement age and keep the elderly workforce in working life for a longer period of time (Žnidaršič & Dimovski, 2010: 83-100). These regulations, on the other hand, cause an increase in the number of older workers in the labor market and their stay in business life for a longer period of time. However, it is getting harder and harder for the aging workforce to adapt to working conditions both physically and mentally. This necessitates the reorganization of the working conditions for the aging workforce, as well as making arrangements that will facilitate their adaptation to the developments that occur due to technological development. Retirement age regulation differs from country to country. As a general trend in European Union countries, it is seen that the retirement age is 65. Within the Union, however, Spain, Germany and France are working to increase the retirement age from 65 to 67, and the United Kingdom and Ireland to 68. Basically, changes in retirement age are targeted for most countries between 2020 and 2030.

When considered in this context, it is seen that the retirement age is mostly taken into account in the classification of societies as old or young populations depending on the change in the demographic structure, and the phenomenon of population aging is generally associated with the retirement age. From this point of view, the minimum retirement age is one of the important factors that determine the participation of individuals in the workforce (Öğütoğulları & Kılıç, 2016: 87). The increase in the share of the population that has passed the retirement age, which is generally accepted as 65 years of age, in the total population means that the societies in question are faced with the problem of population aging (Gavrilov & Heuveline, 2003: 32-37). According to international standards, in order for a country to be classified as an aging society, the share of the population aged 60 and over must be 10%, or the share of the population aged 65 and over must be 7% (Nordin, Nordin & Ahmad, 2015: 298). In line with this classification, when the retirement age is taken into account, countries where the share of the population aged 65 and over in the total population is over 10% - mostly developed European countries - are included in the very old society classification.

However, countries where this ratio is between 7-10% are elderly societies; countries such as Germany, China and West Asia where this ratio is between 4-7% are mature societies; countries where this ratio is less than 4% are located in the in the young society classification (Uyanık & Başyigit, 2018). It is expected that Turkey will enter the aging process much more rapidly in the next 5-10 years and the share of the population aged 65 and over in the total population will increase to 11.67% in 2030. This development means that Turkey will soon be included in the classification of very old countries (World Bank, 2023a).

Until 1999, was in question an early retirement practice in Turkey. However, the retirement age was increased on the grounds that retired individuals (i.e., the passive labor force) put a burden on the social security system and caused problems in the financing of the social



Sarıca, S. (2023). Türkiye’de Emeklilik Yaşının Artırılması Sonrası Yaşlı İşgücünün İşsizliğe Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2437-2466. Doi: 10.25295/fsecon.1321363

security system. First of all, in 1999, and then with the regulation in 2008, the retirement age was gradually increased and the retirement age was increased to 65 for both women and men. With the raising of the retirement age in Turkey, the workforce that will be entitled to retirement at an older age will stay in the labor market for a longer period of time. On the other hand, it is expected that Turkey will be included in the very old society classification in the next 5-10 years. These two developments show that the supply of the elderly labor force in the labor market in Turkey will increase in the future. It also means that a huge part of the working-age population in the future will consist of the elderly workforce. By considering the data for the period of 1988-2021 in this study, after the gradual increase of the retirement age to 65 with the regulation which has come to the fore due to population aging in Turkey-firstly in 1999, and then in 2008-the changes in the labor force participation rate of the elderly workforce (55-64 age group) that evaluated within the scope of the old worker and of the 15-24 and 25-54 age groups is to analyze the effect on the unemployment rate. It is seen in the literature that labor force participation rates of age groups are grouped by associating labor force participation rates with population aging and retirement age. In this direction, for the model to be estimated in the study, labor force participation rates were determined within the framework of the age groups specified in the literature.

In this context, the long-term relationship between the labor force participation rates of the old, young and mature workforce after increasing the retirement age, GDP growth rate and unemployment rate were analyzed by using the data for the period of 1988-2021 in this study. The ARDL Model was used to reveal the long-term relationship between the variables in the analysis. Variables that are used in the model are the unemployment rate, GDP growth rate, labor force participation rate of the population in the 15-24 age group (youth in education), the labor force participation rate of the population in the 25-54 age group (adulthood in business and employment), and the labor force participation rate of the population in the 55-64 age group (old age associated with retirement).

When the data for the period covered in the study are examined, it has been determined that there is a complementary relationship between the employment rates of the 15-24 and 25-54 age groups and the employment rate of the 55-64 age group in both the 1988-2008 period covering the early retirement and the 2008-2021 period following the increase of the retirement age. According to the empirical findings, it was determined that there is a cointegrated relationship between the unemployment rate, the GDP growth rate, and the labor force participation rates of the 15-24, 25-54 and 55-64 age groups. As a result of the analysis, it has been determined that the labor force participation rates of the 15-24 and 55-64 age groups affect the unemployment rate negatively, while the labor force participation rate of the 25-54 age group affects the unemployment rate positively. On the other hand, a negative but statistically insignificant relationship was obtained between the annual GDP growth rate and the unemployment rate.





## Research Article/Araştırma Makalesi

### Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği

#### *The Impact of Individual Innovative Behaviors on Organizational Performance: The Case of Healthcare Sector*

Fikret SÖZBİLİR<sup>1</sup>, Sıdıka KAYA<sup>2</sup>

#### Öz

Yenilikçi davranışlar ve görev performansı sağlık sektöründe örgütlerin rekabetçiliklerini artırır. Bu düşünceden hareketle çalışmanın amacı, çalışanların bireysel yenilikçi davranışlarının görev performansları üzerinde etkisini incelemek ve analiz sonuçlarına göre önerilerde bulunmaktır. Araştırmada anket aracılığıyla Artvin ilinde sağlık kurumlarında çalışan 214 personelden veri toplanmıştır. Analiz sonuçları, bireysel yenilikçi davranışın (genel) ve alt boyutlarından fikir önderliği ve deneyime açıklığın görev performansı (genel) üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda bireysel yenilikçi davranışın görev performansının alt boyutları olan işe ilişkin performans ve görev için yeterlilik üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir. Ancak bireysel yenilikçi davranışın risk alma boyutunun görev performansının görev için yeterlilik alt boyutu üzerinde anlamlı ve olumsuz etkisi olduğu anlaşılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına dayalı olarak, genel olarak yenilikçi olmakla birlikte fikir üretme ve ürettiği fikri deneme veya uygulama için üstlerini ve arkadaşlarını ikna etme becerisine sahip, yeni fikirleri, teknik ve yöntemleri denemeye istekli çalışanların görev performanslarının daha yüksek olacağından fikir önderi ve deneyime açık çalışanların bireysel yenilikçi davranışlarının geliştirilmesi ve örgütlerin bu doğrultuda politikalar belirlemeleri önerilmiştir. Ayrıca, risk alamayan bir çalışanın görev için yeterliliği zayıf olduğu algısını azaltmak için örgütlerin yenilikleri deneme yönünde çalışanlarını desteklemeleri de önerilmiştir.

**Jel Kodları:** I10, M10, M12

**Anahtar Kelimeler:** Bireysel Yenilikçi Davranış, Fikir Önderliği, Değişime Açıklık, Risk Alma Örgütsel Performans.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim Organizasyon Ana Bilim Dalı, fsozibilir@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2665-1795

<sup>2</sup> Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Şavşat Meslek Yüksekokulu, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Programı, sddkatstn@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4879-8210



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

---

#### **Abstract**

Innovative behavior and task performance enhance the competitiveness of organizations in the health sector. The aim of this study is to examine the effect of individual innovative behaviors of employees on task performance and to make suggestions according to the results of the analysis. In the research, data were collected from 214 personnel working in health institutions in Artvin. The results of the analysis showed that individual innovative behavior (general) and its sub-dimensions, opinion leadership and openness to experience, have a significant and positive effect on task performance (general). At the same time, it has been shown that individual innovative behavior has a significant and positive effect on job performance and task competence, which are sub-dimensions of task performance. However, it was understood that the risk-taking dimension of individual innovative behavior had a significant and negative effect on the task performance sub-dimension of competence for the task. Based on the results of the research, because of the high task performance of the employees who are innovative overall, who have the ability to produce ideas, and who are willing to try new ideas, it is suggested that organizations should improve the innovative behavior of employees who have idea leadership and who are open to experience and also should determine the accordingly policy. In addition, it is suggested that organizations should support their employees to try innovations in order to decrease the perception of weak eligibility for work of employees who cannot take risks.

**Jel Codes:** I10, M10, M12

**Keywords:** *Individual Innovation Behaviour, Thought Leadership, Openness to Experience, Risk Taking, Organizational Performance*

## 1. Giriş

İş dünyasında var olmak için zorunlu olan işletmenin rekabetçiliği, rekabetçilik için de sürekli yenilikçilik temel faktördür (Apanasovich vd., 2016: 30; Doğan, 2016; Tominc, 2019; Dos-Santos vd., 2022). Bu bakımdan yenilikçilik, iş dünyasındaki örgütler, yöneticileri ve çalışanları için önemli bir olgu haline gelmiştir (Wang & Ahmed, 2004: 303; Jamrog vd., 2006: 10; Jex & Britts, 2008: 127; Li & Zheng, 2014). Bazı araştırmacılar (Kanter, 1988; Scott & Bruce, 1994; De Jong & Den Hartog, 2008: 5-8; Yuan & Woodman, 2010; Li & Zheng, 2014) yenilikçi davranışın temel amaçlarından birinin örgütsel performansı artırmak olduğunu vurgulamışlardır. Yenilikçi davranışın örgütsel performansı artırmada etkili olduğunu belirlemiş bazı çalışmalar vardır (Shanker, Bhanugopan, van der Heijden & Farrell, 2017). Mobilya sektörü (Sözbilir & Keçeci, 2023), savunma sektörü, (Çalışkan, Akkoç & Turunç, 2011) ve konaklama sektörü (Kayır & Özkoç, 2020) gibi farklı sektörlerde çalışanların yenilikçi davranışın örgütsel performans üzerinde olumlu etkisi olduğu araştırmalar sonucunda belirlenmiştir. Başka araştırmalarda da yazılım sektöründe (Çalışkan & Akkoç, 2012) ve eğitim sektöründe (Bastian & Widodo, 2022) çalışanların yenilikçi davranışlarının iş performansı üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya çıkarılmıştır.

Yenilikçi davranışın önemi hizmet sektörü olan sağlık sektörü için de geçerlidir. Sağlık sektörü, sürekli değişim ve gelişimin yaşandığı hizmet sektörleri arasında büyük öneme sahiptir. Sağlık hizmetlerinde yenilikçiliğin ekonomiye katkısı olduğu gibi insan sağlığı için de büyük önem taşımaktadır. Türkiye İstatistik Kurumuna göre GSYİH'nin %5'i sağlık sektörüne ilişkin mallar ve hizmetler için yapılan sağlık harcamalarıdır (TÜİK, 2021a). Bireylerin sağlık hizmetlerinin en iyi şekilde karşılanması için sağlık kurumlarının ve görevlilerinin teknolojik ve bilimsel olarak kendilerini yenilemek durumundadırlar (ICN, 2008; ICN, 2009). Türkiye'de yaşlı nüfus oranının 2025 yılında %11, 2030 yılında ise %12,9 olması ve bu oranın sonraki yıllarda da artmaya devam etmesi öngörülmüştür (TÜİK, 2021b). Dünya nüfusu içerisinde ise 60 yaş üzerindekiilerin 2030 yılında 1,3 milyara, 2050 yılında 2,1 milyara ulaşacağı öngörülmüştür (WHO, 2022). İstatistiklere bakıldığında hızla yaşlanan nüfusun sağlık ihtiyaçlarının artması sağlık hizmetleri ve teknolojisinde yenilikleri ve diğer taraftan azalan genç nüfusun yenilikçi olmasını daha gerekli hale getirmiştir. Türkiye'de 2000'li yılların başlarından itibaren sağlık hizmetlerinin sunumunda kamu sağlık kurumlarının payı hep yüksek olsa da özel sektörün payının artmaya başladığı ve JCI (Joint Commission International) tarafından akredite edilmiş 34 sağlık kuruluşu ile (JCI, 28.01.2023) Türkiye'nin sağlık sektöründe yenilikçilik bakımından rekabetçi bir atmosfere yol açmaktadır. Bütün sektörlerde çalışanların yenilikçi davranışları ve dolayısıyla görev performansları yaşamsal önem taşımaktadır. Çalışanların görev performansları örgütlerin performanslarını belirleyen faktörlerden biridir (Vosloban, 2012; Siddiqui, 2014; Öztürk, 2019: 246; Nyathi & Kekwaletswe, 2022; Bastian & Widodo, 2022). Bu bakımdan görev performansı, çalışanların görevlerini en iyi şekilde tamamlamak için resmi ve gayri resmi olarak bilgi ve becerilerini nasıl geliştirip uyguladıklarını yansıtan bir olgudur (Mom, Fourné & Jansen, 2015). Görev performansı, sağlık kurumları gibi örgütler için de temel oluşturmaktadır. Bu çalışma, sağlık hizmetlerinde çalışan bireylerin yenilikçi davranışlarının ve alt boyutlarının (değişime direnç, fikir önderliği, deneyime açıklık ve risk alma) görev performansları üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Alan yazında mobilya, savunma, konaklama gibi sektörlerde bu alanda çalışmalar yapılmış olmasına karşın sağlık sektöründe bu



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

alanda az da olsa yapılmış olmakla birlikte yeterli çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bakımdan sağlık sektöründe faaliyet gösteren ve istenen performansa ulaşmayı hedefleyen örgütlerde çalışanların görev performansları üzerinde yenilikçi davranışın etkisinin araştırılmasının alan yazına katkı sağlaması düşünülmektedir.

## 2. Kavramsal Çerçeve

### 2.1. Yenilikçi İş Davranışı

Yenilik kavramı ilk olarak Schumpeter tarafından literatüre kazandırılmıştır. Schumpeter'e göre (1939: 84) yenilik, yeni bir üretim fonksiyonunun oluşturulmasıdır. Schumpeter (1939: 84) faktörlerin miktarlarının değişmesinin ürünün miktarını değiştirdiğini, ancak faktörlerin miktarları yerine fonksiyonun şekli değiştirilirse yenilik olacağını vurgulamıştır. Robbins & Coulter (2012: 166) ise yenilikçiliği, yaratıcı sürecin faydalı ürünlere veya iş yöntemlerine dönüştürülmesi gereken çıktılarını inovasyon olarak nitelendirmişlerdir. Porter (1990) işletmelerin yenilikçi davranışlarının sektörde liderlik etmede ve hem iş yapma yöntemleri hem de teknolojileri bakımından sürekli kendilerini yenileyerek güncel kalmalarını sağladığını vurgulamıştır. Başka bir tanımda yenilikçilik "işletmenin yenilikleri üretme kapasitesinin etkili olması durumu" olarak ifade edilmiştir (Timuroğlu, 2014: 5). Yenilikçilik kavramının bireysel açıdan değerlendirilmesi bireylerin yenilikçi performans ve kapasitelerini ifade eder. Scott ve Bruce'a göre (1994: 581) bireysel yenilikçilik problemin tanımlanması, probleme yönelik fikir ya da çözüm üretilmesi, geliştirilmesi veya benimsenmesidir. Yenilikçiliğin olumlu çıktılar ve yüksek verimlilik için bir merkez olduğu kabul edilmiş olup, örgütün ya da bireyin yenilikçi davranışının geliştirilmesi ve önündeki engellerin giderilmesi büyük önem taşımaktadır (OECD, 2006). Bireysel yenilikçilik veya başka bir ifade ile bireylerin yenilikçi davranışları, yeni olana uyum sağlama, risk alma, adapte olabilme, yeniyeye ve değişime açık olma gibi davranışları kapsamaktadır (Korucu & Olpak, 2015: 115). Aynı zamanda yenilikçi davranış, sürekli öğrenme, bilgiyi uygulama, bilgi üretme ve bunları bir davranış haline getirmektir (Drucker, 1985: 30). Bu bağlamda yenilikçi davranış yeni ürün, süreç veya yöntem ortaya koyacak yeni fikir geliştirme ve bu fikirlerin denenmesi ve uygulanması şeklinde tanımlanmıştır (Moisio, Lempiälä & Nylander, 2007). Lukes & Stephan (2017), oldukça gelişen yenilikçi davranış literatüründen bir süreç olan yenilikçi davranışın boyutlarını derlemiştir. Buna göre yenilikçi davranış fikir geliştirme ya da var olan fikirlerin araştırılması aşaması ile başlamaktadır. Yeni fikirlerin örgüt çalışanlarına tanıtıldığı ve geri bildirimlerin alındığı fikir iletişimi, zaman, para ve insan vb. kaynaklar sağlayarak uygulamaya geçme faaliyetleri ile yenilikçi davranış süreci devam etmektedir. Uygulama aşamasında diğer insanları dahil etme ve uygulama sırasında karşılaşılan engellerin üstesinden gelme davranışı ile yenilikçi davranış süreci sonlanmaktadır. Bu süreç, yeni bir ürünün, yöntemin ya da mevcut olan ürün veya yöntemin geliştirilmesiyle elde edilecek yenilik çıktısı için gerekli davranışlar olarak tanımlanmıştır (Lukes & Stephan, 2017). Li & Zheng (2014: 447) yenilikçi davranışı, "çalışanların yenilikçi düşüncelerini kullanmalarını, müşteri talep değişikliklerine hızlı ve doğru bir şekilde karşılık vermelerini sağlayan, kişisel ve örgütsel performans amacıyla örgütte yenilikçi düşüncenin oluşturulması, teşvik edilmesi ve uygulanması eylemi" olarak tanımlamıştır. Sağlık sektöründe yenilikçi davranış ise "yeni fikirlerin, süreçlerin, ürünlerin veya prosedürlerin geliştirilmesi ve

uygulanmasının hastalar için önemli faydalar sağlayacak şekilde tasarlanması” olarak tanımlanmıştır (Hannemann-Weber vd., 2011). Yenilikçi iş davranışı, önce problemlerin belirlenmiş olması ile başlayan süreçte problemin çözümüne ilişkin fikirlerin üretilmesi, alternatif fikirler arasından uygun olanın seçilmesi, uygulanmak üzere seçilen çözüm/fikir için gerekli desteğin sağlanması ve prototipin yapılması gibi bir süreçte gerçekleşir (Scott & Bruce, 1994: 581-582). Sağlık sektöründe hizmetlerin sunulduğu ve aynı zamanda sağlık (tıbbi) teknolojilerin kullanıldığı kurumlar çoğunlukla hastanelerdir. Sağlık kurumları hem özel ve kamu olarak rekabetçi olabilmeleri ve sektörde varlıklarını sürdürebilmeleri için hem de hastaların ve paydaşların ihtiyaç ve beklentilerini yerine getirebilmek için örgüt ve çalışanlarıyla birlikte yenilikçi olmalıdırlar (Boutros, 2007: 51; Memişoğlu & Kalkan, 2016; Uzuntarla, Ceyhan & Fırat, 2016). Yeni teşhis, tedavi yöntemleri ve cihazları geliştirmek yenilikçi iş davranışlarına örnek olarak verilebilir.

## 2.2. Görev Performansı

Performans kavramı “önceden belirlenmiş kurallar dahilinde çalışanın bir işi yerine getirmesi veya kendisinden beklenen belli bir davranışı sergilemesi” olarak tanımlanmıştır (Gürbüz & Yüksel, 2008: 178). Bir başka tanıma göre performans, “örgütün hedef ve amaçlarına katkıda bulunan ve bireylerin kontrolünde olan faaliyet ve davranışlardır” (Rotundo & Sackett, 2002: 66). Görev performansı, Borman & Motowidlo (1997: 99) tarafından “görevdeki kişilerin, doğrudan teknolojik sürecin bir bölümünü uygulayarak veya dolaylı olarak gerekli malzeme veya hizmetleri sağlayarak kuruluşun teknik özüne katkıda bulunan faaliyetleri gerçekleştirme etkinliği” olarak tanımlanmıştır. Motowidlo & van Scotter’a göre (1994: 476) görev performansı örgütsel hedeflere ulaşan davranışlar ve sonuçlardır. Bir satıcı için görev performansı ürün bilgisi ve satış miktarı, bir itfaiyeci için başarılı bir yangın söndürme veya kurtarma operasyonu yürütme olurken (Borman & Motowidlo, 1997: 100) bir sağlık görevlisi için görev performansı, görevi ile ilgili tüm bilgi ve beceriye sahip olması, hastalara teşhis ve tedavi sürecinde en iyi hizmeti vererek sağlıklarına kavuşmalarının sağlanması sürecinde başarılı organizasyon ve zaman yönetimidir (Motowidlo & van Scotter, 1994: 476). Görev performansı esas olarak bireyin ortaya koyduğu performansa (Koopmans vd., 2012) ve rolüne uygun hareket etmesine odaklıdır (Viswesvaran, 2002). Aynı zamanda, örgütün ihtiyaç duyduğu işleri istendiği biçimde yapabilecek yetenek bakımından yeterlilik de görev performansının odağında yer almaktadır (Borman & Motowidlo, 1993; Koopmans vd., 2011). Görev performansında iki gösterge bulunmaktadır. Bunlar, örgütsel kaynakların ürün ve hizmetlere dönüştürülmesi ve örgütsel etkinlik ve etkililiği artırmaktır (Aguinis, 2018). Campbell’in (1990) öne sürdüğü modelde performans davranışları örgütsel etkililiğe katkı tarzlarına göre iki boyutta ele alınmıştır. Bunlardan biri örgütsel etkinliğe görev yetkinliği ile katkı sağladığı diğeri başka yollarla katkı sağladığı performans boyutudur. Campbell (1990), görev yetkinliğini daha çok önceden belirlenmiş rol davranışları ile kaynaştırmıştır.

Çalışan bireylerin performansı birden çok faktöre bağlıdır. Sadece işlerin olması gerektiği gibi yerine getirilmesi performans açısından yeterli olduğunu göstermez. Performansı iyileştirmek için çalışanların örgüte bağlı, adanmış ve örgütsel vatandaşlık duygusuyla var olan yenilikçi kapasitesini ortaya koyup yenilikçi iş davranışı sergilemeleri için gerekli bileşenlerdir (Bozkurt & Ercan, 2022). Çalışanın görev performansının artırılması yenilikçi iş davranışı ile daha da kolaylaşmaktadır. Yeni bir iş yapma yöntemi ile oluşan heyecan ve merak duygusunun yarattığı

zihinsel sinerji daha az çaba ve maliyet ile daha yüksek performans ortaya koymaktadır (Karademir, 2019: 18; Gökçen & Çetin, 2022: 176).

### 3. Hipotez Geliştirme

#### 3.1. Yenilikçi Davranışın Görev Performansı Üzerindeki Etkisi

Yenilikçiliğin istenmesinin nedeni genellikle örgütsel etkinlik ve performansa sağladığı katkılardır (Erdem, Gökdeniz & Met, 2011; Cavlak, 2021: 114-115). Motowidlo & Van Scotter (1994), ABD hava kuvvetlerinde 300 teknik personel üzerinde yapmış oldukları çalışmada görev performansı ile genel performans arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Antalya'da faaliyet gösteren 44 otel işletmesinde yapılan bir çalışmada (Erdem vd., 2011) yenilikçiliğin işletme performansını olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Enz & Siguaw (2003), otel işletmelerinin hizmet yenilikçi hizmet sunumlarının müşteri bağlılığını artırdığını ve dolayısıyla rekabetçiliklerini artırdığını vurgulamışlardır. ABD'de seyahat eden 1000 turist ile web üzerinden yapılan araştırmada da (Victorino, Verma, Plaschka & Dev, 2005) otel hizmetlerinde yenilikçiliğin müşteri tercihlerini olumlu etkilediği ortaya çıkarılmıştır. Özer & Akça (2007: 53) 236 işletmeden topladıkları verilerin analizi sonucunda yenilikçi özelliklerin artışının kurumsal kaynak planlaması uygulama başarısını yükselttiğini ve dolayısıyla yenilikçi özelliklerin örgütsel performansı olumlu etkilediğini ortaya koymuşlardır. Aboramadan & Dahleez (2022) Filistin'de Covid-19 salgını döneminde bir hastanede orta pozisyon ve yönetici düzeyinde olan 237 personel üzerinde yaptıkları çalışmalarında hizmetkar liderlik özelliğinin risk alma ve görev performansı ilişkisinde olumlu ve anlamlı bir aracı etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Bir görev ne kadar karmaşıkça çalışanların başarılı bir görev performansı için daha yüksek bir motivasyonla çözümler ararlar (Campbell, 1991). Bir araştırmada risk alma davranışı ile örgütsel değişime katılım sağlama arasındaki ilişkide görev performansının olumlu ve anlamlı etkisi olduğu görülmüştür (Jung, Kang & Choi, 2020). Sözbilir & Keçeci'nin (2023) yaptığı çalışmada Artvin ve Erzurum'da mobilya sektörünün 111 çalışanından toplanan verilerin analizinde, Pelenk (2017) tarafından İstanbul'da bulunan bir teknoloji şirketinin 101 çalışanından alınan verilerin analizinde, bir yiyecek-içecek üretim firmasının 161 orta düzey yönetici personeli üzerinde yapılan bir çalışmada (Hussain, Hanifah, Vafaei-Zadeh & Abdul Halim, 2022) ve sağlık sektöründe yapılan bazı çalışmalarda (Acar & Acar, 2012; Odacıoğlu vd., 2018) yenilikçi iş davranışının bireysel iş performansını olumlu etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Gökçen & Çetin'in (2022) Bartın'da 538 kamu ve özel sektör çalışanı üzerinde yaptığı araştırmada yenilikçi iş davranışının fikir oluşturma ve uygulama boyutlarının iş performansını olumlu ve anlamlı etkilediği görülürken fikir keşfetme ve geliştirme boyutlarının iş performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya çıkarılmıştır. Yenilikçi iş davranışı bağlamında yapılan diğer çalışmalarda iş doyumunun (Gül, Oktay & Gökçe, 2008), örgütteki yenilik ikliminin ve sosyal sermayenin (Turgut & Beğenirbaş, 2013), işi benimsemenin (Hanif & Bukhari, 2015; Huang, Yuan & Li, 2019) ve dönüşümcü ve otantik liderliğin (Korku, 2018) yenilikçi iş davranışını olumlu etkilediği görülmüştür. Almanya'da 160 sağlık personeli üzerinde yapılan bir araştırma sonucunda, personelin yaptıkları iş ile ilgili kılavuzun varlığı halinde bilgi edinme, fikir üretme ve çözüm uygulama aşamaları ile bütünleşerek çalışanın yenilikçi davranışlarına katkı sağladığı görülmüştür. Aynı araştırmada çalışanların günlük görevlerini

yerine getirmelerinin dışında inisiyatif sahibi oldukları farklı rollere sahip olmalarının yenilikçi iş davranışları sergilemelerine katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır (Kessel, Hannemann-Weber & Kratzer, 2012). Norveçte 1008 sağlık personelinin katılımı yapılan bir çalışmada ise yenilikçi iş davranışının psikolojik sermaye ve örgütsel bağlılık ile ilişkili olduğu anlaşılmıştır (Mutonyi, Slåtten & Lien, 2021). Yine başka bir çalışmada yenilikle ilgili stratejilerin örgütsel bağlılığı artırdığı belirtilmektedir (Oğan, 2022). Endonezya'nın bazı şehirlerindeki (Jakarta, Banten, West Java ve Riau) üniversitelerde görev yapan akademisyenler üzerinde yapılan bir çalışmada yenilikçi davranışın akademisyenlerin görev performansını anlamlı bir şekilde etkilediği görülmüştür (Bastian & Widodo, 2022: 123). Çin'de faaliyet gösteren büyük ölçekli telekomünikasyon firmalarında çalışan 200 kişi üzerinde yapılan bir araştırmada (Aryee, Walumbwa, Zhou & Hartnell, 2012) yenilikçi davranış ve görev performansı arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu anlaşılmıştır. Hırvatistan'da bir kamu kurumunda 157 çalışan üzerinde yapılan bir alan çalışmasında (Hernaus, Černe & Tadić Vujčić, 2022), hem yöneticilerin hem de diğer çalışanların yenilikçi davranışlarının görev performanslarını etkilediği anlaşılmıştır. Kore'de üretim ve hizmet alanında çalışan 275 personel üzerinde yapılan bir araştırmada risk alma ve görev performansı arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Jung, Kang & Choi, 2020). Türkiye'de 334 konaklama işletmesi çalışanı ile yapılan bir çalışmada risk almanın performans üzerinde olumsuz ve anlamlı etkisi olduğu ortaya çıkarılmıştır (Koç & Yazıcıoğlu, 2022: 1052). Risk almayı ifade eden ve sonu yüksek seviyede belirsizlik içeren eylemlerin başarısız olunması durumunda performansla olumsuz etkisi de yüksek olur (Naldi vd., 2007: 37). Başka bir çalışmada (Suryosukmono, Praningrum & Pareke, 2022), kişi-iş uyumu ve görev performansı arasında yenilikçi davranışın aracı etkisi olduğu belirlenmiştir. Bu alanda yapılan önceki çalışmalar eğitim sektöründe (Bastian & Widodo, 2022), telekomünikasyon sektöründe (Aryee vd., 2012), bir kamu kurumunda (Hernaus vd., 2022) yapılmıştır ancak sağlık sektöründe bu alanda az da olsa yapılmış (Kessel, Hannemann-Weber & Kratzer, 2012; Mutonyi vd., 2021) olmakla birlikte yeterli çalışmaya rastlanmamıştır. Önceki çalışmaların sonuçlarına dayalı olarak bu çalışmada bireylerin yenilikçi davranışlarının hem genel olarak hem de alt boyutlarının görev performansı (genel) ve alt boyutları (işe ilişkin performans ve görev için yeterlilik) üzerinde etkisinin olup olmadığını ölçmek üzere şu hipotezler ön görülmüştür.

H<sub>1</sub>: Yenilikçi davranışın (genel) görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>1</sub> (a, b, c ve d): Yenilikçi davranışın boyutlarından değişime direnç (H<sub>1a</sub>), fikir önderliği (H<sub>1b</sub>), ve deneyime açıklığın (H<sub>1c</sub>) görev performansı (genel) üzerinde olumlu, risk almanın (H<sub>1d</sub>) olumsuz ve anlamlı etkisi vardır.

H<sub>2</sub>: Yenilikçi davranışın "Değişime Direnç" boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumsuz bir etkisi vardır.

H<sub>3</sub>: Yenilikçi davranışın "Fikir Önderliği" boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>4</sub>: Yenilikçi davranışın "Deneyime Açıklık" boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>5</sub>: Yenilikçi davranışın "Risk Alma" boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>6</sub>: Yenilikçi davranışın “Değişime Direnç” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumsuz bir etkisi vardır.

H<sub>7</sub>: Yenilikçi davranışın “Fikir Önderliği” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>8</sub>: Yenilikçi davranışın “Deneyime Açıklık” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır

H<sub>9</sub>: Yenilikçi davranışın “Risk Alma” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkisi vardır.

#### 4. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmada nicel yöntem kullanılmış olup anketlerle toplanan verilerin analizi SPSS 26.0 istatistik programı ile yapılmıştır. Verilerin analizinde frekans, faktör analizi, korelasyon ve regresyon analizi yöntemleri kullanılmıştır.

##### 4.1. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın evrenini Artvin Devlet Hastanesinde hizmet veren 650 personel oluşturmaktadır. Kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak anketleri uygulamak amacıyla sağlık kurumlarının farklı birimlerde çalışan 224 kişiye ulaşılmış ve gönüllülük esasına göre çalışanlara gerekli bilgilendirme yapılarak anketler dağıtılmıştır. Dağıtılan ve teslim alınan 224 anketten 10 tanesi özensiz doldurulduğu için araştırmanın dışında bırakılmış olup, anketlerin geri dönüş oranı %33 olmuştur. Bu oran %95 güven seviyesinde %5,49 hata payı ile evreni temsil etmede yeterli kabul edilen bir katılım düzeyini göstermektedir (Sekeran, 2003).

##### 4.2. Araştırmanın Ölçekleri

Araştırma kapsamında analiz edilen veriler anket yoluyla toplanmıştır. Anket formu üç bölümden oluşmuş ve ilk bölümünde demografik özelliklerle alakalı sorular yer almıştır. İkinci bölümde, görev performansını değerlendirmek üzere Goodman & Svyantek (1999) tarafından geliştirilen ve kendi çalışmalarında da kullandıkları 9 maddeden oluşan Görev Performansı Ölçeği kullanılmıştır. Üçüncü bölümde, bireylerin yenilikçi davranış algılarını ölçmek üzere Hurt, Joseph & Cook (1977) tarafından geliştirilen, Kılıçer & Odabaşı (2010) tarafından Türkçeye uyarlanan dört boyutlu ve 20 maddeden oluşan “Yenilikçilik Ölçeği” kullanılmıştır. Ölçekte 12 olumlu (1, 2, 3, 5, 8, 9, 11, 12, 14, 16, 18. ve 19. maddeler) ve 8 olumsuz madde (reverse) (4, 6, 7, 10, 13, 15, 17. ve 20. maddeler) bulunmaktadır. Ölçeklerin ikisi de 5’li Likert olarak yapılandırılmıştır (Kesinlikle katılmıyorum=1, Kesinlikle katılıyorum=5). Bireysel yenilikçilik davranışı ölçeğinde, “değişime direnç”, “fikir önderliği”, “deneyime açıklık” ve “risk alma” olmak üzere dört boyut bulunmaktadır.



## 5. Araştırmanın Bulguları

### 5.1. Demografik Özellikler

Katılımcıların cinsiyet, yaş, öğrenim düzeyi, görev yaptığı birimi, idareci olup olmadığı, inisiyatif kullanma yetkisi olup olmadığı, meslekte ve kurumunda çalışma süreleri ilgili bilgiler belirlenmiş ve Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1: Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri**

Cinsiyet	Sayı	Yüzde	Yönetici Pozisyonu	Sayı	Yüzde
Kadın	148	69,2	Var	30	14,0
Erkek	66	30,8	Yok	184	86,0
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>
Yaş	Sayı	Yüzde	İşyerindeki Kıdemi (Yıl)	Sayı	Yüzde
21-25	28	13,08	1-5	67	31,31
26-30	53	24,77	6-10	44	20,56
31-40	62	28,97	11-20	55	25,70
41-50	55	25,70	21-29	30	14,02
51-63	16	7,48	30-38	18	8,41
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100,0</b>
Pozisyon	Sayı	Yüzde	Eğitim Durumu	Sayı	Yüzde
Şef/Şef Yrd./Uzman hekim	11	5,1	Lise veya dengi	15	7,0
Pratisyen Doktor	22	10,3	Ön lisans	42	19,6
Hemşire	93	43,4	Lisans	127	59,4
Yardımcı sağlık personeli (Sağlık memuru, tıbbi sekreter, vb.)	40	18,6	Lisansüstü	30	14,0
Eczacı, Psikolog, Fizyoterapist vb.	20		<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>
Teknik Hizmetler	7	9,3	<b>İnsiyatif Kullanma</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde</b>
Diğer	21	3,3	Hiç yok	27	12,6
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>	Az	28	13,1
			Bazı konularda	123	57,5
			Çoğunlukla	30	14,0
			Tam inisiyatif sahibi	6	2,8
			<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Sağlık çalışanlarının demografik ve çalışma özellikleri Tablo 1’de sunulmuştur. Sağlık çalışanlarının %69,2’si kadın; yaş ortalamaları 35,82; öğrenim düzeyi %59,3’ü lisans; %43,5’i hemşire; %86,0’sı idari pozisyon almıyor; %57,5’i bazı konularda inisiyatif kullanıyor, çalışma süreleri (Yıl) ortalamaları 12,49’dur.

### 5.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmada kullanılan görev performansı ve bireysel yenilikçilik davranışı ölçekleri ile toplanan verilerin geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. Geçerlilik testleri kapsamında keşfedici faktör analizi yapılmış ve her iki ölçeğin de maddelerinin faktör yükleri ile verilerin analize uygunluk durumunu tespit etmek için Bartlett küresellik (Bartlett’s Sphericity) testi ve örneklem yeterliği ( $p < ,05$ ) için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve ( $\geq 0,500$ ) testi uygulanmıştır. Görev performansı ile ilgili elde edilen verilerin faktör analizinde orijinalinde tek boyut olan

görev performansının bu çalışmada iki boyut olarak oluşmuş ve boyutlar “işe ilişkin performans” ve “görev için yeterlilik” olarak adlandırılmıştır. Ölçek maddelerinde biri ise (Görevlerimi beklendiği gibi yaparak, işimde iyi bir performans sergilerim) faktör yükü bakımından iki boyut için binişik olduğundan analizden çıkarılmıştır (Çokluk vd., 2012: 233). Görev performansının işe ilişkin performans boyutunun faktör yükleri ,757-,908 aralığında ve varyans değeri %69,53 olarak, görev için yeterlilik boyutunun faktör yükleri ,776-,820 aralığında ve varyans değeri %63,32 olarak belirlenmiştir. Yenilikçi davranış ölçeğinin değişime direnç boyutundan 1 madde faktör yükü düşük olduğu için (,247) analizden çıkarılmıştır. Güvenilirlik testinde bütün boyutların güvenilirlik için yeterli kabul edilen Cronbach Alfa ( $\alpha$ ) değerlerine ( $\geq 0,70$ ) sahip oldukları görülmüştür. Geçerlilik ve güvenilirlik testlerinin sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2: Güvenilirlik ve Geçerlilik Testi Sonuçları**

Faktör	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha ( $\alpha$ )	Faktör Yükleri	KMO-MSA	Bartlett Küresellik Testi			% Varyans
Görev Performansı (GP)-Genel	8	,897	,608- ,862	,903	971,916	28	< ,001	59,677
GP-İşe İlişkin Performans	5	,887	,757- ,908	,872	594,83	10	< ,001	69,527
GP-Görev için Yeterlilik	3	,709	,776- ,820	,672	118,302	3	< ,001	63,320
Yenilikçi Davranış (YD)-Genel	19	,792	,638- ,871	,860	1917,83	171	< ,001	58,284
YD-Değişime Direnç	7	,852	,653- ,763	868	534,444	21	< ,001	53,168
YD-Fikir Önderliği	5	,833	,708- ,870	,800	417,729	10	< ,001	60,577
YD-Deneyime Açıklık	5	,868	,754- ,849	,853	490,722	10	< ,001	65,729
YD-Risk alma	2	,733	,889- ,889	,500	86,847	1	< ,001	79,016

KMO-MSA: KMO Örneklem Yeterliliği Ölçümü

### 5.3. Korelasyon Analizi

Çalışmada analiz edilen değişkenlerin aralarında ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Analiz sonucunda, özellikle görev performansı ve yenilikçi davranış değişkenleri arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Bu açıdan yenilikçi davranışın boyutlarından fikir önderliği ( $r=,636$ ;  $p<,01$ ) ve deneyime açıklık ( $r=,631$ ;  $p<,01$ ) ile görev performansı arasında anlamlı, olumlu ve orta düzeyde bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir ( $r=,636$ ;  $p<,01$ ). Görev performansının genel olarak ve alt boyutlarının yenilikçi davranışın boyutlarından değişime direnç ile arasında anlamlı ve olumsuz bir ilişkinin olduğu, fakat risk alma boyutu ile arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 3’te sunulmuştur.

**Tablo 3: Korelasyon Analizi Sonuçları**

Değişken	Ort.	SS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	4,0911	,67398	1							
2	4,1879	,74811	,935**	1						
3	3,9299	,77235	,818**	,560**	1					
4	3,3195	,47205	,392**	,331**	,378**	1				
5	2,6348	,83085	-,178**	-,164*	-,151*	,563**	1			
6	3,7738	,73111	,636**	,558**	,579**	,701**	-0,081	1		
7	3,9888	,69651	,631**	,576**	,539**	,594**	-,232**	,762**	1	
8	2,9065	1,05624	,015	-0,057	,127	,503**	,160*	,214**	,196**	1

1: Görev Performansı (GP)-Genel, 2: GP-İşe İlişkin Performans, 3: GP-Görev için Yeterlilik, 4: Yenilikçi Davranış (YD)-Genel, 5: YD-Değişime Direnç, 6: YD-Fikir Önderliği, 7: YD-Deneyime Açıklık, 8: YD-Risk alma \*: Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır (2- kuyruk). \*\*: Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır (2- kuyruk).

#### 5.4. Regresyon Analizi

Çalışma kapsamında yenilikçi davranış genel olarak ve alt boyutlarının görev performansı ve alt boyutları üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemek üzere dört ayrı regresyon analizi yapılmıştır. İlk olarak yapılan doğrusal regresyon analizinde yenilikçi davranışın (genel), görev performansı (genel) üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisi olduğu ve görev performansının %15,4'ünün yenilikçi davranış tarafından açıklandığı anlaşılmıştır ( $R^2=,154$ ;  $p<,001$ ). Analizde elde edilen Beta katsayı değeri yenilikçi iş davranışındaki bir birimlik değişim, görev performansında ,392 birimlik değişim yarattığını göstermiştir ( $\beta=,392$ ;  $p<,001$ ). Bu sonuç ile çalışmanın birinci hipotezi ( $H_1$ ) kabul edilmiştir. İlk olarak yapılan lineer doğrusal regresyon analiz sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4: Yenilikçi davranışın, görev performansı üzerindeki Etkiyle İlgili Regresyon Analizi**

Bağımsız Değişken	B	Std.Hata	$\beta$	F	$R^2$	t	p	CI
Sabit	2,196	,183		38,521	,154	11,969	,000	
Yenilikçi Davranış (Genel)	,275	,044	,392			6,207	,000	14,2

Bağımlı değişken= Görev Performansı (Genel); CI = Condition Index.

İkinci olarak yenilikçi davranışın alt boyutlarının görev performansı (genel) üzerindeki etkisi çoklu lineer regresyon analizi yapılarak test edilmiştir. Regresyon modelinin anlamlı olduğu ve Durbin-Watson değerine bakılarak (1,903) modelde bir otokorelasyon olmadığı belirlenmiştir. Durbin Watson 0-4 arasında değer alır ve değer 2'ye yakın oldukça modelde otokorelasyon olmadığını gösterir (Savin & White, 1977; Field, 2018). Analiz sonucu yenilikçi davranışın alt boyutlarından fikir önderliği ( $\beta=,401$ ;  $p<,001$ ) ve deneyime açıklık ( $\beta=,341$ ;  $p<,001$ ) boyutlarının görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi olduğu, buna karşılık risk alma boyutunun olumsuz ve anlamlı etkisinin olduğu görülmüş ( $\beta=-,131$ ;  $p<,05$ ), ancak değişime direnç boyutunun anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır. Çalışmanın bağımlı değişkeni olan görev performansının %47,6'sı üzerinde anlamlı etkisi olan fikir önderliği ve deneyime açıklık boyutları tarafından açıklandığı belirlenmiştir ( $R^2=,476$ ;  $p<,001$ ). Analiz sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına bağlı olarak çalışmanın  $H_{1b}$ ,  $H_{1c}$  ve  $H_{1d}$  hipotezleri kabul edilirken  $H_{1a}$  hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 5: Yenilikçi Davranışın Alt Boyutlarının Görev Performansı Üzerindeki Etkisiyle İlgili Çoklu Regresyon Analizi**

Bağımsız Değişken	B	Std.Hata	$\beta$	F	$R^2$	t	p	DW
Sabit	1,721	,252		47,535	,476	6,824	,000	1,903
Değişime Direnç	-,037	,043	-,046			-,864	,389	
Fikir Önderliği	,369	,072	,401			5,111	,000	
Deneyime Açıklık	,330	,078	,341			4,235	,000	
Risk Alma	-,083	,033	-,131			-2,493	,013	

Bağımlı değişken= Görev Performansı (Genel); DW= Durbin-Watson.

Üçüncü olarak yenilikçi davranışın alt boyutlarının görev performansının alt boyutu olan “işe ilişkin performans” üzerindeki etkisi çoklu doğrusal regresyon analizi ile belirlenmek istenmiştir. Yapılan regresyon analizinde modelin anlamlı ve değişkenler arasında otokorelasyon olmadığı anlaşılmıştır. Analizde yenilikçi davranışın alt boyutlarından fikir önderliğinin ( $\beta=,320$ ;  $p<,001$ ) ve deneyime açıklığın ( $\beta=,365$ ;  $p<,001$ ) boyutlarının işe ilişkin performans üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi olduğu, buna karşılık risk alma boyutunun olumsuz ve anlamlı etkisi olduğu görülmüş ( $\beta=-,194$ ;  $p<,01$ ), ancak değişime direnç boyutunun anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu analizde Tablo 6’da gösterilen analiz sonuçlarına benzer sonuçlar elde edilmiştir. Çalışmanın bağımlı değişkeni olan işe ilişkin performansın %40,4’ü üzerinde anlamlı etkisi olan fikir önderliği ve deneyime açıklık boyutları tarafından açıklandığı belirlenmiştir ( $R^2=,404$ ;  $p<,001$ ). Bu sonuçlarla, çalışma kapsamında oluşturulan  $H_3$ ,  $H_4$  ve  $H_5$  hipotezleri doğrulanmıştır ancak  $H_2$  hipotez reddedilmiştir.

**Tablo 6: Yenilikçi Davranışın Alt Boyutlarının Görev Performansının Alt Boyutu Olan İşe İlişkin Performans Üzerindeki Etkisiyle İlgili Çoklu Regresyon Analizi**

Bağımsız Değişken	B	Std.Hata	$\beta$	F	$R^2$	t	p	DW
Sabit	1,840	,299		35,394	,404	6,158	,000	1,889
Değişime Direnç	-,020	,051	-,022			-,393	,695	
Fikir Önderliği	,328	,086	,320			3,828	,000	
Deneyime Açıklık	,392	,092	,365			4,249	,000	
Risk Alma	-,137	,040	-,194			-3,471	,001	

Bağımlı değişken= GP-İşe İlişkin Performans; DW= Durbin Watson.

Dördüncü olarak yenilikçi davranışın alt boyutlarının görev performansının alt boyutu olan “görev için yeterlilik” üzerindeki etkisi yine çoklu lineer regresyon analizi ile incelenmiştir. Regresyon analizi, modelin anlamlı ve değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını göstermiştir. Analiz sonuçları, yenilikçi davranışın alt boyutlarından fikir önderliğinin ( $\beta=,415$ ;  $p<,001$ ) ve deneyime açıklığın ( $\beta=,204$ ;  $p<,001$ ) boyutlarının görev için yeterlilik üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi olduğu, ancak değişime direnç ve risk alma boyutlarının anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır ( $p>,05$ ). Çalışmanın bağımlı değişkeni olan görev için yeterliliğin %36,2’si üzerinde anlamlı etkisi olan fikir önderliği ve deneyime açıklık boyutları tarafından açıklandığı belirlenmiştir ( $R^2=,362$ ;  $p<,001$ ). Tablo 7’de gösterilen analiz sonuçları doğrultusunda, çalışma kapsamında oluşturulan  $H_7$  ve  $H_8$  hipotezleri kabul edilmiş, ancak  $H_6$  ve  $H_9$  hipotezleri reddedilmiştir.

**Tablo 7: Yenilikçi Davranışın Alt Boyutlarının Görev Performansının Alt Boyutu Olan Görev İçin Yeterlilik ile İlgili Çoklu Regresyon Analizi**

Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	$\beta$	F	R <sup>2</sup>	t	p	DW
Sabit	1,524	,319		29,696	,362	4,777	,000	1,839
Değişime Direnç	-,066	,055	-,071			-1,208	,229	
Fikir Önderliği	,439	,091	,415			4,803	,000	
Deneyime Açıklık	,227	,099	,204			2,300	,022	
Risk Alma	,007	,042	,009			,160	,873	

Bağımlı değişken= GP-Görev için Yeterlilik; DW= Durbin Watson.

Araştırma kapsamında elde edilen veriler analiz edilerek oluşturulan hipotezlerin test edilmesi sonucunda kabul veya ret durumları Tablo 8’de gösterilmiştir.

**Tablo 8: Hipotez Test Sonuçları**

	Kabul/Ret Durumu
H <sub>1</sub> : Yenilikçi davranışın (genel) görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.	Kabul
H <sub>1a</sub> : Yenilikçi davranışın boyutlarından değişime direncin görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.	Ret
H <sub>1b</sub> : Yenilikçi davranışın boyutlarından fikir önderliğinin görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.	Kabul
H <sub>1c</sub> : Yenilikçi davranışın boyutlarından deneyime açıklığın görev performansı (genel) üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi vardır.	Kabul
H <sub>1d</sub> : Yenilikçi davranışın boyutlarından risk almanın görev performansı (genel) üzerinde olumsuz ve anlamlı etkisi vardır.	Kabul
H <sub>2</sub> : Yenilikçi davranışın “Değişime Direnç” boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumsuz bir etkisi vardır.	Ret
H <sub>3</sub> : Yenilikçi davranışın “Fikir Önderliği” boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul
H <sub>4</sub> : Yenilikçi davranışın “Deneyime Açıklık” boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul
H <sub>5</sub> : Yenilikçi davranışın “Risk Alma” boyutunun işe ilişkin performans üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul
H <sub>6</sub> : Yenilikçi davranışın “Değişime Direnç” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumsuz bir etkisi vardır.	Ret
H <sub>7</sub> : Yenilikçi davranışın “Fikir Önderliği” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul
H <sub>8</sub> : Yenilikçi davranışın “Deneyime Açıklık” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul
H <sub>9</sub> : Yenilikçi davranışın “Risk Alma” boyutunun görev için yeterlilik üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkisi vardır.	Ret

## 6. Tartışma ve Sonuç

Örgütlerin rekabetçiliği için önemli olan faktörlerden olan görev performansının artışında önemli katkısının olacağı varsayılan yenilikçi davranış ve görev performansının incelendiği

çalışma sağlık sektöründe uygulanmıştır. Araştırma, yenilikçi davranışların görev performansı üzerindeki etkisini inceleme amacını taşımaktadır.

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen korelasyon analizi sonuçları, araştırmacının ana değişkenleri olan yenilikçi davranış (genel) ve görev performansı (genel) arasında olumlu ve anlamlı ilişkiler olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda, görev performansı ile yenilikçi davranışın alt boyutlarından fikir önderliği ve deneyime açıklık arasında anlamlı ve olumlu ilişkiler bulunurken değişime direnç boyutu ile anlamlı ve olumsuz ilişki görülmüştür. Ancak, risk alma boyutu ile görev performansı genel ve alt boyutları ile ilişkin performans ve görev için yeterlilik arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Araştırmanın hipotezleri regresyon analizi yapılarak test edilmiştir.

Araştırmanın ilk hipotezi ( $H_1$ ) ve alt hipotezleri ( $H_{1a}$ ,  $H_{1b}$ ,  $H_{1c}$  ve  $H_{1d}$ ) test edilmiştir. Regresyon analizi sonuçları yenilikçi davranışın (genel), yenilikçi davranışın alt boyutlarından fikir önderliği ve deneyime açıklığın görev performansı (genel) üzerinde, olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğunu gösterirken değişime direnç boyutunun anlamlı bir etkisi olmadığını ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmanın sonucu (Aryee vd., 2012; Bastian & Widodo, 2022: 123; Hernaes vd., 2022) yenilikçi davranışın görev performansı üzerinde etkisi olduğuna dair farklı sektörlerde yapılan önceki çalışmaların sonuçlarını desteklemiştir. Aynı zamanda bu çalışmada risk alma boyutunun olumsuz ve anlamlı etkisi olduğu belirlenmiştir. Önceden yapılmış başka bir çalışmada (Jung vd., 2020) öncekinin aksine risk alma ve görev performansı arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu belirlenmiş olmasına rağmen aralarında etkileşim olup olmadığını gösteren bir çalışmaya rastlanmadığından bir karşılaştırma yapılamamıştır.

İkinci olarak araştırmanın diğer hipotezleri test edilmiş ve yenilikçi davranışın fikir önderliği ve deneyime açıklık boyutlarının görev performansının işe ilişkin performans ve görev için yeterlilik boyutlarının her ikisinin de üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi olduğu, risk alma boyutunun işe ilişkin performans boyutu üzerinde olumsuz ve anlamlı etkisi olduğu bulunmuştur. Bu sonuçlara göre  $H_3$ ,  $H_4$ ,  $H_5$ ,  $H_7$  ve  $H_8$  hipotezleri kabul edilmiştir. Ancak yenilikçi davranışın değişime direnç boyutunun işe ilişkin performans ( $H_2$ ) ve görev için yeterlilik ( $H_6$ ) boyutlarının üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı, aynı zamanda risk alma boyutunun da görev için yeterlilik ( $H_9$ ) boyutunun üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı anlaşılmıştır. Literatür araştırmasında yenilikçi davranışın alt boyutlarının görev performansı alt boyutları üzerinde etkisi olup olmadığı konusunda bir çalışma bulunmamıştır. Bu nedenle önceki çalışmalar ile bir karşılaştırma ve değerlendirme yapılamamıştır. Bu çalışma, sağlık sektöründe ve daha önce yapılmamış bir alanda gerçekleştirilmiş olup bu bakımdan da alan yazına katkıda bulunmuştur.

Araştırma sonuçlarına dayalı olarak bazı önerilerde bulunulmuştur. Bu bağlamda, örgütlerin, çalışanlarının yenilikçi davranışlarının onların görev performanslarını artırdığı gerçeğini dikkate alarak yenilikçi davranışları geliştirecek uygulamaları yürürlüğe koymaları görev performansını artırmada yararlı olacaktır. Yenilikçi davranışları artırmak için fikir üretme ve onu ekip arkadaşlarına anlatıp onları da bu fikre ikna etme becerisine sahip, yeni ve farklı şeyler denemeye açık, meraklı, değişime pozitif yaklaşım sergileyen ve yararlı olabilecek yenilikleri uygulamaya koyma kararlılığına sahip bireylerin istihdamına öncelik vermek gerekir.



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

Araştırmanın alan yazında yeni olan sonuçları olmasına rağmen bazı sınırlılıkları da vardır. Araştırmanın katılımcı sayısının nispeten az olması (214) bir sınırlılık olarak görülmüştür. Ayrıca, araştırmanın sadece bir ilde (Artvin) yapılmış olması başka bir sınırlılıktır. Belirtilen bu sınırlılık durumları çalışmanın sonucunu genellemek ve başka örneklemde içinde aynı sonucu varsaymak için engel oluşturmaktadır. Bu alanda gelecekte yapılacak olan araştırmaların daha büyük bir örneklem üzerinde ve farklı bölgelerdeki sağlık kurumlarında da hatta farklı sektörlerde de yapılmasının bu alanda bilimsel katkı sağlayacağı düşüncesiyle tavsiye edilmiştir.

### Kaynakça

- Abensour, M. (2009). *Ütopya: Thomas Moore'dan Walter Benjamin'e*. A. U. Kılıç (Çev.). İstanbul: Versus Kitap.
- Aboramadan, M. & Dahleez, K. A. (2022). The Impact of Perceived Servant Leadership Traits and Safety Climate on Task Performance and Risk-Taking Behavior in Times of Crisis. *Leadership in Health Services*, 35(2), 210-227. <https://doi.org/10.1108/LHS-05-2021-0049>
- Acar, A. Z. & Acar, P. (2012). The Effects of Organizational Culture and Innovativeness on Business Performance in Healthcare Industry. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 683-692.
- Aguinis, H. (2018). *Performance Management* (4th Ed.). Chicago Business Press, Illinois, United States.
- Apanasovich, N., Heras, H. A. & Parrilli, M. D. (2016). The Impact of Business Innovation Modes on SME Innovation Performance in Post-Soviet Transition Economies: The Case of Belarus. *Technovation*, 57, 30-40.
- Aryee, S., Walumbwa, F. O., Zhou, Q. & Hartnell, C. A. (2012). Transformational Leadership, Innovative Behavior, and Task Performance: Test of Mediation and Moderation Processes. *Human Performance*, 25(1), 1-25. Doi: 10.1080/08959285.2011.631648
- Bastian, A. & Widodo, W. (2022). How Innovative Behavior Affects Lecturers' Task Performance: A Mediation Perspective. *Emerging Science Journal*, 6(Special Issue), 123-136. <http://dx.doi.org/10.28991/ESJ-2022-SIED-09>
- Bauman, Z. (2016). *Sosyalizm, Aktif Ütopya*. A. Araşan (Çev.). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Beaumont, M. (2007). Introduction. E. Bellamy (Ed.), *Looking Backward 2000-1887*. Oxford: Oxford University Press (vii-xxx).
- Borman, W. C. & Motowidlo, S. J. (1997). Task Performance and Contextual Performance: The Meaning for Personnel Selection Research. *Human Performance*, 10(2), 99-109. [https://doi.org/10.1207/s15327043hup1002\\_3](https://doi.org/10.1207/s15327043hup1002_3)
- Borman, W. C. & Motowidlo, S. M. (1993). Expanding the Criterion Domain to Include of Contextual Performance. *Personnel Selection in Organizations*, 2, 71-98. Jossey-Bass, Hoboken, United States.



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Boutros, A. (2007). *How to Make Innovation Happen*. Physician Executive, March-April.
- Bozkurt, Ö. & Ercan, A. (2022). Çalışanların Yenilikçi İş Davranışlarında ve İşten Ayrılma Niyetlerinde Örgütsel Destek Algısının Etkisi: İmalat Sanayi Üzerine Bir Araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(43), 269-290. Doi: 10.46928/iticusbe.1059273
- Brown, P. A. (1988). Edward Bellamy: An Introductory Bibliography. *American Studies International*, 26(2), 37-50.
- Çalışkan, A. & Akkoç, İ. (2012). Girişimci ve Yenilikçi Davranışın İş Performansına Etkisinde Çevresel Belirsizliğin Rolü. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 1-28.
- Çalışkan, A., Akkoç, İ. & Turunç, Ö. (2011). Örgütsel Performansın Artırılmasında Motivasyonel Davranışların Rolü: Yenilikçilik ve Girişimciliğin Aracılık Rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 363-401.
- Campbell, D. J. (1991). Goal Levels, Complex Tasks, and Strategy Development: A Review and Analysis. *Human Performance*, 4(1), 1-31. Doi: 10.1207/s15327043hup0401\_1
- Campbell, J. P. (1990). Modeling The Performance Prediction Problem in Industrial and Organizational Psychology. M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 1, 2nd Ed., 687-732). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press
- Cavlak, H. (2021). Etkinlik, Etkililik, Verimlilik, Kârlılık, Performans: Kavramsal Bir Çerçeve ve Karşılaştırma. *Journal of Research in Business*, 6(1), 99-126. 10.29228/JRB.6
- Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 171-187.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. & Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve Lisrel Uygulamaları*. Pegem Akademi Yayıncılık, Ankara.
- De Jong, J. & Den Hartog, D. (2008). *Innovative Work Behaviour: Measurement and Validation*. EIM Business and Policy Research Report, Workingpaper: 3-27.
- Doğan, E. (2016). The Effect of Innovation on Competitiveness. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 24, 60-81.
- Dos-Santos, S. M., Pacagnella Junior, A. C., Fournier, P.-L., Morini, C. & Santa-Eulalia, L. A. (2022). Critical Success Factors for The Innovativeness of The Electronic Industry: An Analysis in Developed and Developing Countries. *Creativity and Innovation Management*, 31(4), 573-598. <https://doi.org/10.1111/caim.12522>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper & Row Publishers: New York.
- Enz, C. A. & Harrison, J. S. (2010). *Innovation and Entrepreneurship in The Hospitality Industry*. London.





Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Enz, C. A. & Siguaw, J. A. (2003). Revisiting the Best of the Best: Innovations in Hotel Practice. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 44(5-6), 115-123. <https://doi.org/10.1177/001088040304400516>
- Erdem, B., Gökdeniz, A. & Met, Ö. (2011). Yenilikçilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Antalya'da Etkinlik Gösteren 5 Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 77-112.
- Field, A. (2018). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (5th Edition). SAGE Publications.
- Gökçen, M. Y. & Çetin, S. (2022). Yenilikçi İş Davranışının İş Performansına Etkisi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(2), 174-188
- Goodman, S. A. & Svyantek, D. J. (1999). Person-Organization Fit and Contextual Performance: Do Shared Values Matter. *Journal of Vocational Behavior*, 55(2), 254-275. <https://doi.org/10.1006/jvbe.1998.1682>
- Gül, H., Oktay, E. & Gokce, H. (2008). İş Tatmini, Stres, Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti ve Performans Arasındaki İlişkiler: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 20, 1-11.
- Gürbüz, S. & Yüksel, M. (2008). Çalışma Ortamında Duygusal Zekâ: İş Performansı, İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlı Davranışı ve Bazı Demografik Özelliklerle İlişkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(2), 174-190.
- Hanif, A. & Bukhari, I. (2015). Relationship between Innovative Work Behavior and Job Involvement among the Employees of Telecom Sector. *Pakistan Journal of Social and Clinical Psychology*, 13(2), 23-29.
- Hannemann-Weber, H., Kessel, M., Budysh, K. & Schultz, C. (2011). Shared Communication Processes Within Healthcare Teams for Rare Diseases and Their Influence on Healthcare Professionals' Innovative Behavior and Patient Satisfaction. *Implementation Science*, 6(40), 1-7.
- Hernaus, T., Černe, M. & Tadić Vujčić, M. (2022). Leader-Member Innovative Work Behavior (In)Congruence and Task Performance: The Moderating Role of Work Engagement. *European Management Journal*, Early View. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2022.03.008>
- Huang, W., Yuan, C. & Li, M. (2019). Person-Job Fit and Innovation Behavior: Roles of Job Involvement and Career Commitment. *Frontiers in Psychology*, 10, 1134. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01134>
- Hurt, H. T., Joseph, K. & Cook, C. D. (1977). Scales for the Measurement of Innovativeness. *Human Communication Research*, 4(1), 58-65. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1977.tb00597.x>
- Hurt, H. T., Joseph, K., Cook, C. D., (1977). Scales for the Measurement of Innovativeness. *Human Communication Research*, 4, 58-65.



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Hussain, M. F., Hanifah, H., Vafaei-Zadeh, A. & Abdul Halim, H. (2022). Determinants of Innovative Work Behavior and Job Performance: Moderating Role of Knowledge Sharing. *International Journal of Innovation and Technology Management, Early View*. <https://doi.org/10.1142/S0219877022500377>
- JCI-Joint Commission International. (28.01.2023). [jointcommissioninternational.org/about-jci/accredited-organizations/#f:\\_Facet\\_Country=\[Turkey\]](http://jointcommissioninternational.org/about-jci/accredited-organizations/#f:_Facet_Country=[Turkey]) (Erişim tarihi: 28.01.2023)
- Jex, S. M. & Britt, T.W. (2008). *Organizational Psychology: A Scientist Practitioner Approach*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Jung, K. B., Kang, S.-W. & Choi, S. B. (2020). Empowering Leadership, Risk-Taking Behavior, and Employees' Commitment to Organizational Change: The Mediated Moderating Role of Task Complexity. *Sustainability*, 12(6), 2340. MDPI AG. <http://dx.doi.org/10.3390/su12062340>
- Kanter, R. M. (1988). When a Thousand Flowers Bloom: Structural, Collective and Social Conditions for Innovation in Organization. *Research in Organizational Behavior*, 10, 169-211.
- Karademir, G. (2019). *Destekleyici Örgüt İkliminin, Yenilikçi İş Davranışı ve Çalışan Performansına Etkileri: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kessel, M., Hannemann-Weber, H. & Kratzer, J. (2012). Innovative Work Behavior in Healthcare: The Benefit of Operational Guidelines in The Treatment of Rare Diseases. *Health Policy*, 105(2-3), 146-153. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2012.02.010>
- Kılıçer, K. & Odabaşı, H. F. (2010). Bireysel Yenilikçilik Ölçeği (BYÖ): Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 38, 150-164.
- Koç, B. & Yazıcıoğlu, İ. (2022). Küçük ve Orta Ölçekli Konaklama İşletmelerinde Girişimcilik Yöneliminin İşletme Performansına Etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 1042-1062. <https://doi.org/10.20491/isarder.2022.1426>
- Koopmans, L., Bernaards, C. M., Hildebrandt, V. H., Schaufeli, W. B., De Vet Henrica, C. W. & Van Der Beek, A. J. (2011). Conceptual Frameworks of Individual Work Performance: A Systematic Review. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 53(8), 856-866. doi:10.1097/JOM.0b013e318226a763.
- Koopmans, L., Bernaards, C., Hildebrandt, V., Van Buuren, S., Van Der Beek, A. J. & de Vet, H. C. W. (2012). Development of an Individual Work Performance Questionnaire. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62(1), 6-28. doi:10.1108/17410401311285273.
- Korucu, A. T. & Olpak, Y. Z. (2015). Öğretmen Adaylarının Bireysel Yenilikçilik Özelliklerinin Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Eğitim Teknolojisi Kuram ve Uygulama*, 5(1).



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Li, X. Y. & Zheng, Y. S. (2014). The Influential Factors of Employees' Innovative Behavior and the Management Advices. *Journal of Service Science and Management*, 7, 446-450. <http://dx.doi.org/10.4236/jssm.2014.76042>.
- Lukes, M. & Stephan, U. (2017). Measuring Employee Innovation: A Review of Existing Scales and The Development of The Innovative Behavior and Innovation Support Inventories Across Cultures. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(1), 136-158.
- Memişoğlu, D. & Kalkan, B. (2016). Sağlık Hizmetlerinde Yönetişim, İnovasyon ve Türkiye. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 645-665
- Moisio, E., Lempiälä, T. & Nylander, M. (2007). *Invention Rewards and Innovativeness-A Case Study*. RMC, Brussels. Erişim 30.04.2019, [www.rewardresearch.aalto.fi/fi/research/konferenssiesitykset/rmc\\_extabst\\_moiso-co.pdf](http://www.rewardresearch.aalto.fi/fi/research/konferenssiesitykset/rmc_extabst_moiso-co.pdf)
- Mom, T. J. M., Fourné, S. P. L. & Jansen, J. J. P. (2015). Managers' Work Experience, Ambidexterity, and Performance: The Contingency Role of the Work Context. *Human Resource Management*, 54(S1), 133-153. Doi: 10.1002/hrm.21663.
- Motowidlo, S. J. & Van Scotter, J. R. (1994). Evidence That Task Performance Should Be Distinguished from Contextual Performance. *Journal of Applied Psychology*, 79(4), 475-480. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.79.4.475>
- Mutonyi, B. R., Slåtten, T. & Lien, G. (2021). Fostering Innovative Behavior in Health Organizations: A PLS-SEM Analysis of Norwegian Hospital Employees. *BMC Health Services Research*, 21, 470. <https://doi.org/10.1186/s12913-021-06505-1>
- Naldi, L., Nordqvist, M., Sjöberg, K. & Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial Orientation, Risk Taking, and Performance in Family Firms. *Family Business Review*, 20(1), 33-47. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00082.x>
- Neff, D. J. & Moss, R. C. (2011). Innovate or Die. D. J. Neff & R. C. Moss (Ed.), *The Future of Nonprofits: Innovate and Thrive in the Digital Age* (1-20). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. Inc.
- Nyathi, M. & Kekwaletswe, R. (2022). Realizing Employee and Organizational Performance Gains Through Electronic Human Resource Management Use in Developing Countries. *African Journal of Economic and Management Studies*. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-11-2021-0489>
- Odacıoğlu, Y., Kırılmaz, H. & Uyanık, K. C. (2018). Örgütsel Yenilikçilik Düzeyinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Hastanesinde Bir Uygulama. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 10(1), 72-86.
- OECD. (2006). *Oslo Kılavuzu: Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması için İlkeler*. TÜBİTAK. Erişim: 30.04.2019, [http://www.tubitak.gov.tr/tubitak\\_content\\_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo\\_3\\_TR.pdf](http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo_3_TR.pdf)



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Oslo Kılavuzu. (2005). *Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler* (3. Baskı). (Çev.: TÜBİTAK). Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- Oğan, E. (2022). Yenilik Yönetimi Yeterlikleri ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Öğretmenler Üzerine Bir Araştırma. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(11), 1583-1602.
- Özer, G. & Akça, Y. (2007). Yenilikçi Özelliklerin, Kurumsal Kaynak Planlaması Uygulama Başarısına ve Algılanan Organizasyonel Performans Üzerine Etkisi. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5), 53-70.
- Öztürk, D. (2019). Örgütsel Performans. Y. Demir Uslu, Y. Hancıoğlu, G. Yeşilaydın & N. Oral Kara (Ed.), *Örgütsel Yaklaşımlar-I* (240-256). Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Pelenk, S. E. (2017). Bireysel Yenilikçi Davranışların Bireysel İş Performansı Üzerindeki Etkisi: Teknoloji Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 2(2), 2-14.
- Robbins, S. P. & Coulter, M. (2012). *Management* (11th Ed.). New Jersey: Pearson Education.
- Roemer, K. M. (2017). Dönüştürülmüş Cennet: On Dokuzuncu Yüzyıl Ütopyaları ve Çeşitleri. Claeys, G. (Der.), *Ütopya Edebiyatı* (113-153). Z. Demirsü (Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Rotundo, M. & Sackett, P. R. (2002). The Relative Importance of Task, Citizenship, and Counterproductive Performance to Global Ratings of Job Performance: A Policy-Capturing Approach. *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 66-80.
- Savin, N. E. & White, K. J. (1977). The Durbin-Watson Test for Serial Correlation with Extreme Sample Sizes or Many Regressors. *Econometrica*, 45(8), 1989-1996.
- Scott, S. G. & Bruce, R. A. (1994). Determinants of Innovative Behavior: A Path Model of Individual Innovation in the Workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Sekeran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach* (4. Ed.). New York: John Wiley and Sons Inc.
- Shanker, R., Bhanugopan, R., van der Heijden, B. I. J. M. & Farrell, M. (2017). Organizational Climate for Innovation and Organizational Performance: The Mediating Effect of Innovative Work Behavior. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 67-77. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2017.02.004>
- Siddiqui, M. N. (2014). Success of an Organization is a Result of Employees Performance. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 1(4), 179-201. 10.14738/assrj.14.280.
- Somay, B. (1988). Zamyatin'in 'Biz'i Biz miyiz?. Y. Zamyatin (Ed.), *Biz* (5-12). F. Tülek (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Somay, B. (2010). *The View from Masthead: Journey through Dystopia towards an Open-Ended Utopia*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

- Sözbilir, F. & Keçeci, G. (2023). İnsan Sermayesi, Yenilikçi Davranış ve Örgütsel Performans Arasındaki Etkileşim: Sektörel Bir Araştırma. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 10(1), 49-70.
- Suryosukmono, G., Praningrum, P. & Pareke, F. (2022). Linking Person-Job Fit and Perceived Organization Support to Increase Public Employee Performance: The Role of Innovative Behavior in Workplace. *APMBA (Asia Pacific Management and Business Application)*, 10(3), 275-290. Doi: <https://doi.org/10.21776/ub.apmba.2022.010.03.3>
- Timuroğlu, M. K. (2016). Yenilik ve Stratejik Girişimcilik. A. Naktiyok (Ed.), *Stratejik Yönetim* (240-256). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları.
- Tominc, P. (2019). Perceived Innovativeness and Competitiveness of Early-Stage Entrepreneurs. *Croatian Economic Survey*, 21(1), 87-108. Doi: 10.15179/ces.21.1.3
- Tore, E. (2019). Entelektüel Sermayenin Yenilikçi İş Davranışına Etkisinde Bilgi Paylaşımının Aracı Rolü. *Journal of Administrative Sciences/ Yönetim Bilimleri Dergisi*, 17(34), 275-299.
- TÜİK-Türkiye İstatistik Kurumu. (2021a). *Sağlık Harcamaları İstatistikleri, 2020*. 08 Aralık 2021 tarihli Haber Bülteni, Sayı: 37192. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sağlık-Harcamaları-İstatistikleri-2020-37192>
- TÜİK-Türkiye İstatistik Kurumu. (2021b). *İstatistiklerle Yaşlılar, 2020*. 18 Mart 2021 tarihli Haber Bülteni, Sayı: 37227. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=İstatistiklerle-Yaşlılar-2020-37227>
- Turgut, E. & Beğenirbaş, M. (2013). Çalışanların Yenilikçi Davranışları Üzerinde Sosyal Sermaye ve Yenilikçi İklimin Rolü: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 23(2), 24.
- Uzuntarla, Y., Ceyhan, S. & Fırat, İ. (2016). Sağlık Kurumlarında Yenilikçilik: Bingöl İli Örneği. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(11), 189-202.
- Victorino, L., Verma, R., Plaschka, G. & Dev, C. (2005). Service Innovation and Customer Choices in The Hospitality Industry. *Managing Service Quality: An International Journal*, 15(6), 555-576. <https://doi.org/10.1108/09604520510634023>
- Viswesvaran, C. (2002). Assessment of Individual Job Performance: A Review of The Past Century and a Look Ahead. *Handbook of Industrial, Work and Organizational Psychology-Volume 1: Personnel Psychology* (110-126). Sage Publications Ltd. Newbury Park, United States. 10.4135/9781848608320.n7
- Vosloban, R. I. (2012). The Influence of the Employee's Performance on the Company's Growth -A Managerial Perspective. *Procedia Economics and Finance*, 3, 660-665. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00211-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00211-0)
- Waheed, A., Xiao-Ming, M., Ahmad N. & Waheed, S. (2017). Impact of Work Engagement and Innovative Work Behavior on Organizational Performance: Moderating Role of Perceived Distributive Fairness. *International Conference on Management Science and*



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

---

*Engineering (ICMSE)* (127-133), Nomi, Japan, 2017.  
Doi: 10.1109/ICMSE.2017.8574390

Wang, C. L. & Ahmed, P. K. (2004). The Development and Validation of The Organizational Innovativeness Construct Using Confirmatory Factor Analysis. *European Journal of Innovation Management*, 7(4), 303-313.

WHO-World Health Organization. (1 October 2022). *Ageing and Health*. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ageing-and-health> (Erişim Tarihi: 28.01.2023)

Yuan, F. & Woodman, R. W. (2010). Innovative Behavior in The Workplace: The Role of Performance and Image Outcome Expectations. *The Academy of Management Journal*, 53(2), 323-342. <http://www.jstor.org/stable/25684323>

---

**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. ve 2. yazar

**Metodoloji:** 1. ve 2. yazar

**Sonuç:** 1. yazar

1. yazarın katkı oranı: %60. 2. yazarın katkı oranı: %40.

**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. and 2. author

**Methodology:** 1. and 2. author

**Conclusion:** 1. author

1st author's contribution rate: %60, 2nd author's contribution rate: %40.

---



Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

## **The Impact of Individual Innovative Behaviors on Organizational Performance: The Case of Healthcare Sector**

**Fikret Sözbilir, Sıdıka Kaya**

### **Extended Abstract**

The competitiveness of the enterprise, which is necessary to exist in the business world, and continuous innovation are the main factors for competitiveness. One of the main goals of innovative behaviour is to increase organizational performance. Researchers (Kanter, 1988; Scott & Bruce, 1994; De Jong & Den Hartog, 2008: 5-8; Yuan & Woodman, 2010; Li & Zheng, 2014) emphasized that one of the main purposes of innovative behaviour is to increase organizational performance. Task performances of employees are one of the factors that determine the performance of organizations (Vosloban, 2012; Siddiqui, 2014; Öztürk, 2019: 246; Nyathi & Kekwaletswe, 2022; Bastian & Widodo, 2022). In this respect, task performance reflects how employees develop and apply their knowledge and skills, formally and informally, to complete tasks in the best way (Mom, Fourné & Jansen, 2015).

This study aimed to determine the impact of innovative behaviours and sub-dimensions (resistance to change, opinion leadership, openness to experience and risk-taking) on individuals working in healthcare services task performance. Although studies have been carried out in different sectors in the literature, no study has been found in this field in the health sector. In this respect, researching the impact of innovative behaviour on the job performance of employees in organizations operating in the health sector and aiming to achieve the desired performance will contribute to the literature.

Individual innovativeness, or in other words, individuals' innovative behaviors, include behaviours such as adapting to the new, taking risks, adapting, taking risks, and being open to new and change (Korucu & Olpak, 2015: 115). Innovative behavior is defined as the development of new ideas that will introduce new products, processes, or methods and the testing and implementation of these ideas (Moisio, Lempiälä & Nylander, 2007). Lukes & Stephan (2017) compiled dimensions of innovative behaviour, a process from the highly developed innovative behaviour literature. Task performance has been defined by Borman & Motowidlo (1997: 99) as "the activity of incumbents to perform activities that contribute to the technical core of the organization by directly implementing a part of the technological process or indirectly by providing necessary materials or services".

The studies conducted on academics in Indonesia (Bastian & Widodo, 2022: 123), telecommunications companies in China (Aryee, Walumbwa, Zhou & Hartnell, 2012), and a public institution in Croatia (Hernaus, Černe & Tadić Vujčić, 2022) showed that innovative behaviour has a significant and positive impact on task performance. In a study conducted on employees in the production and service field (Jung, Kang & Choi, 2020) in Korea, it was determined that there is a significant and positive relationship between risk-taking and task performance. Previous studies in this area were carried out in different sectors (Bastian & Widodo, 2022; Aryee et al., 2012), in a public institution (Hernaus et al., 2022), but no study was found in the health sector. Based on the results of previous studies, the following hypotheses were developed in this study to test whether individuals' innovative behaviours

both in general and their sub-dimensions have an impact on task performance (general) and sub-dimensions (work-related performance and competence for the task).

H<sub>1</sub>: Innovative behaviour (general) has a positive and significant impact on task performance (general).

H<sub>1</sub> (a, b, c and d): The dimensions of innovative behaviour such as resistance to change (H<sub>1a</sub>), thought-leading (H<sub>1b</sub>), openness to experience (H<sub>1c</sub>) and risk-taking (H<sub>1d</sub>) have a positive and significant impact on task performance (general).

H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub>, H<sub>5</sub>: “Resistance to Change” dimension (H<sub>2</sub>), “thought-leading” dimension (H<sub>3</sub>) and “Openness to Experience” dimension (H<sub>4</sub>) of innovative behaviour is positive on work-related performance, while the “Risk-Taking” dimension (H<sub>5</sub>) has a negative impact on work-related performance.

H<sub>6</sub>, H<sub>7</sub>, H<sub>8</sub>, H<sub>9</sub>: “Resistance to Change” dimension (H<sub>6</sub>), “Opinion-leading” dimension (H<sub>7</sub>), and “Openness to Experience” dimension (H<sub>4</sub>) of innovative behaviour are positive on competence for the task, while “Risk-Taking” dimension (H<sub>5</sub>) has a negative impact on competence for the task.

The data of the research was analysed with the SPSS 26.0 statistical program and frequency, factor analysis, correlation and regression analyses were used. The population of the research consists of health officials serving in health institutions in Artvin Province. Out of 224 questionnaires distributed and received using the convenience sampling method, the return rate of the questionnaires was 95.5%.

In the first part of the questionnaire, demographic characteristics, in the second part, the task performance scale developed by Goodman & Svyantek (1999), and in the third part, the "Innovation Scale" developed by Hurt, Joseph & Cook (1977) and adapted into Turkish by Kılıçer & Odabaşı (2010). It was determined that 69.2% of the participants were female, and their average age was 35.82. Exploratory factor analysis was conducted within the scope of validity tests. In the reliability test, it was seen that all dimensions had sufficient reliability values.

In the correlation analysis, it was revealed that there was a significant relationship between the variables, but there was no significant relationship between task performance and the risk-taking dimension. Within the scope of the study, four separate regression analyses were conducted to test whether innovative behaviour in general and its sub-dimensions have an impact on task performance and sub-dimensions. In the regression analysis, innovative behaviour (general) has a significant and positive impact on task performance (general), opinion leadership and openness to experience dimensions, which are sub-dimensions of innovative behaviour, have a positive and significant impact on task performance (general), risk-taking dimension has a negative and significant impact. However, it was found that the dimension of resistance to change does not have a significant impact. Depending on the results of the analysis, the hypotheses of the study (H<sub>1</sub>), H<sub>1b</sub>, H<sub>1c</sub> and H<sub>1d</sub> were accepted, while hypothesis H<sub>1a</sub> was rejected.

In the other regression analysis, it was revealed that opinion leadership and openness to experience (which are sub-dimensions of innovative behaviour) have a positive and significant



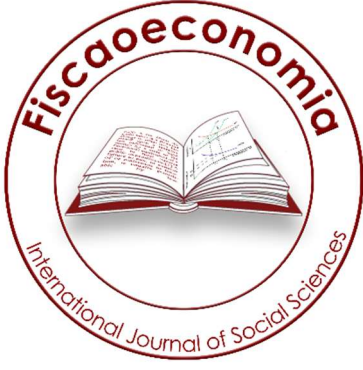


Sözbilir, F. & Kaya, S. (2023). Bireysel Yenilikçi Davranışların Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Sağlık Sektörü Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(3), 2467-2491. Doi: 10.25295/fsecon.1327574

---

impact on work-related performance, the dimension of risk-taking has a negative and significant impact, and resistance to change has no significant impact. Thus, hypotheses, H<sub>4</sub> and H<sub>5</sub> were confirmed but hypothesis H<sub>2</sub> was rejected. In the continuation of the regression analysis, it was revealed that the dimensions of opinion-leading and openness to experience had a positive and significant impact on competence for the task. H<sub>7</sub> and H<sub>8</sub> hypotheses were accepted. However, the dimensions of resistance to change and risk-taking do not have a significant impact on competence for the task and hypotheses H<sub>6</sub> and H<sub>9</sub> were rejected.

There are a few previous studies on this subject in the health sector, and in this respect, it has contributed to the literature. Some suggestions were made based on the research results. In this context, it will be beneficial for organizations to implement practices that will develop innovative behaviours, considering the fact that their employees' innovative behaviours increase their task performance. To increase innovative behaviours, priority should be given to employing individuals who can generate ideas, explain them to their teammates and convince them of this idea, are open to trying new and different things, are curious, have a positive approach to change, and are determined to implement useful innovations. Although the research has new results in the literature, it also has some limitations. The relatively small number of participants in the study (214) was seen as a limitation. In addition, the fact that the research was conducted in only one province (Artvin) is another limitation. These limitations are an obstacle to generalising the result of the study and assuming the same result in other samples. It has been recommended that future research in this field should be conducted on a larger sample and in health institutions in different regions and even in different sectors, with the thought that it will contribute scientifically to this field.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi

#### *The Effect of Intellectual Capital, Intellectual Capital Components, and Firm Performance on Dividend Distribution Policy and Model Selection*

Zeynep ÖZTÜRK<sup>1</sup>

#### Öz

Teknolojinin gelişmesi ve dünyanın küreselleşmesi ile günümüzde firmalarda maddi varlıklara verilen değer yanında bilgiyi temsil eden ve firmaya sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı sunan maddi olmayan varlık entelektüel sermaye de dikkatleri üstüne çekmiştir. Firmaların sürdürülebilir olması için kârlılığın maksimize edilmesi ve temettü politikasının da işlevsel olması önemlidir. Bu çalışmada, katma değerli entelektüel katsayı (VAIC) ile hesaplanan entelektüel sermayenin, entelektüel sermaye unsurlarının, firma performans ölçütü olarak aktif kârlılık oranı (ROA), firma büyüklüğü, hisse senedi mevcut fiyatı ve kaldıraç oranının firmaların temettü politikası üzerine etkisi olup olmadığı iki farklı Panel veri modellemesi ile araştırılması amaçlanmıştır. Model hem temettü dağıtımını hem de likidite açısından öne çıkan hisse senetlerini kapsayan BIST 25 Temettü endeksinde yer alan ve imalat sektöründe faaliyet gösteren 11 firmanın 2019-2021 dönemine ait verileri kullanılarak oluşturulmuştur. Verinin modele uyduğu en uygun model seçimi bilgi kriterleri vasıtasıyla, modellerin analizi ise Panel veri modellemesi ile yapılmıştır. Model 1’de entelektüel sermayenin temettü dağıtım oranına etkisi olmadığı, Model 2’de müşteri sermayesinin temettü dağıtım oranına etkisi olduğu sonucuna ulaşılırken her iki modelde firma performansı, firma büyüklüğü, hisse senedi mevcut fiyatı, kaldıraç oranı değişkenleri için benzer bulgular elde edilmiştir. Verinin modele uyumu en iyi Model 2’de sağlanmıştır.

**Jel Kodları:** C33, M41, G21, O16

**Anahtar Kelimeler:** Entelektüel Sermaye Katma Değer Katsayısı (VAIC), Entelektüel Sermaye, Temettü Politikası, Firma Performans Ölçütleri, Panel Veri Analizi

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İİBF, İşletme Bölümü, zozturk@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0475-1357



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

---

#### **Abstract**

With the advancement of technology and the globalization of the world, alongside tangible assets, intangible assets representing knowledge, providing sustainability and competitive advantage to companies, have drawn significant attention. In order for companies to remain sustainable, maximizing profitability and having a functional dividend policy are crucial. This study aims to investigate the impact of intellectual capital calculated through Value Added Intellectual Coefficient (VAIC), as well as the elements of intellectual capital, on dividend policy of firms. The study also explores the potential influence of firm performance indicators such as Return on Assets (ROA), firm size, stock current price, and leverage ratio on dividend policy, utilizing two distinct Panel Data models. The model is constructed using data from 11 companies listed in the BIST 25 Dividend Index, which includes stocks highlighted for both dividend distribution and liquidity operating in the manufacturing sector. The data covers the period from 2019 to 2021. The selection of the most appropriate model is based on information criteria, and model analysis is carried out through Panel Data modeling. Results from Model 1 suggest that intellectual capital does not significantly affect dividend distribution ratios. On the other hand, Model 2 concludes that customer capital has an impact on dividend distribution ratios. In both models, similar findings are observed regarding firm performance, firm size, stock current price, and leverage ratio variables. The best fit for the data is achieved in Model 2.

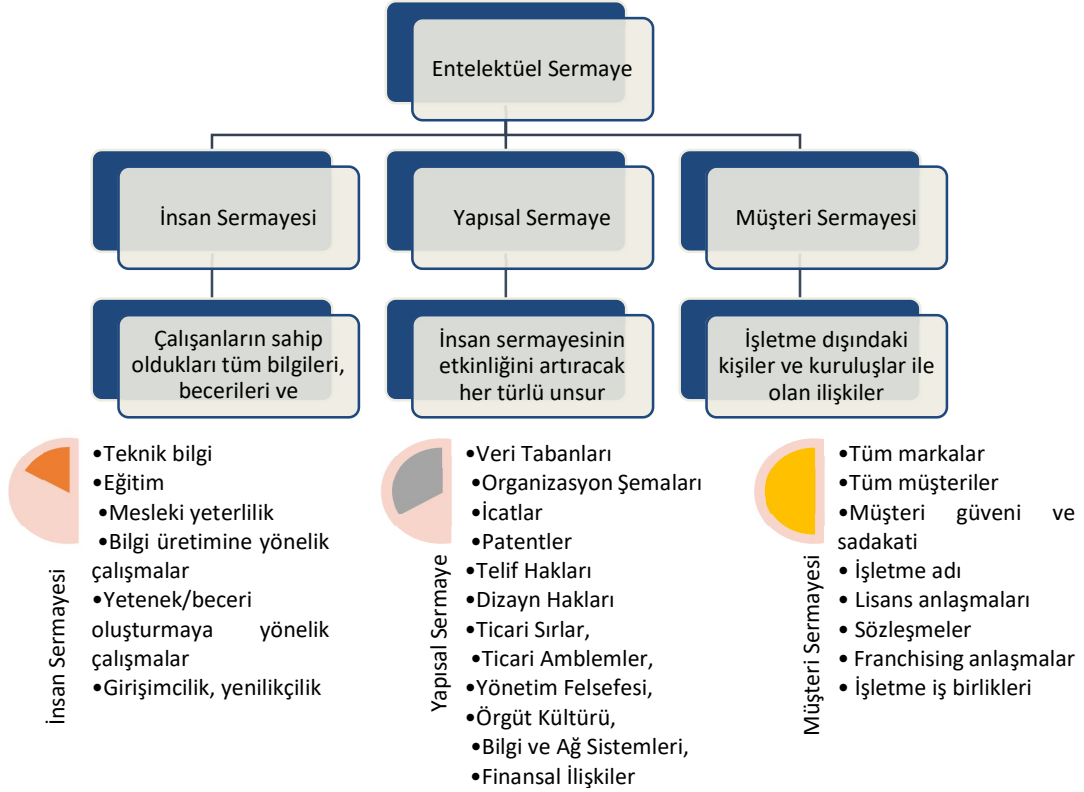
**Jel Codes:** C33, M41, G21, O16

**Keywords:** Value Added Intellectual Capital Coefficient (VAIC), Intellectual Capital, Dividend Policy, Firm Performance Measures, Panel Data Analysis

## 1. Giriş

Firmalar, güçlü bir rekabet düzeyine sahip olmak ve bilgiye dayalı ekonomiye ayak uydurmak için, insanların ve yapıların gücüyle bilgi birikimini katlayarak sürdürülebilir olmayı başarabilir (Gupta vd., 2020). Yani, dünyadaki küreselleşmenin etkisiyle firmalarda geleceğe yönelik stratejiler geliştirme ve doğru karar verme noktasında fiziksel sermaye kadar entelektüel sermaye de önem kazanmıştır. Fiziksel sermaye, maddi ve mali varlıkları kapsamaktadır: arazi, fabrika, donanım, likit gibi. Entelektüel sermaye ise, bilginin gücünü ifade eden bir kavramdır ve “bir şirketteki insanlar tarafından bilinen ve şirkete rekabet üstünlüğü kazandıran bütün şeylerin toplamını” ifade eder. Yani, entelektüel sermaye, işletmenin maddi, maddi olmayan ve bilgi varlıklarıdır (Bontis vd., 2000; Kujansivu & Lönnqvist, 2007). Entelektüel sermayenin unsurları Şekil 1’de verilmiştir.

Şekil 1: Entelektüel Sermayenin Alt Boyutları



**Kaynak:** Stewart (1997)

Stewart’a (1997) göre, Şekil 1’den entelektüel sermaye unsurlarının insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi olmak üzere 3 alt boyuta sahip olduğu, tanımları ve içerikleri görülür.

Herhangi bir firmanın en önemli hedeflerinden birisi, piyasa değerini maksimize etmektir. Yatırımcıların amacı ise, firmanın bugünkü değerini kendileri için maksimize etmektir. Temettü, işletmenin elde ettiği kârın ortaklarına dağıtılması olarak tanımlanmaktadır (Özaltın



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

vd., 2015: 398). Temettü kavramının literatüre girmesi, Lintner (1956), Miller & Modigliani (1961) tarafından olmuş ve Bhattacharya (1979), John & Williams (1985) ile Miller & Rock (1985) tarafından “Sinyalleme Teorisi” adlı çalışmayla geliştirilmiştir. Sinyalleme Teorisinde, temettü dağıtımına ilişkin değişimlerin, firmaların gelecekteki kazançları hakkında bilgi verdiği savunulmaktadır. Bir firmanın temettü dağıtım politikalarını finansal performans, mevcut fonlama gereksinimleri, nakit pozisyonları, yatırım planları, fonlama fırsatları, hissedar beklentileri, mevzuat ve şirketin ana sözleşmesinin şartları etkiler (Yıldız, 2012).

Firma performansı, genellikle bir firmanın finansal durumunun ne kadar iyi olduğunu ve varlıklarının ne ölçüde verimli bir şekilde kullanıldığını ifade eder. Finansal performansın ölçülmesi için finansal tablolardan elde edilen finansal oranlar sıkça kullanılır. Bu oranlar, kâr, likidite, faaliyet, borçluluk (kaldıraç) ve piyasa oranları gibi çeşitli kategorilerde toplanabilir. Kârlılık oranları, firmanın ne kadar kârlı olduğunu değerlendirmek için kullanılır. Bunlar arasında brüt kâr marjı, net kâr marjı, öz kaynak kârlılığı ve yatırılan sermaye kârlılığı gibi oranlar bulunur. Likidite oranları, firmanın kısa vadeli borçlarını ödeme kabiliyetini gösterir. Bunlar arasında cari oran, asit test oranı ve nakit oranı gibi oranlar yer alır. Faaliyet oranları, firmanın varlıklarını ne kadar etkin bir şekilde kullandığını değerlendirmek için kullanılır. Bunlar arasında varlık devir hızı, stok devir hızı ve alacak devir hızı gibi oranlar bulunur. Borçluluk oranları, firmanın borçlanma düzeyini ve finansal riskini değerlendirmek için kullanılır. Bunlar arasında borç ödeme kapasitesi oranları, öz kaynak oranları ve borçluluk oranları yer alır. Piyasa oranları, firmanın piyasa değerini ve hisse senedi performansını değerlendirmek için kullanılır. Bunlar arasında hisse senedi fiyat-kazanç oranı, piyasa değeri/defter değeri oranı ve hisse senedi getiri oranları yer alır. Bu finansal oranlar, bir firmanın performansını ölçmek ve analiz etmek için kullanılan önemli araçlardır. Bu çalışmada, temel olarak firmanın performans göstergesi olarak kârlılık rasyoları kullanılmıştır. Aktif kârlılık oranının (ROA) bir performans ölçütü olarak kullanılmasının nedeni, ROA istatistiğinin yatırımcıları, şirketin yatırımlarını net gelire dönüştürme verimliliği hakkında bilgilendirmesidir. Bu nedenle, daha az yatırımla daha fazla para ürettiğini gösterdiği için daha yüksek bir ROA tercih edilir. ROA, bir işletmenin kullanım kapasitesini ölçer (Xu & Liu, 2021).

Temettü dağıtım politikalarının, entelektüel sermayenin ve entelektüel sermaye alt boyutlarının firmaların performansı üzerindeki etkileri ile ilgili ayrı ayrı finansal alanda bugüne kadar pek çok çalışma yapılmıştır. Ancak, entelektüel sermayenin, alt boyutlarının ve firma performansının temettü dağıtım politikasına etkisi üzerine yapılan az sayıda çalışmaya rastlanmıştır.

## 2. Literatür Taraması

Bu bölümde, öncelikle, entelektüel sermayenin firma performansı üzerine etkisi çerçevesinde yapılmış çalışmalardan daha sonra temettü dağıtım politikalarını etkileyen faktörlere dair çalışmalardan bahsedilecektir. Ertaş & Coşkun (2005), turizm sektörü için entelektüel sermaye kavramını inceledikten sonra İMKB'de faaliyet gösteren şirketler üzerinde deneysel bir uygulama yapmıştır. Entelektüel sermayenin ölçümü için VAIC yöntemi kullanılmıştır. Turizm firmalarının entelektüel sermaye unsurlarına önem vermesine rağmen, şirket performansı için

en önemli unsurun yapısal sermaye olduğu sonucuna varılmıştır. Karacaer & Aygün (2009) çalışmasında entelektüel sermayenin piyasa değeri, verimlilik ve kârlılık üzerindeki etkisini 50 İMKB şirketi üzerinden incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre, sermaye etkinliği ile kârlılık ve verimlilik arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yani, sermaye etkinliği arttıkça şirketlerin verimlilik ve kârlılığı da artmaktadır. Ancak, yapısal sermaye etkinliği ile bağımlı değişkenler (piyasa değeri, verimlilik, kârlılık) arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Yani, yapısal sermaye etkinliği, piyasa değeri, verimlilik ve kârlılık üzerinde doğrudan bir etkiye sahip değildir. Zor & Cengiz (2013), BİST enerji sektöründe yer alan şirketler üzerinden entelektüel sermayenin Hesaplanan Maddi Olmayan Değer Yönteminden elde edilen veriler ile Piyasa Değeri/Defter Değeri yöntemi karşılaştırılarak entelektüel sermaye ile firma değeri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. İşletme performansını etkileyen temel unsurların maddi varlıklar olduğunu ve incelenen enerji şirketlerinin entelektüel sermaye varlıklarına önem vermediklerini ortaya koymuşlardır. Kendirli & Konak (2015) çalışmasında, entelektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisi olup olmadığını Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 12 şirket üzerinden bulmayı amaçlamıştır. Çalışmada, Panel Veri Analizi tekniği kullanılarak Entelektüel Katma Değer Katsayısı yöntemi uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre, müşteri sermayesi ve insan sermayesinin firma performansı ve verimlilik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Yani, müşteri sermayesi ve insan sermayesinin artması, firmanın performansını ve verimliliğini olumlu yönde etkilemektedir. Rehman vd. (2022), entelektüel sermayenin üç bileşeninin etkisine dayalı olarak 20 geleneksel ve İslami bankanın performansını incelemişlerdir. Tahmine dayalı analiz kullanarak VAIC'nin bankaların performansını olumlu yönde etkilediği sonucuna varmışlardır. Ahmad & Ahmed (2016), 2008'den 2013'e kadar entelektüel sermaye ile 78 finans firmasının performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmek için çoklu regresyon yöntemini kullanmışlardır. Entelektüel sermayenin alt boyutlarının firma performansları üzerine etkisine bakıldığında insan sermayesinin finansal şirketlerin performansı üzerinde en büyük etkiye sahip olduğu, yapısal sermayenin performans üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı ve VAIC'nin performans ile anlamlı ve pozitif bir ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Bir şirketin piyasa değerini etkileyen kararlar üç farklı kategoriye ayrılır: yatırım kararları, fonlama kararları, temettü dağıtım politikası kararları (Yıldız vd., 2014: 186). Bir firmanın ana hedefine ulaşmada başka hangi faktörlerin uygun olduğunu anlamak için farklı çalışmalar yapılmıştır (Brealey vd., 2020; Damodaran, 2006; Miglietta vd., 2018). Son yıllarda, yatırımcılar için değer yaratmak amacıyla temettü politikasının rolünü araştıran çalışmalar da giderek artmıştır (örneğin, Battisti vd., 2019). Battisti vd. (2021) entelektüel sermayenin (IC) bir firmanın temettü politikası üzerindeki etkisini deneysel olarak test etmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca yazarlar, CEO özelliklerinin (cinsiyet, yaş ve eğitim) bu ilişki üzerindeki moderatör etkisini araştırmıştır Bontis vd. (2000), Kanada'daki halka açık şirketler üzerinde yapılan bir araştırmada, entelektüel sermayenin temettü politikaları üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Sonuçlar, entelektüel sermayenin artmasıyla temettü dağıtım oranlarının arttığını göstermiştir. Al-Shammari vd. (2011) tarafından, Kuveyt'teki halka açık şirketler üzerinde yapılan bir çalışmada, entelektüel sermayenin temettü politikaları üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Bulgular, entelektüel sermayenin artmasıyla temettü ödemelerinin arttığını ve temettü politikalarında bir değişiklik yapmanın entelektüel sermayenin değerini

artırabileceğini göstermiştir. Chen & Cheng (2012) tarafından, Tayvan'daki şirketler üzerinde yapılan bir araştırmada, entelektüel sermaye ve temettü politikaları arasındaki ilişki incelenmiştir. Bulgular, entelektüel sermayenin artmasıyla temettü dağıtımının arttığını ve bu ilişkinin pozitif olduğunu göstermiştir. Zéghal & Maaloul (2013), Fransa'daki şirketler üzerinde yapılan bir araştırmada, entelektüel sermaye ve temettü politikaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular, entelektüel sermayenin artmasıyla temettü ödemelerinin arttığını ve entelektüel sermayenin temettü politikalarını etkileyebileceğini göstermiştir.

### 3. Metodoloji

Bu çalışma, entelektüel sermayenin temettü politikası üzerindeki etkisine ve en uygun model seçimine ilişkin ampirik kanıtlar sunmaktadır. Bu bölümde metot, yöntem ve elde edilen bulgular sunulacaktır.

#### 3.1. Örneklem

Tüm finansal veriler, yönetsel ve finansal çalışmalarda yaygın olarak kullanılan veri kaynakları olan investing.com ve kap.org.tr sitelerinden toplanmıştır. BIST Temettü 25 Endeksi, BIST Temettü Endeksi'nin ilk üçte biri, değerlendirme tarihindeki temettü verimine göre büyükten küçüğe sıralanan, ortalama halka açık piyasa değeri en yüksek 25 paydan oluşmaktadır. BIST Temettü 25 endeksinde firmalar mali, teknoloji, iletişim, enerji, perakende, gayrimenkul, inşaat ve imalat sektörlerinde faaliyet göstermektedirler. Endeksteki firmalardan imalat alanında faaliyet gösteren firmaların 11 tane ve firmalar arasında % 44'ünü içermesi ve sektör özelliklerine göre finansal oranların farklılaşmasından dolayı, bu çalışmada örneklem BIST Temettü 25 endeksinde işlem gören imalat sektöründe faaliyet gösteren firmalardan oluşmaktadır. Veri 2019-2021 döneminde yıllık olarak toplanmıştır. Panel veri modellerinin test edilmesi ve analizi için, R Studio yazılım programı kullanılmıştır. BIST temettü endeksinde işlem gören imalat sektöründeki firmalar tablosu Tablo 1'deki gibidir.

**Tablo 1: BİST 25 Temettü Endeksinde İmalat Firmaları**

AEFES	CCOLA	FROTO	TOASO
AKSA	EGEEN	ISDMR	VESBE
	ALKIM	EREGL	OTKAR

#### 3.2. Değişkenlerin Tanımlanması

Dünyanın küreselleşmesi ile maddi varlıklara verilen değer yanında bilginin de önemi artmış, maddi olmayan varlıklar da ön plana çıkmıştır. Bir şirkete rekabet avantajı sağlayan bilgi birikiminin toplamı olan entelektüel sermaye giderek daha önemli hale gelmektedir. Bu çalışmada, entelektüel sermayenin ve firma performanslarının temettü üzerinde etkisi olup olmadığı panel model ile modellenmiştir. Firmaların temettü politikası için yıllık temettü dağıtım oranı, entelektüel sermayenin hesaplanması için Entelektüel Katma Değerli Katsayı yöntemi (VAIC), firma performans ölçütü olarak aktif kârlılık oranı (ROA), kontrol değişkeni olarak da firma büyüklüğü ve kaldıraç oranı alınmıştır



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

Literatürde entelektüel sermayenin tespit edilmesi ve ölçülmesi için kullanılan birçok ölçme metodu vardır. Bu çalışmada, entelektüel sermaye için Katma Değerli Entelektüel Sermaye Katsayısı (VAIC) ölçüm yöntemi kullanılmıştır. Entelektüel sermayenin yaygın olarak kullanılan bir ölçüsü olan Entelektüel Sermaye Katma Değer Katsayısı (VAIC), maddi ve maddi olmayan varlıkların etkisini firma performans değerlendirmesine dâhil eder. Bu nedenle bu çalışmada, işletmelerin entelektüel sermayelerinin ölçülmesi için “Entelektüel Katma Değer Katsayısı” metodu kullanılmıştır. Ante Pulic tarafından geliştirilmiş olup bir firmanın yönetimi, çalışanları, yatırımcıları, hissedarları, ortakları ve diğer paydaşları tarafından elde edilen katma değer etkinlik katsayısının ölçülmesini sağlayan analitik bir metottur (Pulic, 2004: 63). VAIC, Denklem (1)'deki üç temel ölçümün toplamını ifade eder (Pulic, 2004: 63).

$$VAIC = HCE + CEE + SCE \quad (1)$$

Denklem (1)'e göre,

VAIC: Firmanın entelektüel katma değer katsayısını,

CEE: Firmanın müşteri sermaye etkinlik katsayısını,

HCE: Firmanın insan sermayesi etkinlik katsayısını,

SCE: Firmanın yapısal sermaye etkinlik katsayısını ifade etmektedir. Bir firmanın entelektüel katma değer katsayısı ne kadar yüksekse, firmanın toplam kaynakları tarafından üretilen katma değer de o kadar yüksektir. (Pulic, 2000: 3). CEE, HCE ve SCE ise, Denklem (2)'deki gibi hesaplanmaktadır.

$$CEE = EVA/CE \quad HCE = EVA/HC \quad SCE = SC/EVA, (SC = EVA - HC) \quad (2)$$

Burada Denklem (2)'ye göre,

EVA: Firmanın kullanılan sermayesini (varlıkların defter değeri),

HC: Firmanın insan sermayesini (toplam maaş ve ücret giderleri),

SC: Firmanın yapısal sermayesini (insan sermayesi dışında kalan katma değeri)

CE: Kullanılan Sermaye (Öz kaynaklar + Uzun vadeli yabancı kaynaklar) olarak ifade edilmektedir. CEE, HCE ve SCE'nin elde edilebilmesi için Ekonomik Katma Değer Katsayısı'nın (EVA) da hesaplanması gereklidir. EVA, bir firmanın dönemden döneme faaliyet performansını ölçer ve periyodik olarak bir firmanın kâr veya zarar değerinin yıllık miktarını, vergi sonrası faaliyet kârı ile toplam sermaye maliyeti arasındaki farkı temsil eder. (Fındık, 2013: 92). EVA değeri pozitif veya negatif değer olabilir. Pozitif bir EVA, şirkete yapılan yatırımların şirkette yer alan insanlar için değer yarattığını gösterir. Negatif bir EVA ise, kurumsal bir yatırımcının şirkete yaptığı yatırımın değerinin düştüğünü gösterir. EVA hesaplama formülü Denklem (3)'te verilmiştir:

$$EVA = (1 - \text{Firmanın Vergi Oranı}) * (\text{Faiz ve Vergi Öncesi Kar}) - (\text{Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti}) * (\text{Toplam Aktifler}) \quad (3)$$

EVA'yı hesaplamak için gerekli formülün bileşenlerinden biri olan ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (WACC), şirketin hisse senedi ve borç maliyetlerini, sermayenin toplam değeriyle ağırlıklandırarak hesaplanan şirketin genel sermaye maliyetidir. Denklem (4)'te hesaplanmaktadır.



$$AOSM = (ToplamBorç/ToplamKaynak) * (BorcunOranı) * (1 - VergiOranı) + (Özkaynak/ToplamKaynak) * (ÖzSermayeMaliyeti) \quad (4)$$

Öz Sermaye maliyeti, hissedarların bir şirkete yatırdıkları sermayenin maliyetidir. Öz Sermaye maliyeti, Gordon Büyüme Modeli veya Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli kullanılarak hesaplanabilir. Öz Sermaye maliyetini  $ke = (D1/P0) + g$  formül ile belirlenir. Burada, beklenen büyüme oranı (g), gelecek yılın temettü oranı D1 ve mevcut hisse senedi fiyatı da P0 ile gösterilir. Beklenen büyüme oranı ise, Denklem (5)'deki gibi hesaplanır:

$$g = \text{ÖzkaynakGetirisi} * \text{YenidenYatırımOranı} \quad (5)$$

Denklem (5)'de Öz Kaynak Getirisi= Net Kâr/(Öz sermaye ve Yeniden Yatırım Oranı=1-Kâr Dağıtım Oranı) formülleri ile elde edilir. Bu çalışmada kullanılan değişkenlere ait bilgiler Tablo 2'de verilmiştir.

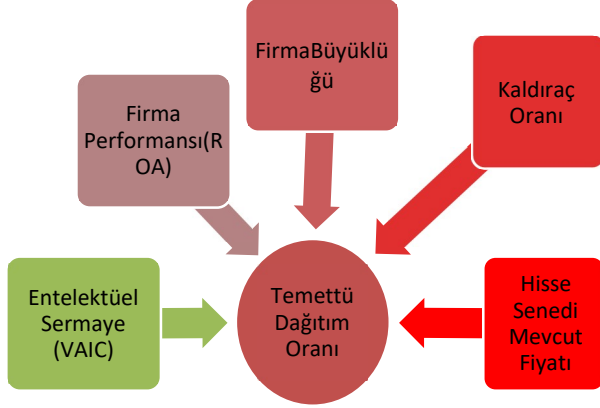
**Tablo 2: Değişkenlerin Tanımlanması**

Değişkenler	Değişken Açılımı	Değişken Türü	Formülü
SCE	Yapısal Sermaye Etkinlik Katsayısı	Bağımsız Değişken	Yapısal Sermaye/EVA
HCE	İnsan Sermayesi Etkinlik Katsayısı	Bağımsız Değişken	EVA/Toplam Maaş ve Ücretler
CEE	Müşteri Sermayesi Katsayısı	Bağımsız Değişken	EVA/Yatırılan Sermaye
VAIC	Entelektüel Katma Değer Katsayısı	Bağımsız Değişken	SCE+HCE+CEE
ROA	Aktif Kârlılık Oranı	Bağımsız Değişken	Dönem Net Kârı/Toplam Aktif
LEV	Kaldıraç Oranı	Kontrol Değişkeni	Toplam Borç/Toplam Aktif
BUY	Şirket Büyüklüğü	Kontrol Değişkeni	Ln(Toplam Aktif)
TEM	Temettü Oranı	Bağımlı Değişken	Temettü Dağıtım Oranı
GKP	Gelecek Yıl Kâr Payı	Kontrol Değişkeni	Gelecek Yıl Kâr Payı
HSMF	Hisse Senedi Mevcut Fiyatı	Kontrol Değişkeni	Hisse Senedi Mevcut Fiyatı

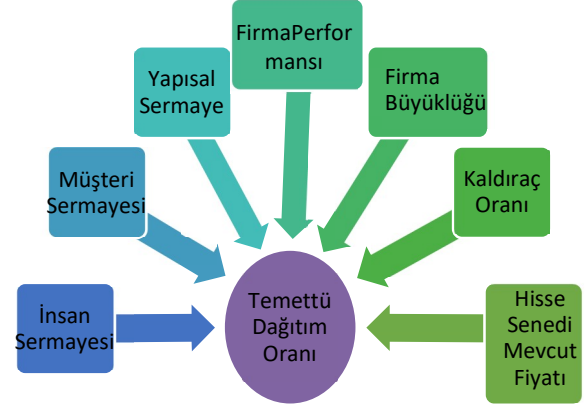
### 3.3 Ampirik Model

BIST 25 Temettü endeksinde işlem gören imalat firmalarının temettü dağıtım politikalarını etkileyen faktörleri belirlemek için aşağıda iki panel model denklemi kurulmuştur. İlk panel model "Model 1" ve ikinci panel model "Model 2" olarak isimlendirilmiştir. Bu çalışmada modelleme için tercih edilen değişkenler, denklem ve teoriler literatürden yola çıkılarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Şekil 2: Model 1 için Kuramsal Yapı



Şekil 3: Model 2 için Kuramsal Yapı



Model 1 ile entelektüel sermaye katsayısının (VAIC) ve firma performansının (ROA) temettü politikası (TEM) üzerindeki etkisi hisse senedi mevcut fiyatı (HSMF), firma büyüklüğü (BUY) ve kaldıraç oranı (LEV) kontrol değişkenleri kullanılarak ölçmek hedeflenmiştir. Model 2 ile entelektüel sermaye alt boyutları olan insan sermayesi (HCE), müşteri sermayesi (CEE), yapısal sermaye (SCE) ve ayrıca firma performansının (ROA) temettü politikası (TEM) üzerindeki etkisi hisse senedi mevcut fiyatı (HSMF), firma büyüklüğü (BUY) ve kaldıraç oranı (LEV) kontrol değişkenleri kullanılarak ölçmek hedeflenmiştir.

Model 1

$$TEM_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 VAIC_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 \ln \ln HSMF_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 \ln \ln BUY_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Model 2

$$TEM_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 SCE_{it} + \beta_2 CEE_{it} + \beta_3 HCE_{it} + \beta_4 ROA_{it} + \beta_5 \ln \ln HSMF_{it} + \beta_6 LEV_{it} + \beta_7 \ln \ln BUY_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Modellerin bağımlı değişkeni  $TEM_{it}$ , i. firmanın t yılındaki temettü dağıtım oranını, bağımsız değişkenler  $HCE_{it}$  i. firmanın t yılındaki insan sermaye etkinlik katsayısını,  $CEE_{it}$  i. firmanın t yılındaki müşteri sermaye etkinlik katsayısını,  $SCE_{it}$  i. firmanın t yılındaki yapısal sermaye etkinlik katsayısı,  $ROA_{it}$  i. firmanın t yılındaki aktif kârlılık oranı,  $VAIC_{it}$  i. firmanın t yılındaki entelektüel katma değer katsayısını ve kontrol değişkenler  $HSMF_{it}$  i. firmanın t. yılındaki hisse senedi mevcut fiyatını,  $BUY_{it}$  i. firmanın t. yılındaki şirket büyüklüğünü ve  $LEV_{it}$  i. firmanın t. yılındaki kaldıraç oranını ve  $\varepsilon_{it}$  ise, hem yatay kesitler arası hem de zamana göre değişen, gözlemlenemeyen değişkenlerin etkisini göstermektedir.

#### 4. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 3, model için örneklemden elde edilen değişkenlere ait verilerin tanımlayıcı istatistiklerini (minimum, maksimum, ortalama ve standart sapma değerlerini) göstermektedir.

**Tablo 3: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri**

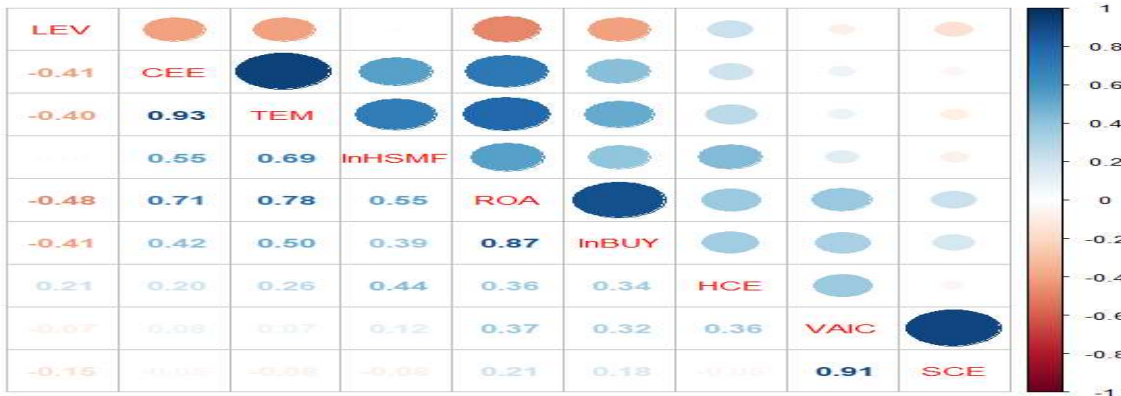
Değişkenler	Minimum	Maximum	Ortalama	Std. Sapma
HSMF	7,880	1758,000	241,400	514,740
TEM	0,521	60,300	8,747	17,715
SCE	0,931	30,206	6,300	10,729
HCE	-4,708	88,176	12,189	27,058
CCE	-0,006	9,473	0,901	2,845
VAIC	-3,497	89,239	19,390	26,876
ROA	0,057	0,867	0,396	0,251
LEV	0,197	0,780	0,570	0,214
BUY	13,955	18,655	16,621	1,562

Tablo 3'e göre tüm örnekleme ROA değişkeni için ortalama 0,396, minimum 0,057 ve maksimum 0,867 ve standart sapması 0,251 olarak bulunmuştur. Ortalama entelektüel katma değer katsayısı 19,390'dır. Ayrıca, sırasıyla 12,189, 6,300 ve 0,901 değerleri HCE, SCE ve CCE değişkenlerinin ortalama değerleridir. Minimum temettü dağıtım oranı 0,521, maksimum temettü dağıtım oranı 60,300 olmak üzere ortalama temettü dağıtım oranı 8,747 olarak elde edilmiştir. HSMF değişkeninin minimum 7,880, maksimum 1758,000 olmak üzere ortalama HSMF 241,400 olduğu bulunmuştur.

#### 4.1. Korelasyon Matrisi

Değişkenler arasındaki kuramsal geçerliliğin sınanması için değişkenler arasındaki ilişkilerin varlığının bulunması gerekir. Bu nedenle, Pearson Korelasyon katsayıları matrisi Şekil 4'te gösterilmiştir.

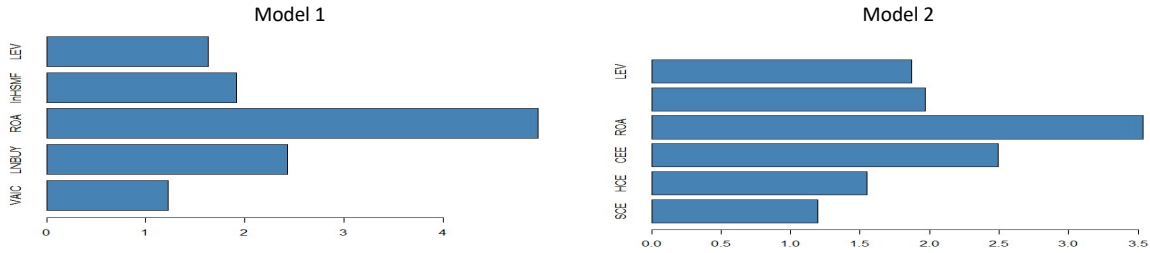
**Şekil 4: Korelasyon Matrisi**



Bağımsız değişkenlerin aralarındaki ilişkiyi gösteren korelasyon katsayı değerleri bazı değişkenler için yüksek korelasyonludur. CEE ile TEM arasında pozitif yönlü olarak 0,93, ROA ile BUY arasında pozitif yönlü olarak 0,87, VAIC ile SCE arasında pozitif yönlü olarak 0,91 oranında yüksek korelasyon vardır. Bu nedenle Panel modeller kurulurken modellerde çoklu doğrusal bağlantı problemi oluşmaması için en uygun değişkenler belirlenerek modeller yapılandırılmıştır.

Ayrıca, Model 1 ve Model 2 için Şekil 5'te görüldüğü gibi tüm değişkenlerin varyans şişirme faktörü (VIF) değeri 5'in altındadır. Dolayısıyla çoklu bağlantı sorunu yoktur (Tabachnick & Fidell, 2012).

**Şekil 5: İki Panel Model İçin VIF Değerleri Grafiği**



#### 4.2. Panel Model Analizi

Çalışmadaki tüm değişkenlerin gözlemlenmesi 2019 ve 2021 arasında kayıp gözlem olmadan elde edildi ve dengeli bir panel veri seti oluşturuldu. Firmalardan alınan bilgiler doğrultusunda bilgi elde etme sınırlı olduğundan zaman boyutu sınırlayıcı olarak alınmış ve 3 yılı kapsamaktadır. Çok az gözlem içeren panel veri kümeleri için zaman boyutu önemlidir. Mikro panel tanımının literatürde ve panel veri ekonometrisinde zaman boyutunda olası istikrarsızlıklar nedeniyle sahte regresyon riskinin olmadığı bilinmektedir (Baltagi, 2005: 237-238). Bu nedenle birim kökleri test ederken herhangi bir varsayımda bulunulmasına gerek yoktur.

#### 4.3. Model Tahmini İçin Model Seçimi

Öncelikle, modelin hangi panel modelle tahmin edilmesi gerektiğini belirlemek için bazı testlere ihtiyaç vardır. F-testi (Chow), modelin havuzlanmış etkiler modeli (OLS) veya sabit etkiler modeli kullanılarak mı tahmin edilmesi gerekip gerekmediğini belirlemek için kullanılır. Tahminin havuzlanmış etkiler modeliyle mi yoksa rastgele etkiler modeliyle mi yapıldığını belirlemek için Breusch-Pagan LM testi, rastgele etkiler modeliyle mi yapıldığını belirlemek içinde Hausman testi kullanılır. Tablo 4, Model 1 ve Model 2 için model seçimini gösteren test istatistik değerleri, olasılık değerleri ve hipotezleri gösterir.

**Tablo 4: Panel Model Seçim Test İstatistikleri**

Modeller	OLS vs. Sabit Etkili Model	OLS vs. Rasgele Etkili Model	Rasgele Etkili Model vs. Sabit Etkili Model
<b>Test İstatistikleri</b>	Chow Testi F test Değeri (p-değeri)	Breusch-Pagan LM Testi Ki Kare Değeri (p- değeri)	Hausman Test Ki Kare Değeri (p- değeri)
<b>Model 1</b>	7,814 (<0,001) Sabit Etkili Model Kabul	1,011 (0,315) Havuzlanmış Model Kabul	50,698 (<0,001) Sabit Etkili Model Kabul
<b>Model 2</b>	2,518 (0,048) Sabit Etkili Model Kabul	0,718 (0,397) Havuzlanmış Model Kabul	42,852 (<0,001) Sabit Etkili Model Kabul
<b>Hipotez</b>	H <sub>0</sub> : OLS model sabit etkili modelden daha uygundur.	H <sub>0</sub> : OLS model rasgele etkili modelden daha uygundur.	H <sub>0</sub> : Rasgele etkili model uygundur.

Tablo 4'e göre istatistik ve olasılık değerleri değerlendirildiğinde her iki model içinde Sabit Etkili panel veri model seçilir. Sabit Etkili Model 1 için tahmin sonuçları Tablo 5'te gösterilir.

**Tablo 5: Model 1 İçin Maksimum Olabilirlik Tahmin Sonuçları**

Değişkenler	Tahmin	Standart Hata	t değeri	p değeri
VAIC	-0,002	0,019	-0,106	0,917
LNBUY	232,913	86,120	2,704	0,015*
ROA	156,028	31,645	4,930	<0,001*
lnHSMF	-11,968	3,949	-3,030	0,008*
LEV	-5,511	1,962	-0,200	0,844
F-istatistik değeri:13,219, R-kare:0,795			p değeri<0,001	

Panel veri modelleri, hata terimi için değişen varyans ve otokorelasyon gibi çeşitli varsayımlara sahiptir. Değişen varyanslar, varyansların homojenliği varsayımının geçerli olmadığı anlamına gelir. Yani, hata terimlerinin varyansları tüm birimler için farklıysa ve kovaryansları sıfır değilse, değişen varyans sorunu yaşanmaktadır, denir. Bu çalışmada, Breusch-Pagan varyans testi kullanılarak varyans varsayımları yapılmıştır. Hata terimleri arasındaki ilişki ise, otokorelasyon varsayımını gösterir. Bu çalışmada otokorelasyon varsayımları Breusch-Godfrey/Wooldridge testi kullanılarak yapılmıştır. H<sub>0</sub> hipotezi, "serilerin otokorelasyon içermediğini" belirtir.

Örneklemden herhangi bir firmada ortaya çıkan değişimin diğer firmaları da etkileyip etkilemeyeceğinin tespiti yani firmalar arasındaki yatay kesit bağımlılığı için Breusch-Pagan (1980) tarafından bulunan ve Pesaran vd. (2008) tarafından sapması düzeltilerek geliştirilen yatay kesit bağımlılık testiyle incelenmiştir. Değişen Varyans, yatay kesit bağımlılık ve oto korelasyon varsayımlarının sınanması için elde edilen analiz sonuçları Tablo 6' da görülmür.

**Tablo 6: Model 1 Varsayım Sınama Test İstatistikleri**

<b>Değişen Varyans</b> Breusch-Pagan test BP = 18.514. p-değeri = 0.003
<b>Yatay Kesit Bağımlılık</b> Breusch-Pagan LM test Ki-Kare = 77.312. p-değeri = 0.025
<b>Otokorelasyon</b> Breusch-Godfrey/Wooldridge test Ki-Kare = 11.652. p-değeri = 0.009

Tablo 6'ya göre değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılık sorunları olduğu elde edilir. Tahminin tutarsızlığı ancak değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinden en az birinin varlığında etkilidir. Bu durumda standart hatalar, parametre tahminlerini etkilemeden düzeltilmeli (robust standart hatalar elde etmek için) veya mümkünse uygun bir yöntem kullanılarak tahmin edilmelidir. Uygulamada en çok karşılaşılan bazı robust tahminciler şunlardır: AR(1) kalıntılı doğrusal modeller, Parks-Kmenta tahmincisi, Huber & White tahmincisi, Beck-Katz tahmincisi, Arellano, Froot & Rogers tahmincisi, Driscoll & Kraay tahmincisi, Newey-West tahmincisidir. Sabit etkiler modeli için en uygun Robust tahminci Arellano, Froot & Rogers tahmincisidir. Bu tahminci, değişen varyans, otokorelasyon gibi sorunları ele almakta ve robust sonuçlar elde etmektedir (Arellano ,1987; Froot, 1989). Bu nedenle. Arellano, Froot & Rogers tahmincisi ile Model 1 tahmin edilmiştir.

**Tablo 7: Model 1 İçin Robust Tahmin Sonuçları**

Değişkenler	Tahmin	Standart Hata	t değeri	p değeri
VAIC	-0,002	0,007	-0,308	0,767
LNBUY	232,913	45,961	5,068	<0,001*
ROA	156,028	41,669	3,745	0,002*
lnHSMF	-11,968	2,387	-5,015	<0,001*
LEV	-5,511	19,684	-0,280	0,783

Model 1'de BUY, ROA ve HSMF değişkenleri temettü oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir.

Şimdi de Model 2'ye ait tahminleri elde edelim. Tablo 8'de Model 2'ye ait Sabit Etkili Model tahminine ait sonuçlar görülmektedir.

**Tablo 8: Model 2 İçin Maksimum Olabilirlik Tahmin Sonuçları**

Değişkenler	Tahmin	Standart Hata	t değeri	p değeri
SCE	0.003	0.014	0.169	0.868
CEE	2.812	0.639	4.400	<0.001*
HCE	0.044	0.045	0.986	0.340
ROA	52.165	34.146	1.528	0.147
lnHSMF	-7.402	2.985	-2.480	0.025*
lnBUY	175.131	62.296	2.811	0.013*
LEV	-28.000	20.718	-1.351	0.197
F-istatistik değeri: 21.878		p değeri <0.001	R <sup>2</sup> :0.911	

Panel veri Model 2’de hata terimi ile ilgili temel varsayımlar olarak değişen varyans, yatay kesit bağımlılık ve otokorelasyon varsayımları sınandı ve Tablo 9’da gösterilmiştir.

**Tablo 9: Model 2 Varsayım Sınama Test İstatistikleri**

<b>Değişen Varyans</b> Breusch-Pagan test BP = 36.376. p-değeri = <0.001
<b>Yatay Kesit Bağımlılık</b> Breusch-Pagan LM test Ki-Kare = 80.967. p-değeri = 0.013
<b>Otokorelasyon</b> Breusch-Godfrey/Wooldridge test Ki-Kare = 8.570. p-değeri = 0.036

Tablo 9’da değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılık sorunları olduğu bulunur. Bu nedenle Sabit etkiler modeli için en uygun Robust tahmin edicisi Arellano. Froot ve Rogers tahmincisi ile Tablo 10’da tahmin elde edilmiştir.

**Tablo 10: Model 2 İçin Robust Tahmin Sonuçları**

Değişkenler	Tahmin	Std. Hata	t değeri	p değeri
SCE	0,002	0,004	0,597	0,560
HCE	0,044	0,029	1,507	0,153
CEE	2,812	0,537	5,237	<0,001*
ROA	52,164	23,365	2,232	0,041*
lnHSMF	-7,402	2,253	-3,286	0,005*
lnBUY	175,131	58,080	3,015	0,008*
LEV	-28,000	16,798	-1,667	0,116

Tablo 10’a göre ROA ve CEE (müşteri sermayesi), BUY ve HSMF değişkenlerinin temettü dağıtım oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğu elde edilir.

#### 4.4. Model Karşılaştırması İçin En Uygun Model Seçimi

Bilgi Kriterleri, aynı bağımlı değişkene sahip farklı modelleri karşılaştırmak ve aralarında seçim yapmak için kullanılır. Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Bayes Bilgi Kriteri (BIC) en yaygın olarak

model seçiminde kullanılır. Bu kriterler, modellerin verilen verilere ne kadar iyi uyduğunu ölçmeye yardımcı olur.

Yum (2022) sabit etkili panel veri modelleri için AIC ve BIC gibi model seçim kriterleri üzerine bir simülasyon çalışması yapmış ve özellikle, AIC'in bir zaman boyutu çok küçük olmadığı sürece başarılı bir şekilde çalıştığı sonucunu elde etmiştir.

Bilgi Kriterlerinin Tahmini Denklem (8)'de verilmiştir.

$$\log AIC = \frac{2k}{n} + \log\left(\frac{RSS}{n}\right)$$
$$\log BIC = \frac{k}{n} \log(n) + \log\left(\frac{RSS}{n}\right)$$

Burada,  $RSS = \sum \hat{\mu}_i$ ,  $k$  parametre sayısını ve  $n$  gözlem sayısını gösterir (8)

Farklı modeller karşılaştırılırken. AIC ve BIC değeri en düşük olan model tercih edilir çünkü gereksiz parametre sayısı arttıkça ceza nedeniyle AIC/BIC değeri de artacaktır. Son olarak, Bilgi Kriterleri değeri en düşük olan modelin verilen verilere daha uygun olduğu kabul edilir.

**Tablo 11: En Uygun Model Seçimi**

	AIC	BIC
Model 1	186.84	210.784
Model 2	163.448	190.386

Bilgi Kriterleri değeri en düşük olan model en uygun model olduğundan Tablo 11' e göre Model 2'nin verilere daha uygun olduğu görülür.

## 5. Sonuç

Bilgi küreselleşen dünyada gün geçtikçe gücünü arttırmaktadır. Firmalar içinde bilgi birikimi, maddi duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıkları kapsayan entelektüel sermaye de öne çıkmaktadır. Firmalar arasında rekabet gücünü arttıracak etkenlerin başında fiziksel sermaye gelse de günümüzde bu noktada entelektüel sermaye de hızla önem kazanmaktadır.

Temettü dağıtımını ise, firmaların elde ettiği kârın yatırımcılarına dağıtılmasıdır. Temettü dağıtım oranına firmaların fiziksel sermayesinin etkisinin olması açıktır ancak bu çalışma entelektüel sermayenin de temettü dağıtım oranına etkisi olup olmadığını görmeyi amaçlamıştır. Literatürde temettü dağıtım oranını etkileyen faktörlerin tespiti için üzerinde yapılan birçok çalışma olsa da entelektüel sermayenin ve unsurlarının temettü üzerindeki etkisini gösteren çalışma az bulunmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de temettü dağıtım oranı üzerinde entelektüel sermaye, entelektüel sermaye unsurları, firma performansı ve hisse senedi mevcut fiyatı, firma büyüklükleri ve kaldıraç oranı faktörlerinin etkisinin olup olmadığını ve ne kadar güçlü olduğunu, hangi modelin veriye daha iyi uyum sağladığını bulmaktır.

Entelektüel sermaye değeri, katma değerli entelektüel katsayısı (VAIC) ile firma performansı ise, aktif kârlılık oranı (ROA) ile ölçüldü. Firmaların temettü dağıtım oranı (TEM) verileri için



örneklem BİST 25 Temettü endeksinde işlem gören imalat firmaları ile kısıtlanmış ve investing.com adresinden firmaların yıllık verilerinden alınmıştır. Değişkenlerin etkisini ölçebilmek için iki panel veri modeli oluşturulmuştur. Model 1 hisse senedi mevcut fiyatı, firma büyüklükleri ve kaldıraç oranı kontrol değişkeni alınarak entelektüel sermayenin ve firma performansının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini panel veri analizi ile ölçer. Model 2 ise hisse senedi mevcut fiyatı, firma büyüklükleri ve kaldıraç oranı kontrol değişkeni alınarak entelektüel sermaye unsurları olan insan sermayesi, müşteri sermayesi ve yapısal sermaye ve firma performansının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini panel veri analizi ile ölçer.

Bu çalışmanın sonuçları, Model 1’de entelektüel sermayenin firmaların temettü dağıtım oranlarını istatistiksel olarak önemli ölçüde etkilemediğini ( $\beta = -0,002, p = 0,767$ ), firma performansı göstergesi ROA’nın temettü dağıtım oranını ise, önemli ölçüde ( $\beta = 156,028, p = 0,002$ ) etkilediğini göstermektedir. Kontrol değişkenlerinden firma büyüklüğünün ve hisse senedi mevcut fiyatının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonuçları sırasıyla ( $\beta = 232,913, p < 0,001$ ) ve ( $\beta = -11,968, p < 0,001$ ) ve firma büyüklüğünün temettü dağıtım oranı üzerinde pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi ve hisse senedi mevcut fiyatının temettü dağıtım oranı üzerinde negatif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır. Kaldıraç oranının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonucu ( $\beta = -5,511, p = 0,783$ ) ve istatistiksel olarak anlamsız olduğu elde edilmiştir.

Model 2’de ise, insan sermayesinin ve yapısal sermayenin temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonuçları sırasıyla ( $\beta = 0,002, p = 0,560$ ) ve ( $\beta = 0,044, p = 0,153$ ) ve istatistiksel olarak anlamsız, müşteri sermayesinin temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonucu ( $\beta = 2,812, p < 0,001$ ) ve pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı, ROA’nın temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonucu ( $\beta = 52,164, p = 0,041$ ) ve pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğunu göstermektedir. Kontrol değişkenlerinden firma büyüklüğünün ve hisse senedi mevcut fiyatının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonuçları sırasıyla ( $\beta = 175,131, p = 0,008$ ) ve ( $\beta = -7,402, p = 0,005$ ) ve firma büyüklüğünün temettü dağıtım oranı üzerinde pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi ve hisse senedi mevcut fiyatının temettü dağıtım oranı üzerinde negatif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır. Kaldıraç oranının temettü dağıtım oranı üzerinde etkisini gösteren tahmin sonucu ( $\beta = -28,000, p = 0,116$ ) ve istatistiksel olarak anlamsız olduğu elde edilmiştir. Model 1 ve Model 2’de kontrol değişkenleri ve firma performansları bakımından sonuçlar benzerdir.

Fiziksel sermaye yönetiminde yatırımcılar verimlilik ve etkinlik düzeyine göre, daha yüksek kâr elde edip etmediklerini görmek isterler. Firma performansının temettü dağıtım oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olması temettü dağıtımını yüksek olan firmalara daha fazla ilgi gösterildiği şekilde yorumlanabilir. Literatürde Ertaş & Coşkun (2005), Zor & Cengiz (2013), Kendirli & Konak (2015), Ahmad & Ahmed (2016) ve birçok araştırmacı firma performansı ile temettü dağıtım oranı arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Yani, yüksek kârlı şirketler, daha az kârlı şirketlerden daha yüksek temettü ödeme eğilimindedir. Bu nedenle, bu çalışmanın aktif kârlılık bulguları, BIST 25 Temettü Endeksi’nde işlem gören imalatçı firmaların temettü



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

ödeme politikalarının yukarıdaki literatür araştırmasının bulgularıyla uyumlu olduğunu göstermektedir.

Entelektüel sermayenin temettü dağıtım oranları üzerinde anlamlı etkisi olmaması sonucu literatürdeki çalışmalarla ile (Battisti vd., 2021; Bontis vd., 2000; Al-Shammari vd., 2011; Chen & Cheng, 2012; Zéghal & Maaloul, 2013) uyum sağlamadığını göstermektedir. Bu da demek oluyor ki, Türkiye’de işlem gören imalat firmaları küreselleşen dünyada hala fiziksel sermayeye önem vermekte entelektüel sermayeye önem vermemektedir, şeklinde değerlendirilebilir. Ayrıca, Enflasyon oranının, döviz artışlarının firmaların temettü politika kararlarını etkilediği birçok çalışmada da görülür (Seyhan & Akbulut, 2023). 2019-2021 yıllarına bakıldığında 2019 yılından sonra özellikle 2021 yılında ÜFE ve TÜFE rakamlarında ciddi artış yaşanmıştır. Bu durum entelektüel sermayeyi ölçmede kullanılan “toplam maaş ve ücret giderleri” ile “Aktif kalemlerin” 3 yıllık periyotta önemli oranda artmasına neden olmuştur. Var olan kaynak/sermaye sıkıntısına ilave olarak Türkiye özelinde yaşanan enflasyon baskısı da firmaların daha az temettü dağıtımına sebep olmuş olabilir. Bu da entelektüel sermayenin temettü dağıtım oranı üzerinde anlamlı etkisi olmaması ve literatürde farklı ülkeler üzerine yapılan çalışmalarla uyumlu çıkmamasının nedenlerinden biri olabilir.

Model 2 sonucuna göre, müşteri sermayesinin temettü dağıtım oranı üzerinde anlamlı etkisi olması imalat firmalarının müşteri ilişkileri, güveni, sadakati, anlaşmaları, diğer işletmeler ile işbirlikleri ve işletmenin adının dahi temettü politika kararlarına etki ettiği ve bu durumda anlamlı bir sonuca neden olduğu söylenebilir. Firmaların düzenli ve artan seviye de temettü dağıtması firmaların düzenli bir şekilde kâr elde ettiklerini ifade ederken bu kârlarını ortaklarıyla da paylaştıkları anlamına gelmektedir. Bu durum şirketin itibarı açısından olumludur. Bu bağlamda şirketler müşteri sermayesi açısından temettü dağıtmaya özen gösteriyor olabilir.

Firma büyüklüğünün temettü dağıtım oranı üzerinde anlamlı etkisi olduğu sonucu yatırımcıların firmaya güvenmek istediklerinden dolayı yatırım yapmadan önce firma büyüklüğünü göz önüne aldıklarını göstermektedir. Yatırımcılar riskin minimum ve getirinin maksimum olduğu yatırım imkânlarını değerlendirirler.

Analiz bulguları gereğince, her iki modelde de hisse senedi mevcut fiyatının temettü dağıtım oranını negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Böylece temettü dağıtım oranları hisse senedi mevcut fiyatlarının azalmasına neden olur. Bu nedenle firmaların hisse senedi mevcut fiyatlarını belirleyebilmesi durumunda temettü dağıtım oranlarını azaltmak için hisse senedi mevcut fiyatlarını yüksek tutmaktadırlar. Yılmaz & Gülay (2006) çalışmada, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) işlem gören şirketlerin temettü dağıtım oranlarının hisse senedi fiyatı ve işlem hacmi arasında anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulmuştur.

Aynı bağımlı değişkene sahip farklı modelleri karşılaştırmak, verinin hangi modele daha iyi uyum sağladığını tespit etmek ve en uygun modeli bulmak için Bilgi Kriterler kullanılır. Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Bayes Bilgi Kriteri (BIC) en yaygın olarak model seçiminde kullanılır. Bu çalışmada entelektüel sermaye alt boyutlarının temettü oranı üzerinde etkisini inceleyen Model 2 en uygun model olarak kabul edilir.



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

Türkiye literatüründe yapılan çalışmalarda, firmaların entelektüel sermaye ve unsurlarının temettü dağıtım politikaları üzerine etkisini gösteren bir çalışmaya rastlanmamış olması ve panel veri yönteminin kullanılarak ekonomik modellerin test edilmesi, bu çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır. Bu çalışma, temettü dağıtım politikası kararlarında hangi faktörlerin ele alınması gerektiği hakkında firma sahipleri ve yöneticilere de bilgiler sunmaktadır. Ayrıca panel modellerden havuzlanmış, sabit etkili ve rasgele etkili modellerin seçiminde dikkat edilmesi gereken durumlar ve testlerden bahsedilmiş ve birden fazla model olduğunda en uygun model seçimi içinde bilgi kriterleri ele alınmıştır. Aynı zamanda, akademisyenler ve araştırmacılar için de finansal yönetimin önemli bir politikası olan temettü dağıtım politikaları alanında farklı sektörlerdeki firmalar için yapılabilecek çalışmalara yol gösterici olmaktadır.

### Kaynakça

- Ahmad M. & Ahmed N. (2016). Testing the Relationship Between Intellectual Capital and a Firm's Performance: An Empirical Investigation Regarding Financial Industries of Pakistan. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 13(2-3), 250-272. 10.1504/IJLIC.2016.075691.
- Al-Shammari, B., Khamees, B. & Choudhury, M. A. (2011). The Impact of Intellectual Capital on the Dividend Policy: Evidence from Kuwait. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 1(3), 140-149.
- Arellano, M. (1987). Computing Robust Standard Errors for Within-Group Estimators. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 49, 431-434.
- Baltagi, B. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data* (Third Edition). Canada: John Wiley & Sons.
- Battisti, E., Miglietta, N., Nirino, N. & Villasalero Diaz, M. (2019). Value Creation, Innovation Practice, and Competitive Advantage: Evidence from the FTSE MIB Index. *European Journal of Innovation Management*, 23(2), 273-290.
- Battisti, E., Nirino, N., Christofi, M. & Vrontis, D. (2021). Intellectual Capital and Dividend Policy: The Effect of CEO Characteristics. *Journal of Intellectual Capital*.
- Bhattacharya, S. (1979). Imperfect Information, Dividend Policy, and The Bird in the Hand Fallacy. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 259-270.
- Bontis, N. (2000). Assessing Knowledge Assets: A Review of The Models Used to Measure Intellectual Capital. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), 41-60.
- Bontis, N., Keow, W. C. C. & Richardson, S. (2000). Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85-100.
- Brealey, R. A., Myers, S. C. & Allen, F. (2020). *Principles of Corporate Finance*. McGraw Hill, New York.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Modelspecification Tests in Econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

- Chen, M. C. & Cheng, S. J. (2012). The Relationship Between Intellectual Capital and Dividends. *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(7-8), 975-997.
- Damodaran, A. (2006). *Damodaran on Valuation: Security Analysis for Investment and Corporate Finance*. John Wiley & Sons, Inc., New Jersey.
- Ertaş, F. C. & Coşkun, M. (2005). Turizm İşletmelerinde Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi ve İMKB'deki Turizm Şirketlerinde Ampirik Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 5(10), 121-138.
- Fındık, H. (2013). Finansal Performansın Değer Odaklı Ölçülmesi: Ekonomik Katma Değer Yaklaşımı. *Kırklareli Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(8), 90-105.
- Froot, K. A. (1989). Consistent Covariance Matrix Estimation with Cross-Sectional Dependence and Heteroskedasticity in Financial Data. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24, 333-355.
- Gupta K., Goel S. & Bhatia P. (2020). Intellectual Capital and Profitability: Evidence from Indian Pharmaceutical Sector. *Vision*, 24(2), 204-216. Doi: 10.1177/0972262920914108
- John, K. & Williams, J. (1985). Dividends, Dilution, and Taxes: A Signalling Equilibrium. *The Journal of Finance*, 40(4), 1053-1070.
- Karacaer, S. & Aygün, M. (2009). Entelektüel Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 127-140.
- Konak, F. & Kendirli, S. (2015). Sermaye Yoğunlaşmasının Firma Performansı Üzerine Etkisi: Bist Gıda ve İçecek Endeksi Uygulaması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (15), 123-134.
- Kujansivu, P. & Lönnqvist, A. (2007). Investigating The Value and Efficiency of Intellectual Capital. *Journal of Intellectual Capital*, 8(2), 272-287.
- Lintner, J. (1956). Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings and Taxes. *American Economic Review*, 46(2), 97-113.
- Miglietta, N., Battisti, E., Carayannis, E. & Salvi, A. (2018). Capital Structure and Business Process Management: Evidence from Ambidextrous Organizations. *Business Process Management Journal*, 24(5), 1255-1270.
- Miller, M. H. & Rock, K. (1985). Dividend Policy Under Asymmetric Information. *The Journal of Finance*, 40(4), 1031-1051.
- Miller, M. H. & Modigliani, F. (1961). Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares. *The Journal of Business*, 34, 411-433.
- Özaltın, S., Ersoy, E. & Bekci, İ. (2015). Kâr Dağıtım Politikasının Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerine Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 397-411.



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

- 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.
- Pulic, A. (2000). VAICTM-An Accounting Tool for IC Management. *International Journal of Technology Management*, 20(5-8), 702-714.
- Pulic, A. (2004). Intellectual Capital: Does It Create or Destroy Value?. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 62-68.
- Rehman, A. U., Aslam, E. & Iqbal, A. (2022). Intellectual Capital Efficiency and Bank Performance: Evidence from Islamic Banks. *Borsa İstanbul Review*, 22(1), 113-121.
- Rogers, W. H. (1993). Regression Standard Errors in Clustered Samples. *Stata Technical Bulletin*, 13, 19-23. *Stata Technical Bulletin Reprints*, 3, 88-94. College Station, TX: Stata Press.
- Seyhan, M. & Akbulut, R. (2023). Firmalarda Kâr Payı Dağıtım Politikalarını Etkileyen Makro Faktörler: BİST İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Çalışma. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 5(1), 29-52. Doi: 10.47138/jeaa.1211261
- Stewart, T. A. (1997). *Entelektüel Sermaye: Kuruluşların Yeni Zenginliği*. Nurettin Elhüseyini (Çev.). MESS Yayınları, İstanbul.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2012). *Using Multivariate Statistics* (6th Edition). Person Education, Boston.
- Xu, J. & Feng L. (2021). Nexus Between Intellectual Capital and Financial Performance: An Investigation of Chinese Manufacturing Industry. *Journal of Business Economics and Management*, 22, 217-235.
- Yıldız, B., Gökbulut, R. İ. & Korkmaz, T. (2014). Firmalarda Temettü Politikalarını Etkileyen Unsurlar: Bist Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 185-206.
- Yıldız, B. (2012). *Firmalarda Temettü Politikalarını Etkileyen Unsurlar: İMKB Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması*. Doktora Tezi, T. C. Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Zonguldak.
- Yılmaz, M. K. & Gülay, G. (2006). Dividend Policies and Price-Volume Reactions to Cash Dividends on the Stock Market: Evidence from the Istanbul Stock Exchange. *Emerging Markets Finance and Trade*, 42(2), 19-49.
- Yum, M. (2022). Model Selection for Panel Data Models with Fixed Effects: A Simulation Study. *Applied Economics Letters*, 29(19), 1776-1783. Doi: 10.1080/13504851.2021.1962505
- Zéghal, D. & Maaloul, A. (2013). Analysing Value Added as an Indicator of Intellectual Capital and Its Consequences on Company Performance. *Journal of Intellectual Capital*, 14(3), 410-431.
- Zor, I. & Cengiz, S. (2013). The Relationship Between Intellectual Capital and Firm Value: A Study in Istanbul Stock Exchange/ Entelektüel Sermaye ile Firma Değeri Arasındaki



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscaoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

---

İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 37-57.

---

**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.

---



Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

---

## **The Effect of Intellectual Capital, Intellectual Capital Components, and Firm Performance on Dividend Distribution Policy and Model Selection**

**Zeynep Öztürk**

### **Extended Abstract**

To remain sustainable in a highly competitive environment and adapt to the knowledge-based economy, companies need to leverage intellectual capital alongside physical assets. In the context of globalization, intellectual capital has gained importance in developing future-oriented strategies and making informed decisions, just as physical capital. Physical capital encompasses tangible and financial assets such as land, factories, hardware, and liquidity. On the other hand, intellectual capital refers to the concept of harnessing the power of knowledge, representing the sum of everything known by individuals within a company that provides it with a competitive advantage. This includes both tangible and intangible assets as well as knowledge assets (Bontis et al., 2000; Kujansivu & Lönnqvist, 2007). Intellectual capital consists of three sub-dimensions: human capital, structural capital, and customer capital (Stewart, 1997). Dividends are defined as the distribution of a company's profits to its shareholders (Özaltın et al., 2015: 398). In recent years, studies investigating the role of dividend policy in creating value for investors have also increased (for example, Battisti et al., 2019). Battisti et al. (2021) aim to empirically test the effect of intellectual capital (IC) on a firm's dividend policy. In addition, the authors investigated the moderator effect of CEO characteristics (gender, age, and education) on this relationship. Bontis et al. (2000) examined the effect of intellectual capital on dividend policies in a study of publicly traded companies in Canada. The results showed that dividend distribution ratios increased with the increase in intellectual capital. Al-Shammari et al. (2011) analyzed the impact of intellectual capital on dividend policies on publicly traded companies in Kuwait. The findings showed that dividend payments increase with the increase of intellectual capital and making a change in dividend policy can increase the value of intellectual capital. In a study conducted by Chen & Cheng (2012) on companies in Taiwan, the relationship between intellectual capital and dividend policies was examined. The findings showed that dividend distribution increased with the increase of intellectual capital and this relationship was positive. Zéghal & Maaloul (2013) examined the relationship between intellectual capital and dividend policies in a study of companies in France. The findings showed that dividend payments increase with the increase of intellectual capital and that intellectual capital can affect dividend policies. The purpose of this study is to examine the influence and strength of intellectual capital, its components, firm performance, stock prices, firm size, and leverage on the dividend distribution policy in Turkey. The study focuses on the panel data analysis using the R Studio software program. It models the effects of intellectual capital and firm performance on dividend distribution policies. The sample in this study consists of 11 companies operating in the manufacturing sector traded in the BIST Dividend 25 index for the period of 2019-2021 since the companies operating in the field of manufacturing include 44% of the companies in the index and the financial ratios differ according to the sector characteristics. Two-panel models, namely "Model 1" and "Model 2," are formulated to determine the factors affecting dividend distribution policies in these firms. In Model 1, the impact of intellectual capital coefficient (VAIC) and firm performance (ROA)

on dividend policy (TEM) is measured using control variables like stock prices (HSMF), firm size (BUY), and leverage ratio (LEV). Model 2 assesses the effects of the sub-dimensions of intellectual capital (human capital-HCE, customer capital-CEE, structural capital-SCE) and firm performance (ROA) on dividend policy (TEM), along with control variables (HSMF, BUY, LEV). Tests such as the F-test (Chow) are employed to determine which panel model is more appropriate for prediction, whether it should be estimated using a pooled effect model (OLS) or a fixed effects model. The Breusch-Pagan LM test and Hausman test are utilized to decide between fixed effects and random effects models. Both Model 1 and Model 2 encounter issues related to varying variance, autocorrelation, and cross-sectional dependency. Consequently, robust estimations using the Arellano, Froot & Rogers methods are employed. The results of this study show that in Model 1, intellectual capital does not statistically affect the dividend distribution ratios of firms ( $\beta=-0.002$ ,  $p=0.767$ ), while the dividend distribution ratio of ROA, which is a firm performance indicator significantly ( $\beta=156,028$ ,  $p=0.002$ ) shows that it affects. The estimation results showing the effect of firm size and current stock price on the dividend distribution ratio, which are control variables, are ( $\beta=232,913$ ,  $p<0.001$ ) and ( $\beta=-11,968$ ,  $p<0.001$ ), respectively, and the firm size is statistically significant on the dividend distribution ratio. It has been concluded that the effect of the stock price and the current stock price have a statistically significant negative effect on the dividend distribution rate. The estimation result showing the effect of the leverage ratio on the dividend distribution ratio ( $\beta=-5.511$ ,  $p=0.783$ ) was found to be statistically insignificant. In Model 2, however, the estimation results showing the effects of human capital and structural capital on the dividend distribution ratio are ( $\beta=0.002$ ,  $p=0.560$ ) and ( $\beta=0.044$ ,  $p=0.153$ ), respectively, and statistically insignificant on the dividend distribution ratio of customer capital. estimation result showing the effect of ROA ( $\beta=2.812$ ,  $p<0.001$ ) and statistically significant positive estimation result showing the effect of ROA on dividend distribution ratio ( $\beta=52,164$ ,  $p=0.041$ ) and a statistically significant positive effect. The estimation results showing the effect of firm size and current stock price on the dividend distribution rate, which are control variables, are ( $\beta=175,131$ ,  $p=0.008$ ) and ( $\beta=-7,402$ ,  $p=0.005$ ) and the firm size is statistically significant on the dividend distribution ratio, respectively. It has been concluded that the effect of the stock price and the current stock price have a statistically significant negative effect on the dividend distribution rate. The estimation result showed the effect of the leverage ratio on the dividend distribution ratio ( $\beta=-28,000$ ,  $p=0.116$ ) and it was found to be statistically insignificant. In Model 1 and Model 2, the results are similar in terms of control variables and firm performances. The results suggest that high dividend-paying companies receive more attention due to their statistically significant firm performance effect. This aligns with previous studies that found a positive relationship between firm performance and dividend distribution rates. The significant impact of customer capital on dividend distribution rates suggests that customer relationships, trust, loyalty, agreements, collaborations, and the company's reputation may influence dividend policy decisions. Meanwhile, firm size influences dividend distribution rates because investors consider it as an indicator of trustworthiness and potential profitability. Both Model 1 and Model 2 indicate a negative influence of stock prices on dividend distribution rates. Hence, companies strive to maintain higher stock prices to decrease dividend payments. This finding aligns with the previous research that demonstrated a significant relationship between





Öztürk, Z. (2023). Entelektüel Sermaye, Entelektüel Sermaye Unsurları ve Firma Performansının Temettü Dağıtım Politikası Üzerine Etkisi ve Model Seçimi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2492-2515. Doi: 10.25295/fsecon.1330289

---

dividend distribution rates and stock prices. One potential reason for the lack of significant effects of intellectual capital on dividend distribution rates could be the inflation rate and foreign exchange increases, which may affect firms' dividend policy decisions. These factors, combined with existing resource/capital constraints, could diminish the emphasis on intellectual capital in Turkish manufacturing companies, leading to a lack of conformity with studies conducted in different countries. This study's originality lies in its examination of the impact of intellectual capital and its components on dividend distribution policies in Turkish firms, as no prior research has focused on this aspect. Furthermore, the study highlights the importance of careful selection of panel models, considering pooled effects, fixed effects, and random effects models, as well as information criteria, such as AIC and BIC, for model selection when analyzing economic models. For academics and researchers, this study serves as a basis for potential research on dividend distribution policies in various sectors.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi

#### Factors Affecting COVID-19 Vaccine Decisions in Türkiye

Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışmada, Türkiye’de COVID-19 pandemisinde bireylerin aşı yaptırma kararını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Pandemide toplumun aşıya karşı tutumu enfeksiyonun yayılmasında temel etkidir. Bu nedenle, hangi demografik faktörlerin aşı tercihinde etkili olduğunun bilinmesi önemlidir. Diğer yandan pandeminin ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon gibi iktisadi göstergeler üzerinde olumsuz etkileri olmuştur. 2023 yılı itibarıyla iktisadi alandaki olumsuz etkilerin tam anlamıyla düzelmemiş olduğu gözlenmektedir. Bu araştırma, anket yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Anket, pandeminin devam ettiği 2022 yılının Mayıs ayında yapılmıştır. Çevrimiçi platform ortamında sunulan anket çalışmasına 327 kişi katılım sağlamıştır. Anket sonuçlarına göre aşı olmayanlar, temel olarak aşının hızlı geliştirilmesi ve etkinliğinin şüpheli olması sebebiyle aşı olmamıştır. Aşı olmayan bireylere aşı olmaları karşılığında ücret teklif edildiğinde %95’i bu teklifi reddetmektedir. Aşı olanlar, başta kendi ve aile sağlığını korumak için aşı yaptırmıştır ve ağırlıklı olarak Biontech aşısını tercih etmiştir. Aşının ücretli olması durumunda katılımcıların %33’ü aşı olmamayı tercih etmektedir. Yapılan istatistiksel analize göre yaş gruplarında ve İBBS1 bölgesi ikametgahında anlamlı farklılık bulunmaktadır.

**Jel Kodları:** I12, I18, D81, D91, A14

**Anahtar Kelimeler:** Pandemi, Covid-19, Aşı, Şüpheli, Tutum

#### Abstract

In this study, factors affecting COVID-19 vaccination in Türkiye during the pandemic period were investigated. As vaccine preference affects the spread of infection, it is important to know which demographic factors influence vaccine preference in pandemics. The pandemic also negatively affected economic indicators like growth, unemployment, and inflation. As of 2023, the negative economic effects have not fully recovered. Through questionnaires, the study was conducted. Online surveys were conducted in May 2022, when the pandemic continued, and 327 people responded. Because of the rapid development of the vaccine and doubts about its effectiveness, some people chose not to vaccinate. When they are offered a fee for getting vaccinated, 95% refuse this offer. People who have been vaccinated primarily do so to protect their own and their families' health, and they prefer the Biontech vaccine. In the case of paid vaccinations, 33% of people prefer not to get vaccinated. According to statistical analysis, there is a significant difference in age groups and residence in the NUTS1 region.

**Jel Codes:** I12, I18, D81, D91, A14

**Keywords:** Pandemics, Covid-19, Vaccine, Doubt, Attitude

<sup>1</sup> Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ybcicen@gumushane.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3425-280X

## 1. Giriş

Pandemi dönemiyle birlikte günlük gerçekleştirilen birçok alışkanlıklar geride bırakılarak, yeni normale geçilmiştir. Bu yeni dönem insan sağlığını yakından etkilediği gibi, iktisadi göstergeleri de olumsuz etkilemiştir. Ekonomik aktivitelerin kısıtlanmasıyla dünya genelinde büyüme hızları yavaşlamış, işsizlik oranları artmış ve enflasyon yükselmiştir.

Bu çalışmada Türkiye’de 2 yılı aşkın süre devam eden pandeminin insanlar üzerindeki davranışsal etkileri ve iktisadi boyutları incelenmiştir. Bu çalışmanın temel amacı, "yeni normal" döneminin beraberinde getirdiği süreci çeşitli faktörler açısından analiz etmektir. Zira, bu yeni durumla karşılaşıldığında bireylerin sergilediği tepkiler çeşitlilik arz etmektedir. Bu çeşitliliğin temelinde ise sağlık ve ekonomik kaygılar, belirsizlik, hızlı sosyoekonomik değişimler ve sosyal kimlikle ilgili problemler gibi nedenler yer almaktadır (Godinic vd., 2020).

Yeni normalin getirdiği bu ortamda insanlar COVID-19 aşısı olup olmama kararı vermişlerdir. İnsanların bir kısmı bu aşığı olurken, bir kısmı aşı olmak istememiştir. Çünkü bir birey aşığı olmayı kabul ettiğinde dâhi aşığı karşı oluşan tereddüt, algılanan hastalık risklerinden (enfeksiyon olasılığı, hastalığın şiddeti ve hastalıkla ilgili endişeler) daha ağır basabilmektedir (Karlsson vd., 2021). Çalışmada öncelikle bunun sebepleri araştırılmıştır. Çünkü farklı ülkelerde COVID-19 aşığı kabul oranları %24’ten %97’ye kadar değişim göstermektedir (Sallam, 2021: 6). Mayıs 2022 itibarıyla Türkiye’de 18 yaş ve üzeri 2 doz aşığı olmuş nüfus oranı %85,5’tir<sup>2</sup>. Ayrıca çalışmada aşığı olanlar için bu aşının iktisadi değeri ölçülmeye çalışılmıştır. Aşığı olmayanların ise bu aşığı olmak için ücret talep etmesi halinde ne kadar bir ücret talebinde bulunacağı sorgulanmıştır. Çünkü toplumda aşığı olmayanlar negatif dışsallık oluşturmaktadır. Bu negatif dışsallık, çoğunlukla aileyi ve yakından ilişkili bireyleri etkiliyor olsa da enfekte olan bireyler örneğin toplu taşıma kullanarak enfeksiyon riskini artırmaktadır. Bu sebeple enfeksiyonun yayılmasını önlemek için yeni kurumsal düzenlemeler gerektirmektedir. Devlet, aşığı ücretsiz bir şekilde sağlasa dâhi, aşığı için yeterli talep oluşturulamazsa çeşitli regülasyonlar yoluyla insanların aşığı yaptırmaları bir zorunluluk haline gelecektir. Örneğin Türkiye’de HES uygulaması ile aşığı olmayan insanlara çeşitli kısıtlamalar (maske takma zorunluluğu, seyahat önlemleri, kapalı alanlara giriş vb.) getirilmiştir. Devletin bu müdahalesinin arkasında yatan temel sebepler, toplum sağlığını koruma zorunluluğu ve kamu yararadır. Böylesi bir durumla karşılaşıldığında devlet ve toplum arasında Coase’un sunduğu pazarlık çözümü ortaya çıkmayacaktır ve Pigou’cu çözüme başvurulacaktır. Bu sebeple devlet dışsallıkları içselleştirmek için insanları teşvik etmeye çalışacaktır. Ancak burada ortaya çıkan sorun, ücretsiz aşığı olanların sağladığı pozitif dışsallıktan aşığı olmayanların bedavacılık yoluyla faydalanmasıdır. Diğer bir teşvik örneği de aşığı fiyatlarının negatif olması yani aşığı olanlara devletin ödeme yapmasıdır (Albrecht & Rajagopalan, 2022).

Toplumdaki demografik (yaş, cinsiyet vb.), sosyoekonomik (meslek, gelir vb.) ve coğrafi farklılıklar enfekte olma ve ölüm riski açısından kritik öneme sahiptir. Çünkü COVID-19 pandemisinin bulaşma dinamiklerini ve dolaşımını etkileyen çok sayıda sosyoekonomik ve çevresel faktörler bulunmaktadır. Devletin getirdiği kısıtlamalar, kamusal ve özel hayatı olduğu kadar ekonomik faaliyetleri de etkilediği için toplumun tüm kesimleri bu pandemiden farklı derecelerde etkilenmiştir (Grekokusis vd., 2022). Yüksek derecede belirsizliğin olduğu bu

<sup>2</sup> <https://covid19.saglik.gov.tr>, Erişim tarihi: 30.05.2022

süreçte, insanların davranışsal açıdan nasıl karar aldıklarını ortaya koymak önem arz etmektedir.

Çalışmada diğer çalışmalarda da incelenen yaş, cinsiyet, mezuniyet derecesi gibi demografik faktörlerin haricinde aşı olma kararını etkileyebilecek diğer bazı faktörler alt unsurlarıyla analiz edilmiştir. Bunlar; aşılar arasındaki tercih, işgücü ve ikamet edilen şehirdir. İşgücü, çalışan ve çalışmayan kesim olarak detaylandırılmıştır. Çalışanların maaş düzeyleri, çalışmayanların ise çalışmama sebebi ankete dâhil edilmiştir. Ayrıca şehir faktörü, büyükşehir ve diğer şehirler ile İBBS1 bölgeleri açısından incelenmiştir. Öte yandan COVID-19 aşısının bireyler nezdinde iktisadi değeri sorgulanmıştır. Bu amaçla aşı olmayanlara aşı olması karşılığında ne kadar ücret isteyeceği, aşı olanlara ise aşının ücretli olması durumunda kararını değiştirip değiştirmeyeceği ve aşı için ne kadar ücret ödeyeceği sorulmuştur. Ayrıca diğer çalışmalardan farklı olarak aşı olan ve olmayanlara, yaptıkları tercihlerin sebepleri sorulmuştur. Diğer araştırmalarda yer almayan bu sorular ve elde edilen yeni bulgularla yapılan bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın devamında literatür taraması yapılmıştır. Üçüncü bölüm yöntem ve veri setini ele almaktadır. Bu bölümde alt başlıklar halinde demografik yapının detayları üzerinde durulmuştur. Dördüncü bölümde aşı olanların aşı olma sebepleri ve aşının ücretli olması durumunda, katılımcıların yeniden aldıkları kararlar sunulmaktadır. Beşinci bölümde aşı olmayanların neden aşı olmadıkları ve aşı olmaları karşılığında ne kadar ücret talep edebilecekleri sorulmaktadır. Altıncı bölümde demografik değişkenlerin aşı olup olmama konusundaki kararları etkilemesine dair istatistiki testlerin bulguları verilmektedir. Sonuç kısmında elde edilen bulguların değerlendirilmesi yapılmıştır.

## 2. Literatür

Literatürde aşı olma tercihinin ilişkin çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda aşı olma kararını etkileyen birçok değişken incelenmiştir. Her ülkede farklı faktörlerin aşı olma kararını etkilediği görülmektedir. Bu başlıkta Türkiye için yapılan çalışmalar özetlenmiştir.

İkişik vd.nin (2021) Türkiye için yaptığı çalışmasına göre yaş grubu ve risk algısı değişkenleri anlamlıdır. Ancak cinsiyet, mezuniyet derecesi, kronik rahatsızlık, çocuk sahibi olma, çalışıp çalışmama, maaş aralığı ve enfekte olup olmama değişkenleri anlamsızdır. Yapılan diğer bir çalışmada Türkiye’de COVID-19 aşısını kabul etme isteğini etkileyen faktörlerin ileri yaş, erkek olma, birinci basamak sağlık ocağında çalışıyor olma, aile ile yaşama, çocuk sahibi olma, kronik hastalık sahibi olma ve COVID-19 Korku Ölçeğinin (CKÖ) yüksek olması bulunmuştur (Kaplan vd., 2021). Benzer bir çalışmada Yurttaş vd. (2021) Türkiye’de erkek olmak, ileri yaş, hastanede çalışıyor olmak, COVID-19 hastalığına yakalanmamış olmak ve CKÖ puanlarının yüksek olması ile aşı olma istekliliğinin ilişkili olduğu bilgisine ulaşmıştır.

Aşıya karşı düşünce ve tutum konusunu öne çıkaran çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Kilic vd. (2021) çalışmasında Türkiye’de COVID-19 bulaşma korkusunun artması, erkek olma, yaşam doyumunun artması, diğer akrabalara enfeksiyonun bulaşması, algılanan sağlık riskinin artması, yaşın ilerlemesi ve esnaf olmama gibi faktörlerin hastalığa yakalanma olasılığını artırdığını ve bu sebeple aşı olma yönünde olumlu bir tutum ortaya çıktığını bildirmektedirler.

Oruç & Öztürk (2021) ise olumlu tutumun; cinsiyete, yaşa, çalışılan kuruma, çocuk varlığına, sigara içmeye, hastalık sebebiyle ölen akraba durumuna ve mesleğe göre farklılık gösterdiğini belirtmektedirler. Aşıya karşı tutumları inceleyen diğer bir çalışmada Ataç vd. (2022) katılımcıların yaklaşık yarısı aşı olma tereddüdü içerisinde ve aşı olmak istememelerinin en temel sebebi (%86) yan etki kaygısıdır. Aşıya olan güvensizliğin ilkökul mezunlarında diğer eğitim seviyesindeki kesimlere göre daha yüksek olduğu bulgusu elde edilmiştir. Medeni & Medeni (2022) insanların aşıya olan yargılarını ve bunun sebeplerini araştırmıştır. Çalışmada ankete katılanların %32’si COVID-19 enfeksiyonuna yakalanmışken, son bir yıl içerisinde hastalığa yakalananlar %70’tir. Katılımcıların %33’ü aşının ciddi yan etkileri olduğunu düşünmektedir. Bilgi eksikliği sebebiyle de aşının içeriğine olan güven ve aşının etkinliği konusunda endişeler oluşmuştur.

Cengiz vd. (2022) çalışmalarında şehirler ve aşılama oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma bulgularına göre şehirlerde kişi başına düşen gelir ile aşılama oranı pozitif ilişkilidir. Ayrıca eğitim düzeyi ile aşılama oranı arasında pozitif bir korelasyon bulunmaktadır. Köse vd. (2023) göre şehirlerde yaşayanlar, sağlık çalışanları, kronik rahatsızlığı olanlar, sigara içmeyenler, grip, zatürre ve tetanos aşısı olanlar ile 50-59 yaş grubunun aşı olmaya daha isteklidir. Diğer yandan Bourdin vd. (2023) mekânsal analiz yöntemiyle aşı olma kararını etkileyen faktörleri incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre küresel mekânsal etkileşim aşılama oranında temel bir faktördür. Ayrıca yaş, muhafazakarlık ve düşük eğitim seviyesi; aşılama oranında yayılımı artırmaktadır.

Ankara vd. (2023) çalışmasına göre aşılama programı başlamadan önce katılımcıların yaklaşık %50’si aşı olma konusunda kararsızdır. Yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve ikametgahın yanı sıra meslek durumu, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı ve sigara içme faktörleri aşı kararını etkilemektedir. Yaşın artmasıyla, daha yüksek eğitim seviyelerinde, erkeklerde, kamu sektörü çalışanlarında ve kırsal kesimde yaşayanlarda aşılama motivasyonu daha yüksektir. Ayrıca resmi makamların açıkladığı aşılama istatistiklerinin ve yetkililerin aşı olmasının, insanlarda aşılama kararlarını olumlu şekilde etkilediği tespit edilmiştir.

### 3. Yöntem ve Veri Seti

Araştırmanın hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

*Hipotez: Türkiye’de COVID-19 pandemisinde insanların aşıya karşı olan tutumları demografik özelliklerine göre (cinsiyet, yaş aralığı, mezuniyet, işgücü, şehir) değişmemektedir.*

Hipotezin test edilmesiyle elde edilecek bulgular, toplumda sosyoekonomik açıdan insan tercihlerinin daha iyi anlaşılmasına ve sağlık politikalarının daha etkin nasıl oluşturulabileceğine dair fikir sunacaktır. Ayrıca bu araştırma, daha etkin sosyal politikaların geliştirilmesi yoluyla toplumdaki bireylerin yaşamlarında iyileştirmelere yol gösterebilecektir.

Çalışmada anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, çevrimiçi<sup>3</sup> olarak paylaşılmıştır ve gönüllük esasına dayalıdır. Ankette kişilerden özel bilgi talep edilmemiştir ve katılanlar anonimdir. Anket soruları Ek 1’de verilmiştir. Anket, pandeminin etkilerinin devam ettiği Mayıs 2022’de

<sup>3</sup> Anket e-posta, LinkedIn, Twitter ve Whatsapp ortamında paylaşılmıştır.

yapılmıştır ve anketi 327 kişi cevaplamıştır. Tablo 1’de katılımcıların aşılanma oranları ve aşı tercihleri verilmektedir. Katılımcıların %87,8’i aşı olurken, %12,2’si aşı olmamıştır. Aşı olma oranı Türkiye çapında COVID aşısı olanların oranı ile tutarlıdır (%85,5).

**Tablo 1: Aşılanma Oranları ve Aşı Tercihleri**

Katılımcıların Aşılanma Oranı ve Aşı Tercihleri	
Katılımcı Sayısı (n=327)	n (%)
Aşı olanlar	287 (%87,8)
Aşı olmayanlar	40 (%12,2)
Aşı olanlar (n=287)	n (%)
1, 2 ya da 3 Biontech	223 (%77,7)
1, 2 ya da 3 Sinovac	31 (%10,8)
Karma aşı	33 (%11,4)

Ankette aşı olanların hangi aşığı tercih ettikleri de sorulmuştur<sup>4</sup>. Buna göre Biontech aşısı olanlar yaklaşık %78 iken, Sinovac aşısı olanlar %11 seviyesindedir. Karma aşı olanların oranı da %11’dir. İstatistiklerden anlaşılmaktadır ki, kamuoyunda mRNA aşısına karşı oluşan tereddütlere rağmen Biontech aşısı tercihi öne çıkmaktadır. Detaylara bakıldığında Biontech aşısı olanların içerisinde 2 Biontech aşısı olanlar %36 ve 3 Biontech aşısı olanlar %30’dur.

### 3.1. Demografik Yapı

Tablo 2’de ankete katılanların demografik özellikleri sunulmaktadır. Devam eden alt başlıklarda tabloda verilen karakteristiklere ilişkin istatistikler detaylı bir şekilde incelenmiştir.

<sup>4</sup> Soruların içerisinde Turkovac aşısını da tercih edenler sorulmuştur ancak Turkovac aşısını tercih eden olmamıştır.

**Tablo 2: Demografik Yapı**

Katılımcıların Sosyoekonomik Karakteristikleri		
Katılımcı Sayısı (n=327)	n (%)	Aşı Olanlar (%)
<b>Cinsiyet</b>		
Kadın	137 (%41,9)	%84,7
Erkek	190 (%59,1)	%90
<b>Yaş aralığı</b>		
16-25	24 (%7,4)	%95,8
26-35	125 (%38,2)	%80
36-45	110 (%33,6)	%91,8
46 ve üzeri	68 (%20,8)	%95,6
<b>Mezuniyet derecesi</b>		
İlköğretim ve lise	56 (%17,1)	%83,9
Yüksekokul veya fakülte	114 (%34,9)	%88,5
Lisansüstü eğitim	157 (%48)	%89,8
<b>İşgücü</b>		
Çalışan	254 (%77,7)	%89,8
Çalışmayan	73 (%22,3)	%83,6
<b>Çalışanların maaşı</b>		
0-5000 TL	22 (%8,7)	%72,3
5,000-10,000 TL	77 (%30,3)	%88,3
10,000 TL ve üzeri	155 (%61)	%91,5
<b>İkamet edilen şehir</b>		
Büyükşehir	226 (%69,1)	%87,5
Diğer şehirler	101 (%30,9)	%88,1

### 3.1.1. Cinsiyet

Ankete 137 kadın ve 190 erkek cevap vermiştir. Çalışmamızda erkeklerin %90’ı, kadınların %84,7’si aşı olmuştur. Erkekler daha fazla aşı olmak istemektedir. Buna göre cinsiyet ayrımı aşı kararlarında belirleyicidir. Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, erkekler kadınlara göre daha fazla aşı kabulü göstermektedir (Atun vd., 2019; Arora vd., 2020; Sarkar vd., 2021; Valckx, 2021). Çalışmanın literatür taramasında verilen Türkiye’ye ilişkin çalışmalarda da (ikişik vd. 2021; Kilic vd., 2021; Oruç & Öztürk, 2021) benzer bulgu elde edilmiştir. Diğer yandan kadınlar, hastalığın yayılması konusunda erkeklerden daha fazla endişe duymaktadırlar (Lashgari vd., 2023: 1). Hastalığın şiddetinde ise cinsiyet farkı olduğu ve yaştan bağımsız olarak kadınlarda hastalığın erkeklere göre daha olumlu seyrettiği görülmektedir. Bunun hormonal ve bağışıklık yapısı dışındaki sebepleri arasında kadınların hijyene daha fazla dikkat etmesi, sigara ve ek hastalıkların erkeklerde daha yaygın olması gösterilmektedir (Pivonello vd., 2021). Buradaki farklılıklar, çalışmaların kısıtlarına bağlı olarak toplumun gözlenmemiş kesiminden kaynaklanmaktadır.

### 3.1.2. Yaş Aralığı

Ankete katılan kişilerin yaş aralığına ilişkin frekanslar incelendiğinde, ankete katılanlar ağırlıklı olarak 26-35 ve 36-45 yaş aralığındadır. 26-35 yaş aralığında aşı olanlar %80 iken, 36-45 yaş arasında olanların yaklaşık %92’si aşı olmuştur. Katılım sayısı bahsi geçen gruplara göre

nispeten az olsa da 16-25 ve 46 ve üzeri yaş aralığında olanlar %95’in üzerinde aşı olmuştur. Buradaki istatistikler 26-35 yaş aralığında olan kişilerin aşı olmakta tereddüt yaşadığını göstermektedir. Analizde yaş aralığı dikkate alınmalıdır çünkü ülkeden ülkeye kısmi farklılıklar olsa da genç bireylerin enfekte olma eğilimi daha yüksekken, yaş ilerledikçe ölüm oranları artmaktadır. Bu bağlamda yaşlılık bağımlılık oranı (YBO) da dikkate alınması gereken diğer bir faktördür. Avrupa Birliği bölgesinde YBO %31 iken, Türkiye’de %12,9’dur. Bu sebeple yaş dağılımları, Türkiye gibi bazı ülkelerde yüksek vaka sayısına rağmen neden düşük COVID-19 ölüm oranına sahip olduğunu da kısmen açıklayabilmektedir (Cortis, 2020, 2-3). Bu bağlamda normal hayata geri dönüş için uyarıların dikkate alındığı ve aşı olmaya sıcak bakıldığı ifade edilebilmektedir. Çünkü 36 yaş ve üzeri katılımcıların %93’ü aşı olmuştur.

### 3.1.3. Mezuniyet Derecesi

Katılımcıların mezuniyet derecesine bakıldığında %82,8’i ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitime sahiptir. Bu sebeple, “aşı yaptırap yaptırmama ve hangi aşığı olacağına ilişkin tercih aşamasında örneklemedeki bireyler, bilgi ve araştırma yaparak tercihte bulunmuştur” varsayımı yapılabilmektedir. İstatistikler incelendiğinde aşı olma oranı, mezuniyet derecesi yükseldikçe artmaktadır. En yüksek aşı olma oranı %89,8 ile lisansüstü eğitim mezunlarına aittir. Lazarus vd. (2020) çalışmasına göre de daha yüksek eğitim düzeyi, aşı kabulü ile pozitif ilişkilidir. Buna göre, eğitim insanların aşılarla yönelik tutumlarını şekillendirmektedir. Daha yüksek eğitim seviyesine sahip bireyler, daha yüksek sağlık okuryazarlığına sahiptirler. Bu da aşılamanın faydalarını ve aşıyla önlenabilir hastalıkların risklerini daha iyi anlayabildikleri anlamına gelmektedir (Aung vd, 2022). Ayrıca daha yüksek düzeyde eğitim seviyelerinde sağlık sistemine güven artmakta ve sağlık hizmeti sağlayıcılarının tavsiyelerine uyulmaktadır (Zhang vd., 2020).

### 3.1.4. İşgücü

Tablo 2’ye göre ankete katılanların yaklaşık %78’i çalışmaktadır. Çalışanların daha fazla COVID-19 hastalığına yakalanma riski olacağından ötürü çalışan ve çalışmayan kesimin aşı olup olmama kararı ve bununla birlikte aşı tercihleri değişmektedir. Çalışan kesim, çalışmayanlara göre daha fazla aşı olma eğilimindedir. Çalışanların %89,8’i aşı olurken, çalışmayanların aşılanma oranı %83,6’dır. Gollust vd. (2020) ABD’de 2019 yılında gerçekleştirdiği çalışmada sağlık çalışanlarının %90’ın üzerinde aşı olduğunu tespit etmiştir. Aynı çalışmaya göre sağlık alanında olmayan ama kritik sektörlerde çalışan orta yaş ve üzerindeki riskli gruplarda bu oran %72 iken, gençlerde %62’ye düşmektedir. Tervonen (2021) ise 2020 yılında gerçekleştirdiği analizde Avrupa, ABD ve Kanada’da işsiz kesimi incelemiştir. İşsiz kalanlar, işsizliklerinin sebebini COVID-19 olarak belirtmektedirler. İşsizler içerisinde hastalıktan koruyacak bir aşı için 18 ay beklemeye razı olanlar %51 iken, %10 düzeyinde katılımcı ise 9 aydan daha az beklemeye razıdır. Buradaki bekleme süresi; yaş, cinsiyet ve ekonomik durumla da yakından ilişkilidir. Bu bulgu ülkelere göre farklılaşsa da işsiz kesim, aşı olmayı ertelemektedir.

#### 3.1.4.1. Çalışmayan Kesim

Yapılan anketten elde edilen sonuçlara göre, çalışmayan kesimde aşı olma oranı %83,6’dır. Tablo 3’te çalışmayanların alt gruplarına dair aşı istatistikleri sunulmaktadır. Emekli olanların %100 oranında aşı olduğu öne çıkan en önemli bulgudur. Emekliler, risk grubunda olduğu için aşılarla tam bir rağbet göstermektedir. Ayrıca iş arayanların aşı olma oranı yaklaşık %92’dir. En düşük seviyede aşı olanlar ise %68’le ev hanımlarıdır. Pandemi sırasında okul çağındaki



çocuklar arasındaki etkileşimlerin enfeksiyonun yayılmasında önemli bir rol oynadığı tecrübe edilmiştir. Bu sebeple hükümetler, okul kapatma stratejisi uygulamış ve çevrimiçi eğitime başvurmuştur. Türkiye örneğinde Milli Eğitim Bakanlığı, EBA TV üzerinden çevrimiçi eğitime geçmiştir. Bu sebeple ev hanımlarının aşı olma oranının düşüktür. Diğer yandan ebeveynler, çevrimiçi yapılan eğitimin getirdiği avantajların yanında, kendi ve çocuklarının sağlıklarına ilişkin kaygılar da gütmüşlerdir (Çakın & Külekçi Akyavuz, 2021). Öğrencilerin ise üniversitelerin uzaktan eğitime geçmesiyle birlikte enfekte olma riski azalmıştır. Bu sebeple öğrencilerin diğer gruplarla karşılaştırıldığında aşı olmakta daha isteksiz olduğu ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 3: Çalışmayan Kesim**

Katılımcı Sayısı (n=73)	n (%)
Emekliyim	13 (%100)
Ev hanımıyım	22 (%68,1)
İş arıyorum	13 (%92,3)
Öğrenciyim	25 (%84)

#### 3.1.4.2. Çalışanların Maaşı

Anketteki diğer bir soru çalışanların maaşıdır. Çalışanların maaş aralığı sorulurken 2022 Haziran ayının asgari ücreti olan 5500 TL dikkate alınmıştır.<sup>5</sup> Tablo 2’de verilen sonuçlara göre maaş miktarı arttıkça, insanların aşı olma isteğinde bir artış görülmektedir. Daha yüksek gelir gruplarının aşılamanın riskleri ve yararları hakkında bilgiye erişme olasılığı daha yüksektir. Yetersiz bilgi ise aşı olma tereddüdünü artırmaktadır (Yasmin vd., 2021). Bu bulguları destekleyen Lazarus vd.nin (2022: 5) çalışmasına göre Brezilya, Fransa, Almanya, İtalya, Nijerya, Peru, Rusya, Güney Kore, İspanya, Türkiye ve ABD’de çok az gelir sahibi olmak veya hiç gelir sahibi olmamak aşı tereddüdüyle anlamlı bir şekilde ilişkilidir.

Diğer yandan daha yüksek maaş alanların çalıştıkları sektör ve firmalarının da aşılama üzerinde zorlayıcı etkisi bulunmaktadır. Çünkü kurumsallığın gereği olarak işverenler ve şirketler, aksamadan faaliyetlerine devam etmek istemektedirler. Büyük şirketler, küçük şirketlere göre pandemiden daha fazla olumsuz etkilenmiştir. Sektörlere göre bu etkiler farklılaşmaktadır. Bu dışsal şok sebebiyle küresel ve yerel bazda üretim tedarik zincirlerinde önemli derecede ekonomik maliyet artışları olmuştur. Sonuç olarak ülkeler ekonomik durgunluk yaşamış ve bireyler yoksullaşmıştır (González vd., 2022). Diğer bir deyişle, çalışanların gelir düzeyleri aşılama oranlarını etkilerken, pandeminin getirdiği ekonomik kriz, gelir dağılımını bozmuştur. Burada çift yönlü nedensellik bulunmaktadır.

#### 3.1.5. İkamet Edilen Şehir

Aşı olmaya ilişkin tereddüt, özellikle gelişmekte olan ülkelerde öne çıkmaktadır. Aşı tereddüdünün coğrafi ve sosyokültürel bağlamını belirlemek, ülkeler arasında karşılaştırmalar yapmak için kritik bir bulgudur. Pandemide eksik aşı veya aşısız olanların düşünce yapıları, ikamet yeri ve davranışsal faktörler dikkate alınarak incelenmelidir. Çünkü aşı tereddüdünün dinamik yapısı, sosyokültürel etkilerle iç içedir. İlgili bölge halkının tercihlerinin daha iyi anlaşılması, COVID-19 aşılama kapsamını üst düzeye çıkaracak aşılama kampanyalarının alt popülasyon faktörlerini ortaya çıkaracaktır (Larson vd., 2015; Valckx, 2021: 160). Tablo 4’te

<sup>5</sup> Haziran 2022’de 5500 TL, 330\$’a tekabül etmektedir.

ankete katılanların buldukları şehirler; büyükşehir ve diğer şehirler ayrımı dikkate alınarak sunulmaktadır. Ankete 52 şehirden katılım vardır. Katılımcıların %69’u büyükşehirlerde ikamet etmektedir. Elde edilen sonuçlara göre, büyükşehir ve diğer şehirlerde aşılama oranı birbirine çok yakın seyretmektedir. Ankara, İstanbul ve İzmir’de aşılama oranları ise sırasıyla %86, %91 ve %100 şeklindedir.<sup>6</sup>

**Tablo 4: Büyükşehir ve Diğer Şehirler**

Cevap Sayısı (n=327)	n (%)
Büyükşehir	226 (%87,5)
Diğer Şehirler	101 (%88,1)

Ayrıca şehir dökümü İBBS1 ayrımına göre sınıflandırılmıştır ve bölgelerdeki katılım sayıları ve aşılama oranları Tablo 5’te sunulmaktadır. Aşılama oranları İBBS1’e göre farklılaşmaktadır. En düşük aşılama oranı %62,5 ile TR4’te iken, en yüksek aşılama oranı %100 ile TR6 ve TR8’e aittir<sup>7</sup>.

**Tablo 5: İBBS1**

Cevap Sayısı (n=327)	n (%)
TR1	107 (%90,6)
TR2	14 (%85,7)
TR3	13 (%76,9)
TR4	16 (%62,5)
TR5	20 (%80)
TR6	17 (%100)
TR7	50 (%94)
TR8	3 (%100)
TR9	53 (%88,7)
TRA	10 (%90)
TRB	10 (%90)
TRC	14 (%71,4)

#### 4. Aşı Olanlar

Pandemide aşı olma kararı verenlerin değerlendirilmesi yapılmıştır. İlk olarak bireylerin aşı olma kararını verirken öne çıkan sebepler sorgulanmıştır. Ardından aşı olanlara aşının ücretli olması durumunda, aşı olmak için ne kadar ücret isteyeceği sorulmuştur. Buradan elde edilen veriler, aşı olmayanlar ve tereddütte kalanlar için değerli bilgiler sağlamaktadır.

##### 4.1 Aşı Olma Sebebi

Ankette aşı olan katılımcılara, aşı olma sebepleri sorulmuştur. Katılımcılara birden çok cevap verme imkânı verilmiştir. Aşı olan 287 katılımcı 386 seçenek işaretlemiştir. Tablo 6’da sunulan

<sup>6</sup> İzmir’den ankete katılan sayısı 3 olduğu için aşılama oranı tam çıkmıştır.

<sup>7</sup> TR4 (Doğu Marmara): Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova.

TR6 (Akdeniz): Antalya, Isparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye.

TR8 (Batı Karadeniz): Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya.

verilere göre, kendileri ve aile sağlığını korumak amacıyla aşı olanlar öncelikli gruptadır ve bu grup, aşı olma kararının yaklaşık %60'ını oluşturmaktadır. Bunların %42’si kendi isteğiyle, %17,6’sı ise gönülsüz olarak aşı olmuştur. Dikkat çeken diğer bir bulgu, uyarılar sebebiyle aşı olanların oranının %5 seviyesinde olmasıdır. Ancak özellikle bu uyarılar, geliştirilen aşıya dair bilgilendirme ve aşı olunmasının gerekliliği konusunda olduğu için, insanlar diğer sebeplere dayanarak daha fazla aşı olmayı tercih etmektedirler. Diğer yandan getirilen kısıtlamaları aşmak için insanların çok az kısmı (%10,6) aşı olmuştur. Zaten COVID-19’un bulaşmasını kontrol etmek için alınan önlemler ve karantina COVID-19’un yayılmasını azalttığı için, getirilen kısıtlamalar aşı olma sebebi olarak öne çıkmamaktadır. Fakat önlemlerin geciktirilmesi, aşı olursa da salgının yayılmasını tam olarak engelleyememektedir. Çünkü temas ve izolasyon faktörleri, vaka sayısını hızla artırmaktadır. Bu sebeple salgın sırasında kısıtlamalar gereklilik arz etmektedir (Tian vd., 2020).

**Tablo 6: Aşı Olma Sebebi**

Cevap Sayısı (n=386)	n (%)
Kendi ve aile sağlığını korumak için "kendi isteği" ile	162 (%42)
Kendi ve aile sağlığını korumak için "çok gönüllü olmasa" da	68 (%17,6)
Kronik rahatsızlık sebebiyle	16 (%4,1)
Çevresinde hastalanan ve ölenler sebebiyle	29 (%7,5)
Sağlık Bakanlığı uyarıları sebebiyle	29 (%4,9)
Getirilen kısıtlamalar sebebiyle	41 (%10,6)
Toplum sağlığı için	51 (%13,2)

#### 4.2 Aşının Ücretli Olması Durumuna İlişkin Bulgular

Literatürde insanları aşı olmaya teşvik eden unsurlar da araştırılmıştır. Dünyada parasal müşevvik örneklerine bakıldığında aşı piyangosu, ödüller, maaş ikramiyesi ve diğer ödemeler görülmektedir. Ancak yüksek parasal teşvikler “acaba bu aşılar riskli mi” sorusunu akla getirmekte ve endişeleri artırabilmektedir.<sup>8</sup> Çalışmamızda da aşı olanlara, aşının ücretli olması durumunda kararlarının ne olacağı sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar aşıya ne derece önem verildiğinin ortaya konulması açısından önemlidir. Tablo 7 incelendiğinde aşının ücretli olması durumunda aşı olanların %33’ü aşı olmamayı tercih etmektedir. Ayrıca %30’luk bir kesim ise aşı için en yüksek bedel olan 1000 TL’yi (60\$) ödemektedir. Bu meblağın ödenmesi durumunda bireyin aşıya erişim sıkıntısı olmayacaktır. Ancak örneğin 100 TL ödendiğinde %10, 250 TL ödendiğinde %25 ve 500 TL ödendiğinde %50 ihtimalle aşıya erişim sağlanabilecektir. Bu oranlar incelendiğinde 100 ve 250 TL ödeyen kişilerin toplam oranı %31’dir ve bu aşı olmayan %33’lük kesimin altındadır. Buna göre aşının piyasa fiyatı düşük olmasına rağmen aşıya erişim olasılığının da düşük olması nedeniyle bireyler, aşı olmamayı daha fazla tercih etmektedir veya aşı olmayı geciktirmektedir. Bu sebeple COVID-19 aşısı sadece yerel değil, küresel bir kamu malı haline getirilmelidir (Huron, 2021).

Diğer yandan tabloda belirtilmese de aşının ücretli olması durumunda aşı olmak istemeyenlerin %75’i Biontech aşısı olanlardır. Ayrıca 1000 TL vererek aşı olanların %92’si Biontech aşısı olmuştur. Tablo 1’de belirtildiği üzere insanların %78’i Biontech aşısı tercih

<sup>8</sup> <https://iktisatnedir.substack.com/p/asi-piyangosu-ve-diger-asi-tesvikleri-iktisat-nedir-bulten-sayi-15-653833>-Erişim Tarihi: 06.06.2023

etmiştir ancak belirtilen %75 ve %92 istatistikleri aşı olmak istemeyen ve isteyenlerin arasındaki farkın ücret kaynaklı olmadığını göstermektedir. Buna göre Türkiye’de Sağlık Bakanlığı aşıları ücretsiz olarak halka sunmasına rağmen, aşı fiyatından ziyade aşılama kolaylığı kamuoyundaki endişeleri hafifletmek açısından önem arz etmiştir. Sonuç olarak toplum sağlığı açısından aşı üretimi, dağıtımı, tedariki ve bağışıklama hizmeti vb. açılardan aşıya erişilebilirliğini artıracak önlemler pandemiyi yayılmasını engellemektedir. Bu bağlamda aşı güvenliğine dair bilgi ve istatistiklerin düzenli olarak halka paylaşılması ve yetkili kaynakların halkla kuracağı doğru iletişim, halkın aşının güvenilirliği konusundaki endişelerini azaltması açısından kritiktir (Wang vd., 2020). Diğer bir çözüm önerisi ünlülerin rol model haline getirilmesidir. Bu uygulama “Kolları sıvıyoruz.” kamu spotları ile Türkiye’de de yapılmıştır<sup>9</sup>.

**Tablo 7: Aşı için Ödenecek Ücret**

Katılımcı Sayısı (n=287)	n (%)
Aşı için ücret ödemek istemedim ve aşı olmadım.	95 (%33,1)
100 TL (%10 ihtimalle aşı temin edeceksiniz.)	49 (%17)
250 TL (%25 ihtimalle aşı temin edeceksiniz.)	40 (%14)
500 TL (%50 ihtimalle aşı temin edeceksiniz.)	19 (%6,6)
1000 TL (%100 ihtimalle aşı temin edeceksiniz.)	84 (%29,6)

## 5. Aşı Olmayanlar

Ankette aşı olmayı tercih etmeyenlere aşı olmama sebebi sorulmuştur. Katılımcılara birden çok seçeneği işaretleme imkânı verilmiştir. Aşı olmayan 40 kişi 72 sebep belirtmiştir. Tablo 8’de görüldüğü üzere 2 sebep öne çıkmaktadır. Aşının çok hızlı geliştirilmesi (%35) ve aşının etkinliğinin şüpheli olması (%25) toplamda %60’lık kısmı oluşturmaktadır. Aşının hızlı geliştirilmesi, çok önemli bir tereddüt sebebi olarak karşımıza çıkmaktadır. Aşı olma tercihinin kişisel bir karar olması yönünde oluşan düşünce (%14), bu oranları destekler niteliktedir. Benzer şekilde 2006-2007 yıllarında yapılan bir araştırmada, Kanada vatandaşları Influenza H1N1 virüsü için hızla geliştirilen aşının kullanılmasında tereddüt yaşamışlardır (Henrich & Holmes, 2009). Bu sebeple, ülkeler arasında sosyal ve kültürel faktörler farklı olsa da bireyler aşının güvenliğinin onaylanmasına kadar beklemeyi tercih etmektedir. Aşılar için güvenin sürdürülmesi veya yeniden tesis edilmesi için, toplum genelinin veya alt grupların spesifik aşı kaygıları, tarihsel deneyimleri, dini veya politik bağlantıları ve sosyoekonomik durumu hakkında kapsamlı bir anlayışa ihtiyaç bulunmaktadır (Larson, 2011: 526).

<sup>9</sup> <https://sggm.saglik.gov.tr/TR-84493/tedbirler-ve-asi-ile-covid-19u-asiyoruz-kamu-spotlari-unluler.html#>  
Erişim Tarihi: 06.06.2023

**Tablo 8: Aşı Olmama Sebebi**

Cevap Sayısı (n=72)	n (%)
Aşının etkinliği şüpheli	18 (%25)
COVID, bir tür grip virüsü	3 (%4,1)
Aşı olanların da hasta olması	4 (%5,5)
Aşının çok hızlı geliştirilmesi	25 (%34,7)
Mutasyonla aşının etkinliğini kaybetmesi	5 (%6,9)
Aşının bulaşıcılığı azaltmaması	3 (%4,1)
Kendimi toplumdaki tecrit edebilmem	4 (%5,5)
Aşı yaptırmamanın kişisel bir karar olması	10 (%13,9)

### 5.1. Aşı Olunması İçin Ücret Teklifi

Aşı olmayan kişilere pandemi sebebiyle tüm ülke ekonomilerinin negatif etkilendiği ve toplumsal bağışıklığın yeniden kazandırılması ve normalleşme için, aşı olmaları karşılığında ne kadar bir ücret isteyeceği sorulmuştur. Devlet bütçesi faktörünün eklendiği bu soruya verilen cevaplar Tablo 9’da sunulmaktadır. Tabloya göre aşı olmayan katılımcılar, ücret karşılığında da aşı olmayı net bir şekilde reddetmektedirler. Bu istatistikler Tablo 8 ile birlikte okunduğunda aşı olmama sebebi farklılaşsa da aşı olmayan katılımcıların, aşı olmak için karar değiştirmesinin iktisadi bir yönü bulunmamaktadır.

Aşıların risk-fayda oranlarına ilişkin doğru, bilimsel temelli kanıtların sağlanması çok önemli olsa da aşı olmayanları aşı kapsamına almak yeterli olmamaktadır. Bilim adamları, politika yapıcılar ve sağlık çalışanları, bireylerin ve grupların aşıları sorgulamaya ve reddetmeye devam edeceği gerçeğini kabul etmelidir.<sup>10</sup> Topluma bağışıklık kazandırmak, oldukça karmaşık bir süreçtir. Birçok farklı kuruluşun arasında geliştirilecek özenli bir iletişim yapısıyla bütüncül adımlar atılabilmektedir. Bahsedilen bu yapı, pandeminin başlamasıyla kurgulanamayacağı için kriz ortaya çıkmadan önce aşılama programlarının planlanması gerekmektedir. COVID-19 pandemisi göstermiştir ki, tüm aşı paydaşları (aşı uzmanları, bilim adamları, endüstri, ulusal ve uluslararası sağlık kuruluşları, politika yapıcılar, sağlık uzmanları, medya ve halk) arasında yeni iletişim, diyalog ve katılım yöntemlerine acilen ihtiyaç duyulmaktadır. Hiçbir oyuncu tek başına aşı güven açığını tersine çevirme kudretine sahip değildir. Yanlış bilgiler, söylentiler ve aşı karşıtı grupların birçok ülkede aşı kapsamı ve enfeksiyon ilgili görüşleri, hastalığın yayılmasında olumsuz etkiler oluşturmuştur (Larson, 2011: 532).

**Tablo 9: Aşı Olmayanlar İçin Ücret Teklifi**

Cevap Sayısı (n=40)	n (%)
Aşı olmak için ücret kabul etmem	38 (%95)
5000 TL (%20 ihtimalle ödenecek)	1 (%2,5)
10.000 TL (%10 ihtimalle ödenecek)	1 (%2,5)

<sup>10</sup> Almanya’da bir sağlık çalışanı Biontech aşısı olduktan sonra yaşadığı yan etkiler sebebiyle Biontech ve Pfizer firmalarına dava açmıştır. <https://www.ntv.com.tr/saglik/bionteche-yan-etki-davasi,sfu-RgacYOSvRE-gA957qw-> Erişim tarihi: 12.06.2023

## 6. İstatistikî Bulgular

Aşı olma tercihinde bahsi geçen demografik özellikler istatistikî olarak test edilmiştir. Bunlar cinsiyet, yaş aralığı, mezuniyet derecesi, işgücü, çalışanların maaşı, ikamet edilen şehir ve İBBS1 bölgeleridir.

**Tablo 10: İstatistikî Bulgular**

Değişkenler	p-değeri
Cinsiyet	0,153
Yaş Aralığı	0,019**
Mezuniyet Derecesi	0,786
İşgücü	0,215
Maaş	0,259
Büyükşehir	0,724
İBBS1	0,029**

%1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlılık sırasıyla \*, \*\*, \*\*\* ile gösterilmektedir.

Cinsiyet ve büyükşehir değişkeni iki alt grup içerdiği için t testi, diğer demografik özellikler ikiden fazla alt grup içerdiği için ANOVA analizi yapılmıştır. Elde edilen p-değerleri Tablo 10’da sunulmuştur. Kurulan hipotezler, aşı olmak için ilgili demografik özelliğın anlamlı olmadığı yönündedir. Buna göre cinsiyet, mezuniyet derecesi, işgücü (çalışan/çalışmayan), maaş düzeyi ve büyükşehir (büyükşehir veya diğer şehirlerde ikamet etme) değişkenleri aşı kararını istatistikî olarak etkilememektedir. Yaş aralığı ve İBBS1 bölgelerinde ikamet etme değişkenleri %5 anlamlılık düzeyinde aşı olma kararını istatistikî olarak farklılaştırmaktadır.

Bulgular, aşı olma kararında yaş düzeyinin etkili bir faktör olduğunu göstermektedir. 16-25 ile 46 ve üzeri yaş grubu en yüksek oranda aşı olmuştur. Bu sebeple aşılama oranlarını artırmak için müdahalelerin daha orta yaş grubuna yönelik olması gerektiği anlaşılmaktadır. Ayrıca İBBS1 bölgelerinde TR1, TR8, TRA ve TRB’de aşılama oranları diğer bölgelere göre daha yüksektir. Buna göre aşılama oranlarının düşük olduğu İBBS1 bölgelerinde tüm yaş gruplarında aşılamanın yaygınlaştırılması için daha fazla kaynak ayrılması gerekmektedir. Ayrıca yerel sağlık departmanlarının toplum kuruluşlarıyla birlikte çalışması önem arz etmektedir. Çünkü aşı oranlarının yaygınlaştırılmasında merkezi bir anlayışla yeterli sonuç alınamamaktadır. Örneğın aşı kabulünde risk algısını düşüren faktörlerden bir tanesi de bireylerin doktor tavsiyesine önem vermesidir (Bartoš vd., 2022). Pandemiyle sınırlı kalmamak kaydıyla, tüm sağlık konularında doktor-hasta ilişkisinin geliştirilmesi toplum sağlığının geliştirilmesi için önemlidir.

## 7. Sonuç

Türkiye’de COVID-19 pandemisi özellikle 2020 ve 2022 yılları arasında tehdit edici bir hastalık olarak toplum geneline yayılmıştır. Toplam vaka sayısı Kasım 2022 itibarıyla 17 milyonu ve vefat sayısı 100 bini aşmıştır.<sup>11</sup> Bu çalışmada Türkiye’de COVID-19 pandemisinin yayılmasını engellemek için üretilen aşılarla karşı oluşan algılar ve aşıya olan tutumlar incelenmiştir.

<sup>11</sup> <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66935/genel-koronavirus-tablosu.html>-Erişim tarihi: 12.08.2023



Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

Çalışmaya iştirak eden katılımcılar ağırlıklı olarak Biontech aşısını tercih etmişlerdir. Türkiye’de aşıya karşı olan tutum, demografik özelliklere göre değişmektedir. Verilen cevaplara yaş açısından bakıldığında orta yaş grubu diğer gruplara göre 10-15 puan daha az aşı olmuştur. Eğitim düzeyi açısından bakıldığında aşılama oranları birbirine yakın seyretmektedir. Çalışan ve çalışmayan arasında 6 puan fark vardır ve çalışanlar daha fazla aşı olmuştur. Çalışanların maaşlarına göre aşılama oranlarına bakıldığında, düşük maaşa sahip kişiler daha az aşı olmuştur. Düşük ve yüksek maaş grupları arasındaki aşılama oranı farkı yaklaşık 20 puandır. İkamet edilen şehrin büyükşehir olup olmaması aşılama oranını değiştirmemektedir. Ancak İBBS1 açısından bölgeler incelendiğinde bölgeler aşılama açısından önemli oranda farklılaşmaktadır. Örneğin en düşük ve en yüksek aşılama oranı olan bölgeler arasında 30 puanın üzerinde fark bulunmaktadır.

Faktörler istatistiki açıdan incelendiğinde, aşılama oranını yaş grupları ve İBBS1 bölgesi ikametgâhı farklılaştırmaktadır. Yaş açısından elde edilen bulgu, Yurttaş (2021) ve Ataç vd. (2022) çalışmalarının bulgularıyla tutarlılık göstermektedir. Ayrıca İBBS1 faktörü bulgusu, Cengiz vd. (2022) ve Bourdin vd. (2023) ile benzer sonuçlar vermektedir.

Aşı olmayan katılımcılar, aşının çok hızlı geliştirilmesi ve aşının etkinliğinin şüpheli olması sebebiyle aşı olmadıklarını belirtmektedirler. Aşının çok hızlı geliştirilmesi, aşının yan etkilerine ilişkin şüpheler doğurmuştur. Yukarıda bahsedilen çalışmalardan da görülmektedir ki, aşı tereddüdü genellikle endişe veya yanlış bilgilendirmeden kaynaklanmaktadır. Diğer bir soruda aşı olmayanlara aşı olmaları için ücret teklif edilmiştir. Aşı olmayanların neredeyse tamamı bu teklifi reddetmiştir. Çünkü katılımcıların yaklaşık %70’i aşıya güvenmediğini belirtmektedir. Halk, aşıların güvenliği ve etkinliği hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğunda, aşı olma oranları yükselmektedir. Bu sebeple bilgi akışının doğru bir şekilde sağlanması açısından devlet kurumlarına önemli sorumluluk düşmektedir. Çünkü sosyal medyada ortaya çıkan bilgi kirliliği aşıya olan güveni azaltmaktadır. Türkiye’de sağlık kurumlarının halkı bilinçlendirmesi, aşılama oranını yükseltmiştir. Sonuç olarak COVID-19 aşılama kararı, algılanan aşı güvenliği ile güçlü bir şekilde ilişkilidir. Artan aşılama oranları, savunmasız kesimlerin korunması açısından da önem arz etmektedir.

Çalışmada aşı olanlar katılımcılara aşı olma sebebi ve aşının ücretli olması durumunda alacağı karar sorulmuştur. Aşı olanların temel müşevviği kendi ve aile sağlığını korumaktır. İnsanlar aşı olmayı kabul etse de içlerinde bir tereddüt bulunmaktadır ancak hastalığa yakalanma riskini göze almak istememektedirler. Çünkü aşı ücretli olduğunda, aşı olan katılımcıların yaklaşık %70’i aşıyı ücretli temin etmeye razıdır.

Aşılar, mümkün olduğu kadar çok insan aşılandığında etkili olmaktadır. Kamu bilincinin artırılması, insanların aşıların önemini anlamaya yardımcı olmaktadır. Böylelikle enfeksiyonun yayılması ilk aşamalarda engellenerek, birden çok aşılanmanın beraberinde getirdiği mali yük azaltılabilecektir. Ayrıca aşı kapsamı genişlediğinde hastalıkların önüne geçileceği için maliyetli hastane yatışları ve kapsamlı tedaviler azalacak ve hastalığın ekonomik yükü daha da düşecektir. Bu nedenle, devletin müdahale ve karantina gereksinimi olmadığı ve insanların eski normal yaşamlarına döneceği bir senaryoda, aşılar halk sağlığını korumanın ve ekonomik büyümeyi teşvik etmenin maliyet-etkin bir yöntemidir.



Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

Demografik yapıların detaylı bir şekilde incelenerek sadece COVID-19 için değil, diğer tüm salgın hastalıklar için sağlık politikaları oluşturulması gerekmektedir. Salgın hastalıklarda aşılar erişimin artırılması, sağlık eşitsizliklerinin azaltılmasına ve genel halk sağlık durumunun iyileştirilmesine yardımcı olacaktır. Etkin sağlık politikalarının tasarımı için, ülkelerin iyi yönetişimi ve yeni teknolojilerle desteklenmesi gerekmektedir.

Aşı kararsızlığının dünya çapında önemli bir sorun teşkil ettiği düşünüldüğünde, bulaşıcı ve bulaşıcı olmayan hastalıkların olası artışını önlemek için tüm Ulusal Sağlık Programları güçlendirilmelidir. Halk sağlığını korumak, sahip olduğumuzdan farklı bir inovasyon ortamı gerektirmektedir. Bu ise dinamik biçimde, birlikte çalışan paydaşların varlığıyla yakından ilişkilidir. Sağlık sektörü yönetişimi, hayat kurtaran ürünlerin geliştirilmesinde rekabeti ve kapı bekçiliğini teşvik etmemeli, ülkeler arasında iş birliği ve dayanışmayı teşvik etmelidir. Pandemi, neden böyle bir bakış açısı değişikliğine ihtiyacımız olduğunu göstermiştir.

### Kaynakça

- Albrecht, B. C. & Rajagopalan, S. (2022). Inframarginal Externalities: COVID-19, Vaccines, and Universal Mandates. *Public Choice*, 1-18.
- Alcaide González, M. Á., De la Poza Plaza, E. & Guadalajara Olmeda, N. (2022). How has the Announcement of the Covid-19 Pandemic and Vaccine Impacted the Market?. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 5615-5631.
- Ankara, H. G., Degerli, H. & Degerli, H. (2023). In or Out? Identifying the Factors Playing Role in Covid-19 Vaccine Decision in Turkey. *Disaster Medicine and Public Health Preparedness*, 1-20.
- Arora, S., Katz, R., Williams, J. V., Arora, R., Laxminarayan, R., Madhi, S. A., ... & Cohn, A. M. (2020). COVID-19 Vaccine Hesitancy in the United States: A National Survey. *JAMA Network Open*, 3(8), e2019479.
- Atun, R., Ebrahim, S., Glasziou, P., Gøtzsche, P. C., Jefferson, T., Jadad, A. R., ... & O'Brien, B. (2019). Global Vaccine Confidence, Social Trust, and Vaccine Hesitancy: A Systematic Review and Meta-analysis. *The Lancet Infectious Diseases*, 19(11), 1265-1276.
- Ataç, Ö., Elmaslar, B., Yavuz, E. F., Yurdabak, F. E., Kaya, F., Aktaş, Ş., Atak, M. & Hayran, O. (2022). Attitudes and Practices Against COVID-19 Vaccines in Türkiye. *Northern Clinics of Istanbul*, 9(5), 484-494.
- Aung, T., Aung, M. T., & Win, H. K. (2022). The Role of Education in Shaping Trust in COVID-19 Vaccines: A Qualitative Study. *BMC Public Health*, 22(1), 1035.
- Bartoš, V., Bauer, M., Cahlíková, J. & Chytilová, J. (2022). Communicating Doctors' Consensus Persistently Increases COVID-19 Vaccinations. *Nature*, 606(7914), 542-549.
- Bourdin, S., Tuzcu, S. E. & Satıcı, E. (2023). Explaining COVID-19 Vaccine Uptake: A Spatial Sociodemographic Study in Turkey. *Papers in Regional Science*, 102(2), 307-329.
- Cengiz, B., Sayılır, M. Ü., Zengin, N. Y., Küçük, Ö. N., Soylu, A. R. (2022). Does the COVID-19 Vaccination Rate Change According to the Education and Income: A Study on





Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

- Vaccination Rates in Cities of Turkey between 2021-September and 2022-February. *Vaccines*, 10(11), 1933. <https://doi.org/10.3390/vaccines10111933>
- Çakın, M. & Külekçi Akyavuz, E. (2021). Educational Adventure of Students in the COVID-19 Period in Turkey: Determination of Parents' Views. *International Journal on Social and Education Sciences (IJonSES)*, 3(1), 109-125.
- Cortis, D. (2020). On Determining the Age Distribution of COVID-19 Pandemic. *Frontiers in Public Health*, 8, 202.
- Gollust, S. E., Saloner, B., Hest, R. & Blewett, L. A. (2020). Us Adults’ Preferences for Public Allocation of a Vaccine for Coronavirus Disease 2019. *JAMA Network Open*, 3(9), e2023020-e2023020.
- Godinic, D., Obrenovic, B. & Khudaykulov, A. (2020). Effects of Economic Uncertainty on Mental Health in the COVID-19 Pandemic Context: Social Identity Disturbance, Job Uncertainty and Psychological Well-Being Model. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 6(1), 61-74.
- Grekousis, G., Feng, Z., Marakakis, I., Lu, Y. & Wang, R. (2022). Ranking the Importance of Demographic, Socioeconomic, and Underlying Health Factors on US COVID-19 Deaths: A Geographical Random Forest Approach. *Health & Place*, 74, 102744.
- Henrich, N. & Holmes, B. (2009). The Public’s Acceptance of Novel Vaccines During a Pandemic: A Focus Group Study and Its Application to Influenza H1N1. *Emerging Health Threats Journal*, 2(1), 7088.
- Huron, D. (2021). The Covid-19 Vaccine: A Global Public Good? A Wake-Up Call from Social Welfare Theory to The Commons. *Gestion et Management Public*, 9(4), 171-177.
- İkişik, H., Akif Sezerol, M., Taşçı, Y. & Maral, I. (2021). COVID-19 Vaccine Hesitancy: A Community-Based Research in Turkey. *International Journal of Clinical Practice*, 75(8), e14336.
- Kaplan, A. K., Sahin, M. K., Parildar, H. & Adadan Guvenc, I. (2021). The Willingness to Accept the COVID-19 Vaccine and Affecting Factors Among Healthcare Professionals: A Cross-Sectional Study in Turkey. *International Journal of Clinical Practice*, 75(7), e14226.
- Karlsson, L. C., Soveri, A., Lewandowsky, S., Karlsson, L., Karlsson, H., Nolvi, S., Karukivi, M., Lindfelt, M. & Antfolk, J. (2021). Fearing the Disease or the Vaccine: The Case of COVID-19. *Personality and Individual Differences*, 172, 110590.
- Kilic, M., Ustundag Ocal, N. & Uslukilic, G. (2021). The Relationship of Covid-19 Vaccine Attitude with Life Satisfaction, Religious Attitude and Covid-19 Avoidance in Turkey. *Human Vaccines & Immunotherapeutics*, 17(10), 3384-3393.
- Köse, S., Mandiracioglu, A., Özbel, Y., Zeyrek, S., Akdeniz, D. D. & Kafil, H. S. (2023). Covid-19 Vaccination Acceptance and Hesitancy among the Turkish Adult Population. *GMS Hygiene and Infection Control*, 18.
- Larson, H. J., Cooper, L. Z., Eskola, J., Katz, S. L. & Ratzan, S. (2011). Addressing the Vaccine Confidence Gap. *The Lancet*, 378(9790), 526-535.

- Larson, H. J., Jarrett, C., Schulz, W. S., Chaudhuri, M., Zhou, Y., Dube, E., Schuster, M., MacDonald, N. E. & Wilson, R. (2015). Measuring Vaccine Hesitancy: The Development of a Survey Tool. *Vaccine*, 33(34), 4165-4175.
- Lashgari, M., Ahi, Q., Shahabizadeh, F. & Mansouri, A. (2023). Effectiveness of Dialectical Behavior Therapy in Worry, Anxiety, and Intolerance of Uncertainty in Women with COVID-19-induced Anxiety. *Journal of Ilam University of Medical Sciences*, 35(5), 1-13.
- Lazarus, J. V., Wyka, K., White, T. M., Picchio, C. A., Rabin, K., Ratzan, S. C., Leigh Parsons, J., Hu, J. & El-Mohandes, A. (2022). Revisiting COVID-19 Vaccine Hesitancy Around the World Using Data from 23 Countries in 2021. *Nature Communications*, 13(1), 3801.
- Lazarus, J. V., Ratzan, S. C., Palayew, A., Gostin, L. O., Larson, H. J., Rabin, K., ... & El-Mohandes, A. (2021). A Global Survey of Potential Acceptance of a COVID-19 Vaccine. *Nature Medicine*, 27(2), 225-228.
- Medeni, V. & Medeni, I. (2022). Status of COVID-19 Infection and Vaccination in People Aged 18 Years and over in a Town: A Cross-Sectional Study in Turkey. *Cellular Microbiology*, 2022.
- Oruç, M. A. & Öztürk, O. (2021). Attitudes of Health Care Professionals towards COVID-19 Vaccine-A Sequence from Turkey. *Human Vaccines & Immunotherapeutics*, 17(10), 3377-3383.
- Pivonello, R., Auriemma, R. S., Pivonello, C., Isidori, A. M., Corona, G., Colao, A. & Millar, R. P. (2021). Sex Disparities in COVID-19 Severity and Outcome: Are Men Weaker or Women Stronger?. *Neuroendocrinology*, 111(11), 1066-1085.
- Sallam, M. (2021). COVID-19 Vaccine Hesitancy Worldwide: A Concise Systematic Review of Vaccine Acceptance Rates. *Vaccines*, 9(2), 160.
- Sarkar, S., O'Hare, N., Jones, M., Nandi, A., Jones, J., Roberts, I., ... & Pebody, R. (2021). COVID-19 Vaccine Hesitancy in the United Kingdom: A National Survey. *The Lancet Infectious Diseases*, 21(1), 13-18.
- Tervonen, T., Jimenez-Moreno, A. C., Krucien, N., Gelhorn, H., Marsh, K. & Heidenreich, S. (2021). Willingness to Wait for a Vaccine Against COVID-19: Results of a Preference Survey. *The Patient-Patient-Centered Outcomes Research*, 14(3), 373-377.
- Tian, H., Liu, Y., Li, Y., Wu, C. H., Chen, B., Kraemer, M. U., Li, B., Cai, J., Xu, B., Yang, Q., Wang, B., Yang, P., Cui, Y., Song, Y., Zheng, P., Wang, Q., Bjornstad, O. N., Yang, R., Grenfell, B. T., Pybus, O. G. & Dye, C. (2020). An Investigation of Transmission Control Measures During the First 50 Days of the COVID-19 Epidemic in China. *Science*, 368(6491), 638-642.
- Valckx, S., Crèvecoeur, J., Verelst, F., Vranckx, M., Hendrickx, G., Hens, N., Damme, P. V., Pepermans, K., Beutels, P. & Neyens, T. (2022). Individual Factors Influencing COVID-19 Vaccine Acceptance in Between and During Pandemic Waves (July–December 2020). *Vaccine*, 40(1), 151-161.



Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

- Wang, J., Jing, R., Lai, X., Zhang, H., Lyu, Y., Knoll, M. D. & Fang, H. (2020). Acceptance of COVID-19 Vaccination During the COVID-19 Pandemic in China. *Vaccines*, 8(3), 482.
- Yasmin, F., Najeeb, H., Moeed, A., Naeem, U., Asghar, M. S., Chughtai, N. U., Yousaf, Z., Seboka, B. T., Ullah, I., Lin, C.-Y. & Pakpour, A. H. (2021). COVID-19 Vaccine Hesitancy in the United States: A Systematic Review. *Frontiers in Public Health*, 9, 770985.
- Yurttaş, B., Poyraz, B. C., Sut, N., Ozdede, A., Oztas, M., Uğurlu, S., Tabak, F., Hamuryudan, V. & Seyahi, E. (2021). Willingness To Get The COVID-19 Vaccine Among Patients with Rheumatic Diseases, Healthcare Workers and General Population in Turkey: A Web-Based Survey. *Rheumatology International*, 41, 1105-1114.
- Zhang, Y., Wang, M., Wang, C., & Wang, L. (2022). The Relationship between Health Literacy and Trust in COVID-19 Vaccines: A Systematic Review and Meta-analysis. *Journal of Medical Internet Research*, 24(2), e27245.

#### EK 1: Anket Soruları

1) Kişilerin demografik özellikleri

a) Cinsiyetiniz?

- Kadın
- Erkek

b) Yaş aralığınız?

- 16-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- 56-65
- 66 ve üzeri

c) Mezuniyet derecesi?

- İlköğretim
- Lise
- Yükseokul veya fakülte
- Lisansüstü eğitim

d) Yaşadığınız şehir kodu?

e) Çalışıyor musunuz?

- Evet
- Hayır

f) (Çalışmayanlara sorulacaktır) Çalışmama sebebiniz?

- Öğrenci
- Ev hanımı
- İş arıyorum
- Emekli

g) Maaş aralığınız?

- 0-5000 TL

- 
- 5000-10.000 TL
  - 10.000 TL ve üzeri
- 2) Covid aşısı oldunuz mu?
- Evet
  - Hayır
- a) (Aşısı olanlar cevaplayacaktır) Hangi aşıları oldunuz?
- 2 Sinovac + 1 Biontech
  - 3 Sinovac
  - 2 Biontech
  - 3 Biontech
  - 2 Biontech + 1 Turkovac
  - 1 Turkovac
- b) Devlet sizden her bir aşı dozu için sizden ücret talep etseydi, bir aşı dozu için ne kadar ücret öderdiniz? (Ücretlerin karşısına o fiyata aşı bulma ihtimali de yazılmıştır.)
- Aşı için ücret ödemek istemezdim ve aşı olmazdım.
  - 250 TL
  - 500 TL
  - 1000 TL
- b) (Aşısı olanlar cevaplayacaktır): Neden aşı olmayı tercih ettiniz? Aşağıdaki ifadelerden size en yakın 2 tanesini seçiniz:
- Bu aşıları hem kendi ve hem de aile sağlığımı korumak için kendi isteğimle oldum.
  - Bu aşıları hem kendi ve hem aile sağlığımı korumak için çok gönüllü olmasam da oldum.
  - Kronik rahatsızlığım olduğu için aşıları olmak istedim.
  - Çevremde bu hastalığa yakalanan, ağır geçiren ve ölen insanlar olduğu için COVID aşısı oldum.
  - Sağlık Bakanlığı’nın devam eden telkinleri ve artan vakalar sebebiyle oldum.
  - Toplumsal alanlara getirilen kısıtlamalar (uçığa ve otobüse binme, stadyuma girme vb.) gibi sebeplerle aşı oldum.
  - Bu aşıları toplum sağlığını korumak için oldum.
- c) (Aşısı olmayanlar cevaplayacaktır): Aşağıdaki ifadelerden size en yakın olan 2 tanesini seçiniz:
- Aşıların etkinliği konusunda şüphelerim olduğu için aşı olmadım.
  - Bu hastalık bir grip virüsü olduğu için aşı olmayı gerekli bulmadım.
  - Aşı olanlar da bu hastalığa yakalandığı için aşı olmadım.
  - Aşıların çok hızlı geliştirilmesi ve yan etkilerinin bilinmemesi sebebiyle aşı olmadım.
  - Mutasyonla birlikte aşılar etkinliğini yitirdiği için aşı olmadım.
  - Aşının bulaşıcılığı azaltmaması sebebiyle aşı olmadım.
  - Kendimi toplumdan tecrit edebildiğim için aşı olmadım.
  - Aşı yaptırmayı yaptırmama kararı kişisel bir karardır, benim dışındaki insanları ilgilendirmediği için aşı olmadım.



Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

---

d) (Aşığı olmayanlar cevaplandıracaktır): Pandemi ile birlikte tüm ülke ekonomileri bu salgından negatif etkilenmiştir. Bu etkinin minimize edilmesi ve tekrar büyüme ve istihdam rakamlarının artırılması için hükümet toplumsal bağışıklığın kazanılması gerektiğini düşünse ve aşığı olmayanlara aşığı olmaları için belirli bir ücret teklif etse, hangi düzey ücret düzeyinde aşığı olmayı kabul ederiniz? Fiyatların karşısında devletin bütçesine göre bunu ödeme ihtimali verilmiştir.

- Aşığı olmak için herhangi bir ücreti kabul etmem.
- 1000 TL (%100 ihtimalle ödenecek)
- 2500 TL (%40 ihtimalle ödenecek)
- 5000 TL (%20 ihtimalle ödenecek)
- 10.000 TL (%10 ihtimalle ödenecek)

---

**Etik Beyanı:** Çalışmanın hazırlanma sürecinde etik kurallara uyulmuştur. Çalışmanın etik onayı, Gümüşhane Üniversitesi Rektörlüğü, Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 22/06/2022 tarih 2022/4 sayılı toplantıda görüşülmüş olup projenin yürürlükteki mevzuata uygun olduğuna karar verilmiştir.

**Ethical Approval:** The study was prepared according to ethical rules. It has been decided that the project is ethically acceptable by the Gümüşhane University Rectorate, Scientific Research and Publication Ethics Committee of the meeting numbered 2022/4 on 22/06/2022.



## Factors Affecting COVID-19 Vaccine Decisions in Türkiye

Yıldırım Beyazıt Çiçen

### Extended Abstract

Türkiye faced a significant threat as a result of the COVID-19 pandemic, particularly during the years 2020 and 2022. As of November 2022, there were 17 million cases and 100 thousand deaths as a result of the disease. In this study, attitudes towards and perceptions towards the vaccines produced to prevent the spread of COVID-19 in Türkiye were examined. A questionnaire method was used in this study in order to collect the data. It is a voluntary survey that is conducted online and in a confidential manner. The survey was conducted in May 2022, as the pandemic's effects were still being felt, and 327 people participated in the survey. According to the survey, 87.8% of the participants had been vaccinated, whereas 12.2% had not been.

In Türkiye, demographic factors play an important role in influencing attitudes towards vaccination. The survey was answered by 137 women and 190 men in total. The vaccination rate for women in our study was 84.7%, while the vaccination rate for men was 90%. It has been observed that men have a tendency to be more open to vaccinations than women.

As part of the study, those who had already been vaccinated were also asked which vaccine they preferred. Thus, while the proportion of those with Biontech vaccines is approximately 78%, the proportion of those with Sinovac vaccines is approximately 11%. There are 11% of those vaccinated with a mix of vaccinations. In spite of public reservations about the mRNA vaccine, the preference for the Biontech vaccine is remarkably prevalent. In terms of the details, when it comes to those who have 2 Biontech vaccines, the number is 36 percent, while the number for those who have 3 Biontech vaccines is 30%.

As the frequencies of vaccination related to the age ranges of the people who participated in the survey are analyzed, it is found that approximately 80% of those aged 26-35 had been vaccinated, while approximately 92% of those aged 36-45 had been vaccinated. In comparison with the other age groups, the middle age group was vaccinated 10-15 points less than the other age groups. According to the education level of individuals, vaccination rates are similar. Also, it should be noted that as the levels of graduation increase, so does the rate of vaccination. Graduates have the highest rate of vaccination with 89.8% of them having been vaccinated.

In the survey, employees were more likely to receive vaccinations. Between the employed and the unemployed, there is a difference of 6 points. There is an 83.6% vaccination rate among the unemployed population. Based on vaccination statistics for the subgroups, all retirees were vaccinated. Additionally, job seekers are vaccinated at a rate of 92%. With 68.1% of housewives vaccinated, they are the least vaccinated group. According to the vaccination rates according to the salaries of employees, people with low salaries were less vaccinated (72.3%). Vaccination rates differ by about 20 points between low and high-salary groups.

In the survey, vaccination rates did not differ depending on whether a city was metropolitan or not. Survey participants came from 52 cities. 69% of the participants reside in metropolitan cities. Metropolitan and other cities have very similar vaccination rates. On the other hand,

vaccination rates differ among NUTS1 regions when examined by region. TR4 had the lowest vaccination rate with 62.5%, whereas TR6 had the highest vaccination rate with 100%.

The reasons for vaccination were asked of those who had been vaccinated. 386 options were selected by 287 vaccinated participants. Approximately 60% of people decided to be vaccinated because they wished to protect their own and their family's health. Among these, 42% were vaccinated voluntarily, while 17.6% were vaccinated reluctantly. Moreover, only 10.6% of people have been vaccinated to overcome the restrictions. Literature also investigates factors that encourage people to get vaccinated. Those who were vaccinated were asked what their decisions would be if they had to pay for the vaccine. A vaccine's importance can be determined by the answers to this question. 33% of those vaccinated prefer not to be vaccinated if they paid the vaccine. Furthermore, 30% pay the highest price of 1000 TL (\$60) for the vaccine. Access to the vaccine will not be a problem if this amount is paid. There are 31% of people who pay 100 and 250 TL to gain access to the vaccine with less probability, which is below the 33% who do not have the vaccine. Although the vaccine has a low market price, people prefer not to be vaccinated more due to the low likelihood of accessing it.

A question was also asked of those who were not vaccinated about their reasons for not being vaccinated. Among the 40 unvaccinated people, 72 reasons were given. There were two main reasons. The rapid development of the vaccine (35%) and its doubtful effectiveness (25%) account for 60% of the total. It appears that the rapid development of the vaccine is one of the main reasons for hesitation. These rates are also supported by the mentality that vaccination is a personal choice (14%). Due to the pandemic, the entire country's economies were negatively affected, so those who were not vaccinated were asked how much they would accept to be vaccinated. Five thousand and ten thousand Turkish liras were offered to individuals. Almost all of the unvaccinated people outright rejected this offer.

Because gender and metropolitan variables included two subgroups, a t-test and an ANOVA test were used for other demographic characteristics that included more than two subgroups. The relevant demographic feature is not significantly associated with vaccination, according to the hypotheses. The p-values obtained indicate that the variables of gender, graduation degree, labor force (employed/unemployed), salary level and metropolitan (residing in a metropolitan or other city) do not statistically influence vaccination decisions. At the 5% significance level, the age range and residing in NUTS1 regions statistically differentiate the decision to be vaccinated.

The findings indicate that age is a significant determinant of vaccination decisions. The highest vaccination rate was observed among the 16-25 and 46+ age groups. Therefore, in order to increase vaccination rates, interventions should be targeted at the middle-aged group. Additionally, vaccination rates in TR1, TR8, TRA, and TRB in NUTS1 regions are higher than those in other regions. NUTS1 regions with low vaccination rates should allocate more resources to the dissemination of vaccination across all age groups.

When a large number of people are vaccinated, vaccines are more effective. Increasing public awareness helps people understand the importance of vaccines. As a result, the financial burden of multiple vaccinations will be reduced since the spread of infection will be prevented



Çiçen, Y. B. (2023). Türkiye’de COVID-19 Aşı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2516-2538. Doi: 10.25295/fsecon.1320531

---

first. As vaccination coverage is expanded, diseases will be prevented, resulting in fewer expensive hospitalizations and comprehensive treatments, thereby reducing the economic burden of the disease. Vaccines are, therefore, a cost-effective method of protecting public health and promoting economic growth in a scenario without government intervention.

By examining the demographic structures in detail, it is necessary to establish health policies not only for COVID-19 but also for all other epidemic diseases. The availability of vaccines during epidemics will reduce health inequalities and improve overall public health. Countries need good governance and new technologies to design effective health policies.

The volatility of vaccines is a major problem around the world, and all National Health Programs need to be strengthened to prevent communicable and non-communicable diseases from spreading. For public health to be protected, we must create an environment that is more innovative than the one we have today. In order to achieve this, all stakeholders must work together dynamically. Governance in the health sector should not encourage competition and gatekeeping in the development of life-saving products but should promote cooperation and solidarity among countries. This pandemic has made us realize the need to change our perspective.





## Research Article/Araştırma Makalesi

### Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri<sup>1</sup>

#### *The Challenges and Causes of Women's Economic Empowerment in the Labour Market Based on Socio-Cultural and Structural Factors*

Elif Özlem ÖZÇATAL<sup>2</sup>

#### Öz

Kadınların güçlenmesi, uluslararası/ulusal kurum ve kuruluşların kadınlara yönelik uygulanan sosyal politika ve projelerinde toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamada önemli bir hedeftir. Kadınların işgücü piyasasına ve istihdama katılma yoluyla güçlenerek, eşitlik, özgürlük ve kendine yetme yeteneği kazanmasını ifade eden ekonomik güçlenme temel önemdedir. Kadınların ekonomik alan başta olmak üzere tüm diğer alanlarda güçlenmesinde eğitim en önemli belirleyicidir. Ancak günümüzde eğitim alanında cinsiyet eşitsizliğinin önemli ölçüde azalmasına karşın işgücüne katılma ve iş fırsatlarında bu eşitsizliğin hâlâ çok büyük olduğu görülmektedir. Bu durum kadınların işgücü piyasasına katılım yoluyla ekonomik güçlenmesinde sorunlarının farklı dinamiklerine işaret etmektedir. Bunlar, işgücü piyasasındaki sosyo-kültürel ve yapısal faktörlerin kadınlara dayattığı temel kısıtlamalardır.

Bu çalışmanın amacı, sosyo-kültürel ve yapısal faktörler temelinde işgücü piyasasında kadınların ekonomik güçlenme süreci önündeki sorunları nedenleriyle ortaya koymaktır. Çalışmada elde edilen veriler, toplumsal cinsiyet temelli sosyokültürel normlar, işgücü piyasasının katmanlaşmış iş ayrımı yapısı, ücretsiz çalışmanın eşit olmayan yükü, yetersiz ve pahalı çocuk bakım hizmetleri gibi sosyo-kültürel ve yapısal sorunların kadınların ekonomik güçlenmesini engellediğini göstermiştir. Söz konusu bu sorunlar ekonomik güçlenmede önemli olan kadınların istihdama katılma ve iş tercihi kararlarında seçim yapma kapasitesini, özgürlüğünü ve özerkliğini sınırlandırmaktadır. Bu sorunların yol açtığı kısıtlılıklar çerçevesinde kadınların işgücü piyasasına erişimleri yetersiz kalmakta, işgücü piyasasında çalışma biçimleri ve koşulları olumsuz olmaktadır. Sosyo-kültürel ve yapısal engellerin varlığı yüzünden istihdama katılma, kadınlar için ekonomik güçlenme sağlamadığı gibi evdeki/toplumdaki güçsüzlüğünün istihdamda da devam etmesi durumunu getirmektedir. Kadını ekonomik güçlendirmeyi amaçlayan politikalarda, sadece kadınların eğitimlerini yükseltmek gibi tek bir hedefe odaklan(ıl)mamalıdır. Bu politikalarda aynı zamanda sosyo-kültürel ve yapısal faktörlerin de dikkate alınması, bu faktörlerin yol açtığı sorunları ortadan kaldırmak hedefine de yönelmesi kritik önemdedir.

**Jel Kodları:** J16, J70, J81

**Anahtar Kelimeler:** Kadın, İşgücü Piyasası, Ekonomik Güçlenme, Sosyo-Kültürel ve Yapısal Engeller

<sup>1</sup> Bu çalışma, 8. Uluslararası New York Sosyal ve Beşeri Bilimlerde Akademik Çalışmalar Kongresi'nde sözlü olarak sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, elifozlem.ozcatal@gop.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7737-5810



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

---

#### Abstract

Empowering women is an important goal in achieving gender equality in the social policies and projects implemented by international/national institutions and organizations. Economic empowerment, which signifies women gaining equality, freedom, and self-sufficiency through participation in the labor market and employment, is of paramount importance. Education is the most crucial determinant in empowering women in all areas, especially in the economic field. However, despite a significant reduction in gender inequality in education today, it is still evident that there is a substantial disparity in labor force participation and job opportunities. This situation points to various dynamics affecting women's economic empowerment through labor force participation. These dynamics are the fundamental constraints imposed on women by socio-cultural and structural factors in the labor market.

The aim of this study is to identify the problems women face in the process of economic empowerment in the labor market based on socio-cultural and structural factors. The data obtained in the study indicate that socio-cultural and structural problems such as gender-based socio-cultural norms, the segmented occupational structure of the labor market, the unequal burden of unpaid work, and insufficient and expensive childcare services hinder women's economic empowerment. These issues mentioned above limit women's capacity to make choices, exercise freedom, and achieve autonomy in their decisions regarding employment and job preferences, which are crucial for economic empowerment. Within the framework of these limitations caused by these problems, women's access to the labor market remains inadequate, and the working conditions in the labor market are unfavorable. These issues restrict the capacity of women, which is essential for economic empowerment, to make choices, exercise freedom, and maintain autonomy in their decisions regarding employment and job preferences. Within the framework of these limitations caused by these problems, women's access to the labor market remains inadequate, and the working conditions and arrangements in the labor market become unfavorable. Due to the presence of socio-cultural and structural barriers, participation in the labor force not only fails to empower women economically but also perpetuates their vulnerability at home and in society within the employment context. Policies aimed at empowering women economically should not solely focus on raising women's education levels as a single goal. It is critical for these policies to also consider socio-cultural and structural factors and target the elimination of the problems caused by these factors.

**Jel Codes:** J16, J70, J81

**Keywords:** Women, Labour Market, Economic Empowerment, Socio-Cultural and Structural Barriers

## 1. Giriş

Kadınların güçlenmesi, uluslararası/ulusal kurum ve kuruluşların kadınlara yönelik uygulanan sosyal politika ve projelerinde toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamada önemli bir hedef olarak yer almaktadır. Kadınların güçlenmesi kavramı, dezavantajlı kesimlerin başında gelen kadınların toplumda fırsatlara, kaynaklara erişim, söz hakkı, özgüven, özerklik bağlamında topluma katılım koşullarının iyileştirilmesine işaret eden bir süreci ifade etmektedir. Bu süreç kadınlar için ekonomik, sosyal, kültürel, psikolojik ve politik boyutları olan bir güçlenmeyi kapsamaktadır (Malhotra, Schuler & Boender, 2002; Mahmud, Shah & Becker, 2012; Do & Kurimato, 2012). Söz konusu boyutlarda kadınların güçlenmesi, kadınların eğitim, sağlık, istihdam fırsatları ve siyasi temsile erişim sağlayarak yaşamları ve kaderleri üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlamaktadır. Dahası güçlenmenin kadınların özel/kamusal alanda mevcut olumsuz konumlarını dönüştürücü ve iyileştirici bir işlevi olmaktadır. Bu bakımdan kadınların güçlenmesinin hem kadınlar hem de toplum için çok sayıda olumlu sonucu bulunmaktadır. Kadınlar güçlendirildiğinde eğitime, sağlık hizmetlerine ve istihdam fırsatlarına daha iyi erişebilmekte, bu ise ekonomik büyümenin artmasına, yoksulluğun azaltılmasına ve gelecek nesillerin sağlık ve refahının iyileştirilmesine yol açmaktadır (Reshi & Sudha, 2022: 1356). Kadınların işgücü piyasasına katılma ve iş fırsatlarının sağlanması yolu ile güçlenmesini ifade eden ekonomik güçlenme temel önemdedir. Kadınların ekonomik alan başta olmak üzere tüm diğer alanlarda güçlenmesinde ise eğitim en önemli faktörlerden biridir. Ancak günümüzde eğitim alanında (okula kayıt oranları ve eğitim düzeyi seviyeleri gibi) cinsiyet eşitsizliğinin önemli ölçüde daralmasına karşın işgücüne katılma ve iş fırsatlarında bu eşitsizliğin hâlâ çok büyük olduğu görülmektedir. Kadınların eğitim kazanımlarında iyileşmeler olsa da eğitim tek başına kadınlar için daha iyi istihdam sonuçları ortaya çıkarmada yeterli olmamaktadır (McKay, O'Neill, Vargas & Melesse, 2017; Mariara, McKay, Newell & Rienzo, 2018; Dowie, de Haan, Laszlo & Grantham, 2021a: 1; Marcus, 2021: 128). Nitekim küresel düzeyde kadınların eğitime erişiminin artırılmasına kıyasla kadınların işgücüne katılma, istihdam oranları erkeklerin çok gerisinde kalmakta, istihdamda mesleki ve sektörel ayrımcılık devam etmekte, cinsiyete dayalı ücret farkı kadınlar lehine azalmamaktadır. Bu durum kadınların ekonomik güçlenmesinde fırsatlarının, seçimlerinin ve zorluklarının farklı dinamiklerine işaret etmektedir (Dowie, de Haan & Grantham, 2021b: 252). Bunlar, işgücü piyasasındaki sosyo-kültürel ve yapısal faktörlerin kadınlara dayattığı temel kısıtlamalardır. Bu engeller kadının güçlenmesinde, işgücüne/istihdama katılımının eşitlik, özerklik, yetkilendirme sağlamada olumlu dönüştürücü potansiyelini sekteye uğratmaktadır. Bu nedenle kamu politikaları oluştururken, bu faktörleri tanımak/dikkate almak kritik derecede önemlidir. Aksi takdirde kadınlar için işgücü piyasası sonuçlarını iyileştirmeye yönelik çabalar istenen sonuçları vermeyecektir (Heintz, 2021: 69; Harper, Marcus, George, D'Angelo & Samman, 2020: 13).

Kadınların güçlenmesi, aynı zamanda kadınların tam potansiyellerine ulaşmalarını engelleyen sosyo-kültürel ve yapısal engellerin kaldırılmasını da içeren bir süreçtir (Reshi & Sudha, 2022: 1357). Ekonomik alanda kadınların güçlenmesinde tasarlanacak/uygulanacak politika ve programların başarılı olması noktasında kadınların işgücü piyasasında ve iş fırsatlarına erişimde karşılaştıkları sorunların ve nedenlerinin belirlenmesi önemlidir. Bu çalışmanın amacı da sosyo-kültürel ve yapısal faktörler temelinde işgücü piyasasında kadınların

ekonomik güçlenme süreci önündeki sorunları ve nedenlerini incelemek ve ortaya koymaktır. Çalışmanın giriş bölümünde kadının güçlenmesi, önemi ve sorunları tartışılmakta, bunu takiben ikinci bölümde, kadının güçlenmesi ve ekonomik güçlenme incelenmekte, ardından üçüncü bölümde işgücü piyasasında kadınların ekonomik güçlenme süreci önündeki sorunları ve nedenleri başlığı altında sosyo-kültürel ve yapısal engellerle ilgili sorunlar açıklanmakta ve bu bölümde alt başlıklarda belirlenen sorunların nedenleri incelenmektedir. Sonuç bölümünde ise değerlendirme ve önerilere yer verilmektedir.

## 2. Kavramsal Çerçeve: Kadının Güçlenmesi ve Ekonomik Güçlenme

Kadınların güçlenmesi, uluslararası/ulusal kurum ve kuruluşların kadınlara yönelik uygulanan sosyal politika ve projelerinde toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamada önemli bir temel hedeftir. Kadınların güçlenmesi kavramı, dezavantajlı kesimlerin başında gelen kadınların toplumda fırsatlara, kaynaklara erişim, söz hakkı, özgüven, özerklik bağlamında topluma katılım koşullarının iyileştirilmesine ve bu şekilde kadınlar için güçsüzlükten güçlenmeye giden (Malhotra vd., 2002: 4-5) bir süreci işaret etmektedir. Diğer bir ifade ile kadınların eğitim, sağlık, istihdam fırsatları ve siyasi temsile erişim sağlayarak yaşamları ve kaderleri üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlama sürecidir (Reshi & Sudha, 2022: 1357). Bu süreç kadınlar için ekonomik, sosyal, kültürel, psikolojik ve politik boyutları olan bir güçlendirmeyi kapsamaktadır (Malhotra vd., 2002: 12-13, Mahmud vd., 2012: 611; Do & Kurimoto, 2012: 23-24). Buna göre sosyal güçlenme, toplumsal alanlarda kadınlara yönelik mevcut ayrımcılığın giderilmesi, kadınların sosyal alanlarda görünürlüğüne sağlanması konularında yapısal ve kurumsal değişimi ifade ederken; politik güçlenme kadınların politik sisteme katılım, siyasette etkili temsili, erkeklerle eşit koşullarda siyasete katılmalarını sağlayacak önlemleri, siyasi partiler, sendikalar, dernekler gibi örgütler içerisinde yer almalarının yaygınlaştırılmasına yönelik yapısal ve kurumsal değişim anlamını taşımaktadır. Yasal güçlenme, kadınların haklarına yönelik bilgi sahibi olmaları, kaynaklara ve seçeneklere erişimlerini destekleyen yasal düzenlemelerin yapılmasını içermekte; psikolojik güçlenme de kadınların konumlarını iyileştirmek için özgüven ve özsaygılarının geliştirilmesinin sağlanmasına işaret etmektedir.

Söz konusu boyutlarda kadınların güçlenmesi, kadınların eğitim, sağlık, istihdam fırsatları ve siyasi temsile erişim sağlayarak yaşamları ve kaderleri üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlamaktadır. Dahası güçlenmenin kadınların özel/kamusal alanda mevcut olumsuz konumlarını dönüştürücü ve iyileştirici bir işlevi olmaktadır. Bu bakımdan kadınların güçlenmesinin hem kadınlar hem de toplum için çok sayıda olumlu sonucu bulunmaktadır. Kadınlar güçlen(diril)diğinde eğitime, sağlık hizmetlerine ve istihdam fırsatlarına daha iyi erişebilmekte, bu ise ekonomik büyümenin artmasına, yoksulluğun azaltılmasına ve gelecek nesillerin sağlık ve refahının iyileştirilmesine yol açmaktadır (Reshi & Sudha, 2022: 1356-1357; Dowie vd., 2021a: 1; Kabeer, 2008).

Kadının güçlenmesi içsel gücünü artırma, kendi gücüne dayanma, yaşamdaki tercihlerini belirlemek, bu tercihlerinin gerçekleşmesi için uğraşma, bu doğrultuda kolektif eylemde bulunabilme ve kaynaklar üzerinde denetim sahibi olabilmesini (Toksöz, 2011: 204) kapsayan

bir süreçtir. Bu bakımdan kadının güçlenmesinin beş bileşeni önemli olmaktadır. Bunlar kadınların özdeğer duygusu, seçimlere sahip olma ve karar verme hakları, fırsatlara ve kaynaklara erişim hakları, ev içinde/dışında kendi yaşamlarını kontrol etme gücüne sahip olma hakları, ulusal ve uluslararası düzeyde daha adil bir sosyal ve ekonomik düzen oluşturmak için toplumsal değişimin yönünü etkileme yetenekleri olarak ifade edilmektedir (UNFPA, 2019: 50). Bu çerçevede güçlenme, kadınların sadece eşit haklara, kaynaklara ve fırsatlara eşit erişime sahip olmaları değil, aynı zamanda bunları kendi değerlerine göre yaşayabilmek, tercihlerini ifade edebilmek, seçimler yapabilmek ve kararlar alabilmek için kullanmak üzere inisiyatiflere sahip olmalarıyla da ilgili olmaktadır (Ecevit, 2021: 22).

Kadınların işgücü piyasasına katılma ve iş fırsatlarının sağlanması yolu ile güçlenmesini ifade eden ekonomik güçlenme temel önemdedir. Zira kadınların çalışma yaşamında çeşitli sektörlerde ücretli istihdamı kadınlara gelir elde etmeleri, hareket özgürlüğü kazanmaları, özgüven geliştirmeleri ve refahlarını artırmaları için alan sağlamakta ve bu da güçlenmeye yol açmaktadır (Al Mamun & Hoque, 2022: 1). Ayrıca kadının ekonomik güçlenmesi kapsamında kadınların işgücüne/istihdama katılımı, ekonomik büyümeyi/kalkınmayı teşvik etmede ve yoksulluğu azaltmada temel bir faktör olarak kabul edilmektedir (Reshi & Sudha, 2022: 1354-1355). Yine kadının ekonomik güçlenmesi kapsamında, çalışma hayatına katılımı, kadının toplum ve aile içindeki konumunu, ilişkilerini dönüştürme kapasitesi ve toplumsal cinsiyete dayalı önyargıların kırılması noktasında çok önemli etkileri olmaktadır (Kabeer, 2008). Kadının ekonomik güçlenmesinde çalışma kararını vermesi, iş seçimleri yapmasında özgür olması, insana yakışır işler<sup>3</sup> kapsamında (kayıtlı, sosyal güvenceli, düzenli gelir gibi çalışma koşulları sunan işler) erkeklerle eşit fırsatlara sahip olması önemli olmaktadır (Kabeer, 2021: 22). Güçlenme kapsamında eğitime erişim çok önemli olup, kadınların haklarını daha iyi anlamalarını ve kendi yaşamlarını olumlu yönde etkileme becerilerine dair eleştirel farkındalık kazanmalarını sağlamaktadır (Kabeer, 2010: 107-108). Eğitim, kadınlara sosyal, ekonomik ve politik hayata daha fazla katılmaları için gereken bilgi ve becerileri sağlamaktadır. Eğitim aynı zamanda kadınların toplumsal cinsiyet normlarına, geleneksel toplumsal cinsiyet rollerine/kalıp yargılarına karşı koyma ve sorgulamayı mümkün kılmaya yardımcı olmakta dolayısıyla daha fazla toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik etmektedir (Marcus & Harper, 2014: 12; Reshi & Sudha, 2022: 1356).

### 3. İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunlar ve Nedenleri

Kadınların ekonomik alan başta olmak üzere tüm diğer alanlarda güçlenmesinde eğitim en önemli bir faktördür. Küresel düzeyde eğitim alanında (okula kayıt oranları ve eğitim düzeyi seviyeleri gibi) cinsiyet eşitsizliğinin önemli ölçüde daralmasına karşın işgücüne katılım ve iş fırsatlarında bu eşitsizliğin hâlâ çok büyük olduğu görülmektedir. Kadınların eğitim

<sup>3</sup> İnsana yakışır iş, adil bir ücret getiren, insan onuruna saygılı, özgür ve güvenli çalışma koşulları sağlayan, çalışanlar ve aileleri için sosyal koruma sağlayan, tüm kadınlar ve erkeklerin eşit fırsatlardan yararlanıp eşit muamele gördükleri üretken iş fırsatlarına atıfta bulunan genel bir kavramsal çerçeveyi nitelemektedir. İnsana yakışır iş kapsamında istihdamın nicelik ve nitelik boyutunun birlikte ele alındığı bütüncül bir yaklaşım çerçevesinde kabul edilebilir işlerin sağlanması gereklidir (ILO, 1999:4)

kazanımlarında iyileşmeler olsa da eğitim tek başına kadınlar için daha iyi istihdam sonuçları ortaya çıkarmada yeterli olmamaktadır (UN Women, 2015; McKay vd., 2017; Mariara vd., 2018; Klasen, 2018; Marcus, 2021). Küresel düzeyde kadınların eğitime erişiminin artırılmasına rağmen kadınların işgücüne katılım, istihdam oranları erkeklerin çok gerisinde kalmakta, istihdamda mesleki ve sektörel ayrımcılık devam etmekte, cinsiyete dayalı ücret farkı kadınlar lehine azalmamaktadır. İlgili verilere göre son yıllarda kız ve erkek çocukları arasında eğitimde cinsiyet eşitsizliğinde azalmalar olmuş, ancak aynı dönemde buna koşut olarak işgücü piyasalarında eşitsizlik durumu değişmemiştir (Dowie vd., 2021a:1; Heintz, 2021: 53-63; UNFPA, 2019: 10; Klasen, 2018; UN Women, 2015). Erkekler ve kadınlar arasındaki işgücüne katılım farkı hâlâ önemli ölçüde yüksektir, bu da ülkelerde kadınların işgücü piyasası fırsatları açısından erkeklerin hâlâ çok gerisinde olduğunu göstermektedir (Mahata, Mandal, Khan & Chaudhuri, 2023: 2). ILO verilerine göre 2022 yılı için dünya genelinde 15 ve üstü yaş grubunda işgücüne katılma oranı erkeklerde %72 kadınlarda ise sadece %46,6 gibi çok düşük bir düzeydedir. Aynı yıl için istihdam oranları da süren cinsiyet eşitsizliğini göstermekte, kadınların istihdamı %43,8 olup erkeklerin istihdamının (%67,9) çok gerisindedir (ILO, 2022: 106).

Türkiye’de de eğitimde gelenen noktada 2021-2022 eğitim yılı itibarıyla ilgili resmi verilere göre, ilkokul düzeyinde okullaşma oranı kız çocukları için %93,12, erkek çocukları için ise %93,20 olarak belirlenmiştir. Ortaöğretim düzeyinde ise kız çocukları için %89,29, erkek çocukları için ise %90,03 olarak kaydedilmiştir. Aynı döneme ait verilere göre, üniversite düzeyindeki okullaşma oranı Türkiye genelinde erkekler için yaklaşık %40,31, kadınlar için ise yaklaşık %49,20 olarak rapor edilmiştir (MEB, 2022: 1). Ancak eğitimde gelenen bu noktaya karşın işgücü piyasası verileri kadınlar için eşitsizliği göstermektedir. İlgili verilere göre 2022 yılı için 15 ve üstü yaş grubunda erkeklerin işgücüne katılma oranı %71,4 buna karşın kadınlarda ise bu oran %35,1’e düşmektedir. Aynı yıl için istihdam oranları erkeklerde %65, kadınlarda ise sadece %30,4 olmaktadır. Kadınların işsizliği (%13,4) ise erkeklerin işsizliğinin (%8,9) çok üzerindedir (TÜİK, 2023a).

Gelişmekte olan ülkelerde yapılan araştırmalar da kadınların eğitim kazanımındaki iyileşmeyi göstermektedir. Örneğin Sahra altı Afrika ülkelerinde (Burkina Faso, Etiyopya, Gana, Kenya, Tanzanya ve Uganda gibi) eğitime katılım ve kazanım kadınlar arasında erkeklerden daha hızlı artmaktadır. Ancak bu işgücü piyasasında kadınların sistematik olarak daha fazla işgücü katılımına dönüşmemiştir; kadınların yükselen eğitim seviyelerine karşın işgücüne katılım ve istihdamda cinsiyet eşitsizliği kadınlar aleyhine sürmektedir (Mariara vd., 2018: 129). Yüksek gelirli ülkelerde de kadınların eğitim düzeylerindeki yükseliş<sup>4</sup> ve buna bağlı olarak işgücü piyasasına artan katılımları erkekler ve kadınlar için eşit istihdam fırsatlarına veya eşit kazanca dönüşmemektedir (World Bank, 2011; Gallup-ILO, 2017). Gelişmiş ve gelişmekte

<sup>4</sup> Öyle ki gelişmiş ülkelerde kadınlar erkekleri sadece tamamladıkları eğitim süresi açısından yakalamakla kalmamış, hatta onları geride bırakmışlardır. 2017 yılı itibarıyla OECD ülkelerinde üniversite mezunu olan kadınların oranı erkeklerden daha fazladır. Ancak bu ilerlemeye rağmen, kadınların işgücü piyasası sonuçları erkeklerin gerisinde kalmaya devam etmektedir (Bertrand, 2020: 2-3).

olan tüm ülkelerde, kadınların düşük verimli ve kayıt dışı işlerde çalışıyor olma olasılıkları erkeklerden daha fazladır (World Bank, 2011:16; ILO, 2022; ILO, 2023)<sup>5</sup>.

Eğitimde yaşanan iyileşmeler ya da sadece eğitim ile kadının güçlenmesi, beklenen sonucu vermemekte, işgücü piyasasında kadınların erkeklere göre daha iyi seçeneklere ve fırsatlara sahip olduğu anlamına gelmemektedir (UN Women, 2015). Kadınların artan eğitim düzeyine ve işgücü piyasasına eskiye oranla artan katılımına rağmen, bu durum kadınlar için daha iyi çalışma koşulları, ilerleme beklentileri veya eşit ücret ile eşleşmemektedir (UNFPA, 2019: 10). Diğer bir ifade ile kadınların eğitim düzeyindeki artışa bağlı olarak kadınların ücretli istihdama katılımı arttığına, kadınların kendi yaşamları hakkında önemli seçimler yapma becerileri olarak tanımlanan kadınların güçlenmesinde, buna koşut bir ilerleme olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla kadınların işgücü piyasalarına katılımlarını ve ücretli istihdama erişimlerini belirleyen sadece eğitim yılları gibi üretken nitelikleri olmamaktadır (Heintz, 2021: 63). Bu durum işgücü piyasasında kadınların ekonomik güçlenmesinde fırsatlarının, seçimlerinin ve zorluklarının farklı dinamiklerine işaret etmektedir. Bunlar işgücü piyasasındaki sosyo-kültürel ve yapısal faktörlerin kadınlara dayattığı temel kısıtlamalardır (Reshi & Sudha, 2022: 1357; Dowie vd., 2021b: 252; Heintz, 2021: 69). Buna göre toplumsal cinsiyet temelli sosyokültürel normlar, işgücü piyasasının katmanlaşmış iş ayrımı yapısı, ücretsiz çalışmanın eşit olmayan yükü, yetersiz ve pahalı çocuk bakım hizmetleri gibi pek çok sosyo-kültürel ve yapısal sorun kadının ekonomik güçlenmesinde dikkate alınması gereken önemli belirleyiciler olmaktadır (Kabeer, 2021: 19; Heintz, 2021: 53-57, 68-69; Folbre, 2021: 110; Marcus, 2021: 126, Dowie vd., 2021b: 252).

### 3.1. Toplumsal Cinsiyet Temelli Sosyokültürel Normlar

Toplumsal norm, bireysel tavır veya inançlardan bağımsız olarak bir davranış veya uygulamaya ilişkin ortak inançlar ve beklentiler ile tanımlanmaktadır. Toplumda bir etkinlik için nasıl giyinileceği, samimiyet derecesine göre birine nasıl hitap edileceği ve işyerinde mesai arkadaşları ile nasıl bir ilişki kurulacağı gibi davranışlar toplumsal normlarla belirlenmektedir (UNFPA, 2020: 36). Bu toplumsal normlar, belli bir grubun veya toplumun mensuplarının ortak davranışlarını düzenleyen yazılı olmayan kurallardır (UNFPA, 2020: 23). Normlar, maddi kaynak, güç ve hak sahibi grupları güçlendirir; diğerlerini de eşitsizlik, umursamazlık ve görünmezliğini normalleştirerek ötekileştirir ve önemsiz kılar (Sen, Ostlin & George, 2007: 28). Toplumsal normlar aynı zamanda yapısal boyutlar, siyaset, akrabalık, evlilik ve ekonomik, siyasi ve teknolojik gelişmelerden etkilenen cinsiyet kuralları gibi makroekonomik yapılarıdır<sup>6</sup>. Eşit olmayan cinsiyet kuralları, bu yapıların önemli bir parçasıdır

<sup>5</sup> Dünya genelinde kayıt dışı çalışma önemli bir sorun olarak devam etmekte aynı zamanda cinsiyet eşitsizliğinin de sürdüğü olumsuz bir alanı oluşturmaktadır. Küresel düzeyde kayıt dışı istihdam erkekler için (% 60) kadınlardan (% 55) daha büyük bir istihdam kaynağıdır. Ancak, bu küresel tablo, ülkelerin çoğundaki durumu yansıtmamakta ve eşitsizlikleri gizlemektedir. Çünkü kayıt dışı istihdamda kadınların payı, özellikle düşük ve alt-orta gelirli ülkelerde olmak üzere ülkelerin %56'sında erkeklerinkinden çok fazladır (ILO, 2023: 18). Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı istihdamda kadınların oranı daha yüksektir. Örneğin Türkiye'de 2022 yılı 4. çeyrek verilerine göre istihdam edilen kadınların %32,5'i, erkeklerin %22,9'u kayıt dışı çalışmaktadır (TÜİK, 2023a).

<sup>6</sup> Bu nedenle de toplumsal normlar, maddi, tarihi ve kültürel olarak kök salmış olup toplulukların içine işlemiştir. Ancak bu, normların hiç değişmeyeceği anlamına gelmemektedir. Zira dünya genelinde bu toplumsal normların

(UNFPA, 2020: 59-60). Toplumda eşit olmayan cinsiyet kuralları ile ilgili normlar ise toplumsal cinsiyet normları olmaktadır (Ecevit,2021; Marcus,2021; UNFPA,2020; Marcus & Harper, 2014). Bu normlar toplumdaki cinsiyet ideolojilerinin toplumsal norma dönüşmüş halidir. Dahası toplumsal cinsiyet normları diğer bütün toplumsal normları etkilerken kadın ve erkek arasındaki güç dengesi üzerinde de etkili olmaktadır (UNFPA, 2020: 59-60). Ayrımcı toplumsal cinsiyet normları çocukluktan itibaren hem evde, okulda, iş yerinde, kamuya açık diğer yerlerde içselleştirdiği davranış kurallarıyla hem de toplumsal kurumlarla (din, eğitim sistemleri, medya gibi) desteklenmekte ve pekiştirilmektedir (Marcus & Harper, 2014: 8). Bireyler, yaşadıkları toplumun cinsiyet ideolojileri ile sosyalleşmekte, erkek ve kız çocukları olarak daha çocuk yaştan itibaren nasıl düşünmesi ve davranması gerektiği ile ilgili cinsiyet normlarını öğrenmektedir. Bu ideolojiler ve normlar, kız ve erkek çocukları ile kadınların ve erkeklerin düşüncelerini ve yapabileceklerini sınırlamakta, güç ve kaynaklara erişim eşitsizliğini doğal ve meşru olarak görmelerine neden olmaktadır (Ecevit, 2021; UNFPA, 2020: 17).

Toplumdaki kadınlık ve erkeklik ideolojisinin getirdiği toplumsal cinsiyet normları, bir toplumun belirli bir cinsiyete atfettiği roller, davranışlar, beklentiler ve değerler olarak toplumun cinsiyetler arasındaki farkları nasıl algıladığına ve bu farklara nasıl tepki verdiğine dair genel kabulleri yansıtmaktadır. Bu bakımdan toplumsal cinsiyet normları, kadın ve erkeklere atfedilen roller ve onlardan beklenenler dahil olmak üzere, yaşamın her alanındaki sosyal ve kültürel farklılıklarla ilgilidir. Bu farklılıklar toplumsal yaşamın pek çok alanda orantısız biçimde kadınların aleyhinedir (Ecevit, 2021: 25). Toplumsal cinsiyet normları, erkek ve kadınların belirli özellikleri<sup>7</sup>, belirli rollerde davranmalarını, giyim ve görünüm de belirli farklılıkları getirmektedir. Örneğin toplumsal cinsiyet normları, erkeklerin genellikle pantolon, gömlek ve kısa saç gibi erkeksi kıyafetler ve görünümler tercih etmelerini, kadınların ise etek, elbise ve uzun saç gibi kadınsı kıyafetler ve görünümler sergilemelerini bekler (Crane, 2003). Yine toplumsal cinsiyet normlarına göre erkeklere sıklıkla güçlü, koruyucu ve karar verici rolü atanırken, kadınlara bakıcı, duygusal ve ev işleriyle ilgili rol verilmektedir. Kadınlar için temel rol, bir eş ve bir anne rolünü üstlenmek olmaktadır. Bu nedenle insanların zihninde eş/ anne rolü fedakâr, ailesine odaklanmış, şefkatli gibi özelliklerle temsil edilmektedir. Kadın ücretli iş yaşamına katılsa dahi tüm kadınlara atfedilen özellikler eş/anne rolüne atfedilen özelliklerle aynı kalmaya devam etmektedir. Bu durum pek çok farklı kültürlerde kadın ister gelir getirici bir işte çalışsın, isterse çalışmasın, onu tanımlayan temel niteliğin eş/anne olmak olduğu anlamına gelmektedir (Crawford, 2006). Toplumsal cinsiyet normları, kız ve oğlan çocukların doğal yeteneklerini, okul seçimi ve mesleki tercihlerini, hatta daha genel olarak yaşam fırsatlarının gelişimini sınırlamakta; erkeklerin kadınlar üzerindeki tarihsel sürece dayanan güç ilişkilerini haklı göstermekte;

değişimine tanık olunmaktadır. Bu değişimin gerçekleşmesinde ise bireysel ve toplu iradenin önemi temeldir (UNFPA, 2020: 60).

<sup>7</sup> Toplumsal cinsiyet normlarına göre kadınlara ya da erkeklere toplum tarafından biçilen sosyokültürel özellikler, kadınlara duygusal olma, nazik olma, duyarlı, anlayışlı, yardımsever ve şefkatli olma bir dizi davranış öğretmektedir. Buna karşın toplumsal cinsiyet normlarına göre erkekler ise bağımsız, aktif, öz güvenli, baskın, hırslı, duygularını belli etmeyen gibi özelliklerle tanımlanmıştır (Crawford, 2006).



toplumsal cinsiyet eşitliğinin benimsenmesini engelleyen cinsiyetçi tutumları devam ettirmektedir (Ecevit, 2021).

Söz konusu olumsuz etkileri nedeni ile toplumsal cinsiyet normları ile kadının ekonomik güçlenmesi arasında çok yakın bir ilişki vardır. Bu normların etkisi, işgücü piyasasında da devam etmektedir. Toplumsal cinsiyet normları, işgücü piyasasına katılımda toplumsal cinsiyetin kadınları iş seçimlerinde, terfi süreçlerinde, ücretlendirme uygulamalarında ve çalışma ortamındaki deneyimlerinde nasıl etkilediğini açıklamak için önemli bir faktördür. Kadınların ücretli bir işte çalışıp çalışmaması ya da hangi koşullar altında çalışması gerektiğine ilişkin toplumsal normlar etkilidir, kadınların ekonomik güçlenmesinde ve işgücü piyasasına katılımında derin etkiler ortaya çıkarmaktadır (Marcus, 2021: 135; Kabeer, 2021). Zira kadınlar işgücü piyasasına katılım ve meslek seçimi kararlarını özgür olarak ver(e)memekte; kültürel toplumsal normların getirdiği rol, önyargılar, ailedeki cinsiyet temelli iş bölümü bu kararı biçimlendirmektedir (Abelda, 1997). Kadınların işgücü piyasasına katılımı kendi bağımsız iradeleri, bireysel isteklerinden çok, toplumsal normlara göre baba, kocanın iznine göre gerçekleşmekte; kadının işgücü piyasasına katılımında çalışma kararının alımında ve çalışacağı işyerinin seçimi konularında hâlâ baba ya da kocanın istemlerinin belirleyiciliği devam etmektedir (Marcus, 2021: 130, Özçatal, 2011: 28-29). Kadınların işgücü piyasasına katılım ile ilgili kararları, örneğin kadın için çalışmanın ev dışında olup olmayacağı kararı kadının kendi özerkliği ve özgürlüğüne bağlı olarak değil aile fertlerinin tutumuna, toplumda işletilen kadının ev dışında çalışmasına yönelik sosyal normlara bağlı olarak şekillenmektedir (Mahata vd., 2023: 2-4; Mahmud vd., 2012). Toplumda erkek gücünü ve ayrıcalığını koruyan bu normlar, kadının ev içi alandaki -ev kadınlığı ve annelik temel rolleri çerçevesindeki sorumlulukları, saygınlığı ve namusu konusundaki normları içermektedir (Harper vd., 2020: 6, 13). Bu normlara göre kadının ev içindeki görevleri, anneliği önemli sosyal değerlere sahiptir; namuslu ve saygın kadınlığın temel bir parçasıdır. Bu nedenle kadınların işgücü piyasasına katılımı ailenin erkek üyelerini utandırmak olarak görülür ve bu durum ailedeki erkek üyenin gururunu incitir (Mahata vd., 2023; Mahata vd., 2022; Harper vd., 2020). Sonuçta kadının işgücü piyasasına katılımına izin verilmez ya da erkek aile üyesini utandırmayacak çerçevede, erkeğin kontrolünde ve iznine tabi olarak erkeklerin seçtiği işlerde çalışmasına izin verilmektedir.

Kadınların çoğu yoksulluk, ekonomik kriz, geçim zorluğu gibi dışsal-ekonomik nedenlerden ötürü zorunlu olduğu için çalışmakta ya da çalışmasına izin verilmektedir (Marcus, 2021: 131; Chopra & Zambelli, 2017: 28). Bu koşullarda ailenin bir kadın üyesini evin içinde tutmanın ve onun ücretsiz ev işleriyle uğraşmasına izin vermenin toplumsal değeri, dış iş piyasasından elde edilecek gelire göre zorunlu olarak azalmaktadır (Mahata vd., 2023). Kadınlar her zaman yeni iş fırsatları nedeniyle ya da kendi özgür tercihlerinden dolayı işgücü piyasasına çekilmemekte aksine çoğu zaman itilmektedirler (Heintz, 2021: 53). Diğer bir ifade ile kadınlar, ücretli istihdam için iyileştirilmiş fırsatlardan yararlandıkları için ya da kendi özgür seçimleri gibi nedenlerle işgücü piyasasına katılmamakta, bunun yerine ekonomik sıkıntı gibi itici faktörler nedeniyle istihdama katılmakta, dolayısıyla kadınların işgücüne katılımı ekonomik fırsattan çok zorunluluk tarafından yönlendirilmektedir (Klasen & Pieters, 2012). Hane halkı gelirini zora sokan ve daraltan örneğin işsizlik, ekonomik kriz gibi durumlar karşısında kadınlar geçimlerini sağlamak için ücretli işlerde çalışmaya yönelmektedir. Nitekim



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

Türkiye'de yapılan bir çalışmanın ortaya koyduğu üzere kriz koşullarında kadınların işgücüne katılım oranları, istihdam ve işsizlik sayıları artmıştır. Bu durum ekonomik krizlerde gözlenen ek işçi etkisinin ve erkeklerin işsiz kalmasıyla azalan hane gelirlerini telafi etmek için giderek daha çok sayıda kadının zorunlu olarak gelir getirici çalışmaya yönelmesinin Türkiye için de geçerli olduğunu ortaya koymaktadır (Toksöz, 2009: 19, 21).

İşgücü piyasasına katılımda özgürce seçilen ücretli işler ile zorunluluktan seçilen işler arasında kadını ekonomik olarak güçlendirme potansiyeli açısından önemli bir güçlendirme farkı bulunmaktadır. Bu, ücretli istihdam ile kadınların güçlenmesi arasındaki pozitif ilişkiyi bozan bir duruma işaret etmektedir. İşgücü piyasasındaki tüm işler aynı değildir ve tüm ücretli işler kadını güçlendirici olmamaktadır (Heintz, 2021: 53). Özellikle çalışma koşulları baskıcı ve sömürücü olan işlerin, kadınları güçlendirici bir potansiyeli yoktur (Harper vd., 2020: 13). Kadınlar daha çok kayıt dışı, esnek, güvencesiz, geçici, mevsimlik veya yarı zamanlı çalışma gibi işlere yaygın ve artan bir şekilde girmektedir. Bu işlerin çalışma koşulları ise baskıcı ve sömürücü olup kadın için uzun ya da istikrarsız çalışma süreleri, düşük ücretler, yetersiz sosyal koruma gibi çok ağır ve zor özellikleri barındırmaktadır. İşgücü piyasasına katılan kadınların çoğunluğunun genel olarak düşük ücretli, sosyal korumanın zayıf ya da hiç olmadığı bu işlere erişimi ise kadınlar için ücretli çalışmanın zorunlu olarak güçlendirici etkisini getirmemektedir (Kabeer, 2021: 20, 22).

Dünya deneyimi ve özelde Türkiye için de kadınların azalan aile gelirlerini telafi için işgücü piyasasına katılmaları durumunda genelde bulabildikleri işlerin ise korunmasız, kayıt dışı, enformel istihdam kapsamındaki işler olduğunu göstermektedir<sup>8</sup> (Toksöz, 2009: 22-25). Ayrıca zor ekonomik koşullarda eş zamanlı olarak ev/bakım işleri yapma ve aile gelirine katkıda bulunma çabası kadınları güçsüzleştirmekte; fiziksel ve duygusal sağlıklarını tehdit etmektedir (Folbre, 2021: 109). Ekonomik koşulların dayattığı çerçevede kadının işgücü piyasasına katılımı kadınların kendi zorunlu tercihleri ya da ailedeki erkeğin zorunlu olarak kadına izin vermesi ile mümkün olmaktadır. Bu ise kadınların ücretli istihdama katılımının artmasının, kadınların kendi yaşamları hakkında önemli seçimler yapma becerileri olarak tanımlanan kadınların güçlenmesinde bir ilerlemeye yol açmamaktadır (Heintz, 2021: 68). Kadınların işgücü piyasasına erişimini artırmayı amaçlayan politikalar ve programlar, sosyal-kültürel normların kadınlara dayattığı temel kısıtlamaları yeterince dikkate almadıkları için genellikle başarısız olmaktadır (Dowie vd., 2021b: 252). Kadınların artan eğitimi ve buna bağlı olarak artan iş fırsatlarına rağmen toplumsal cinsiyete dayalı sosyo-kültürel normlar bir fren görevi yapmaktadır. Bu kısır döngüden çıkılabilmesinde artan eğitim ve artan iş fırsatlarının, kanun ve politikadaki toplumsal cinsiyet eşitliğine dayalı güçlü değişikliklerle birleşerek

<sup>8</sup> Yakın zamanda yaşanan Covid-19 salgını, yarattığı etkiler açısından bir sağlık krizi olması sınırlarını aşarak toplumsal yaşamın her alanında sorunlara neden olmuş ve derin bir ekonomik kriz ortaya çıkarmıştır. Dünya genelinde ve Türkiye'de Covid-19 krizinin getirdiği koşullar, işsizliğin, geçim zorluğunun artışı karşısında kadınlar için işgücü piyasasında adeta bir kayıtdışı katılım döngüsü-çıkılmazı yaratmıştır. Kayıtdışı istihdamın olumsuz çalışma koşulları ise kadın için ücretli çalışmanın getireceği yararları engellemekte; ekonomik ve toplumsal alanda ikincil konumunu devam ettirmektedir. Bu tür ücretli işlerde çalışma kadın için güçlendirici bir işlev görmemektedir. Zira kadınların sigortasız-sosyal güvencesiz çalış(tırıl)maları, işgücü piyasasında ezilmelerine, emeklerinin görünmez kılınmasına ve sömürülmelerine neden olmaktadır (Özçatal & Güven, 2022).



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

verimli bir döngü yaratması önemlidir; bu takdirde çalışmayla ilgili toplumsal cinsiyet normlarında dönüşümlere yol açar (Harper vd., 2020: 13).

Toplumsal cinsiyet temelli bu sosyo-kültürel normlar kadın için işgücü piyasasına katılım ve ücretli işin, kadınların kendi yaşamlarında önemli özerk seçimler yapma becerileri üzerindeki etkisini kısıtlamaktadır. Ayrıca bu normlar, işgücü piyasasına katılım ve iş fırsatları yolu ile ekonomik güçlenmenin gerçekleşebilmesinde kadınların tam potansiyellerine ulaşmalarını engelleyen diğer yapısal engelleri de beslemekte ve pekiştirmektedir. Bu yapısal engellerin en önemlileri, katmanlaşmış işgücü piyasaları yapısı, kadınların ücretsiz işlerde orantısız yükü ve çocuk bakım hizmetlerinin yetersizliğidir (Heintz, 2021; Folbre, 2021; Marcus, 2021; Dowie vd., 2021b).

### 3.2. İşgücü Piyasasının Katmanlaşmış İş Ayrımı Yapısı

Kadının ekonomik güçlenmesinde önemli bir yapısal belirleyici de işgücü piyasasının katmanlaşmış iş ayrımı yapısıdır. Küresel düzeyde kadınların eğitime erişiminin artmasına rağmen işgücü piyasasının bu yapısı kadınların işgücü piyasasına katılımı ve ücretli istihdamla ilgili tercihleri üzerinde engellere neden olmaktadır (Heintz, 2021: 69; Marcus, 2021: 127, 129; Roberts & Schöer, 2021). Öyle ki birçok ülkede kadınların daha düşük eğitim seviyelerine sahip olmaları onları daha düşük ücretli, toplumsal cinsiyetleriyle ilişkilendirilen işlerde kümelenmeye zorlayabilirken, kadınların eğitime erişimleri olsa ve yüksek öğretim düzeyleri olsa bile, geleneksel olarak cinsiyetleriyle ilişkilendirilen meslekleri veya çalışma alanlarını orantısız bir şekilde seçmeleri anlamına gelen kümelenme eğilimi devam etmektedir (Weeden, Gelbgiser & Morgan, 2020).

İşgücü piyasasında katmanlaşmış iş ayrımına göre her bir cinsiyetin belirli mesleklerde veya sektörlerde yoğunlaşması yatay ayırım, bir meslek içinde cinsiyetin güç konumlarına göre farklı iş pozisyonlarında sıralanması da dikey ayırım olarak tanımlanmaktadır (Roberts & Schöer, 2021). Bu durum, kadınlar için bir dizi olumsuz sonuç doğurmaktadır. Katmanlaşmış iş ayrımı yapısı içinde, erkeklerin egemen olduğu veya daha çok erkeklerin çalıştığı sektörlerde ve pozisyonlarda genellikle daha yüksek ücretler sunulurken, kadınların yoğun olduğu sektörlerde ve işlerde daha düşük ücretler verilmektedir. Bu ise, cinsiyete dayalı ücret eşitsizliğini pekiştirmektedir (ILO, 2018). Bu iş ayrımı yapısı nedeni ile kadınlar erkek egemen endüstri ve mesleklerde iş bulmalarını zorlaştıran ayrımcılığa maruz kalmaktadır (Roberts & Schöer, 2021). Bu bakımdan katmanlaşmış iş ayrımı, belirli mesleklerin, sektörlerin veya iş pozisyonlarının cinsiyetlere göre farklılaşması ve kadınların daha düşük statüdeki işlere yönlendirilmesi anlamına gelmektedir.

Katmanlaşmış iş ayrımı, işyerinde cinsiyete dayalı ayrımcılığın bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. İşgücü piyasasındaki bu yapısal özelliğin kökeninde ise toplumsal cinsiyet rollerini pekiştiren sosyal normlar vardır (Heintz, 2021: 69; Roberts & Schöer, 2021; Klasen, 2018); bu normlar işlerin cinsiyete göre sınıflandırılmasına ve ayrımcı davranışlara yol açmaktadır (Heintz, 2021: 57). Toplumlarda ev işleri ve çocuk bakımının kadınların temel sorumlulukları olduğu buna karşın “evin ekmeğinin” kazanılmasının ise erkeklerin temel sorumlulukları olduğu yönündeki sosyal normlar ve algılar işgücü piyasasında katmanlaşmış iş ayrımına neden olmaktadır. İşgücü piyasasında, kadınların ev içinde bakım verici, ilgi



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

gösterici, ev işlerinde ve el becerisinde yetenekli, yönetme becerisi ve fiziksel gücü eksik, pasif karakterli, emir almaya yatkın, daha az şikâyet eden ve uysal olarak varsayılan özellikleri buna karşın erkeklerin ise aktif, başarı yönelimli, yarışmacı, güçlü, baskın özellikleri olduğu temelinde şekillenen katmanlaşmış iş ayrımı yapısı bulunmaktadır (Anker, 1997). Buna göre kadınlarla ve erkeklerle ilgili normlar mesleklerin ve işlerin gerektirdiği özelliklerle ilişkilendirilmekte; böylece kadınlara uygun meslekler/işler ve erkeklere uygun meslekler/işler şeklinde tanımlamalar ortaya çıkmakta; sonuçta bireylerin özgür seçimleri sınırlandırılmaktadır (Ecevit, 2021).

İşgücü piyasasının bu yapısı, kadınların istihdam fırsatlarında engeller yaratmakta; kadınlar, belirli sektörlerde/mesleklerde ve iş statülerinde kısıtlanmış istihdam fırsatlarına sahip olmaktadır. Bu iş ayrımı yapısına göre kadınlar, kısmi zamanlı, geçici ve düşük ücretli işlerin olduğu sektörlerde çalışmaktadır (EIGE, 2020: 83). Yine bu katmanlaşmış iş piyasası yapısı nedeni ile örneğin hizmet sektöründe beyaz yakalı işlerdeki büyüme kadınların yükselen eğitim seviyelerine koşut düzgün/nitelikli işler getirmemektedir. Bu sektörde cinsiyet eşitsizliği devam etmekte, cinsiyete dayalı katmanlaşmış iş ayrımı, bu sektörde de kadınların daha düşük ücretli, düşük statülü işlerde yoğunlaşması gibi kadınları dezavantajlı kılan çalışma kalıplarına yol açmaktadır (Marcus, 2021: 127). Ücretli kadın emeğinin yoğun olduğu hizmetler sektörü kadınlar için sağlık işleri, eğitim-öğretim işleri, konaklama, turizm, sanat/eğlence ve perakende satış ve yemek hizmetleri gibi işlerde çalışma kalıplarını getirmekte, buna göre kadınlar hizmetler sektöründe erkeklerden daha yoğun olarak düşük beceri isteyen hizmet, büro ve satış işlerinde çalışmaktadırlar<sup>9</sup>. Ayrıca kadınlar erkeklere kıyasla bilim, teknoloji, mühendislik, matematik, bilgi ve iletişim teknolojisi ile ilgili mesleklerde ve yönetici pozisyonlarında ciddi şekilde yetersiz temsil edilmektedir (EIGE, 2020: 83, 89). Bu durum aynı zamanda kadınların kariyer gelişimini sınırlamakta, yüksek statülü işlere erişimlerini engellemektedir. Nitekim 2021 yılı itibarıyla dünyadaki yönetici pozisyonlarında istihdam edilenlerin sadece %28,2'si, Türkiye'de ise %19,7'si kadındır (ILOSTAT, 2023). Erkek egemen sektörlerde veya üst düzey yönetim pozisyonlarında kadınların temsilinin düşük olması, kadınların yükselme fırsatlarının azalmasına yol açmaktadır. Diğer taraftan katmanlaşmış iş ayrımı, kadınların belirli mesleklerde ve sektörlerde daha az temsil edildiği bir algıyı ve toplumsal rol modellerini güçlendirmektedir. Bu durum, genç kadınların belirli meslekler hakkında ön yargılı düşüncelere sahip olmalarına ve daha az rekabetçi kariyer yollarını tercih etmelerine yol açmaktadır (Bulut & Başfıncı, 2021; Bertrand, 2020: 11-12).

Dahası, kadınların egemen olduğu mesleklerde (örneğin öğretmenlik) ve sektörlerde (eğitim, sağlık ve toplum hizmetleri gibi) erkeklerin egemen olduğu alanlardan daha düşük ücret<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Türkiye'de de dünya genelindeki eğilime benzer şekilde işgücü piyasasında sektörler ve meslekler düzeyinde cinsiyete göre katmanlaşmış iş ayrımı yapısı gözlemlenmektedir. 2022 yılı verilerine göre kadınlar hizmet (%61,5), erkekler ise sanayi (%32,3) sektöründe yoğun olarak istihdam edilmektedir. Yine TÜİK verilerine göre Türkiye'de de kadınlar hizmetler sektöründe erkeklerden daha yoğun olarak eğitim işleri ile insan sağlığı-sosyal hizmet işleri başta olmak üzere toptan ve perakende ticaret, konaklama ve yiyecek hizmeti işleri, idari ve destek hizmet işleri gibi işlerde istihdamdadır (TÜİK, 2023a).

<sup>10</sup> Kadın ve erkekler arasındaki ücret farkı, katmanlaşmış iş ayrımı yapısının bir sonucu olarak mesleki ve sektörel ayırım, yarı zamanlı veya geçici çalışma, toplumsal cinsiyet kalıp yargıları ve normları, şeffaf olmayan

uygulaması vardır. İlgili verilere göre kadınların aşırı temsil edildiği sağlık sektöründe kadınlar genellikle toplumsal cinsiyet normları rollerine uygun görülen hemşire-ebe olarak erkekler ise doktor, diş hekimi ve eczacı olarak çalışmakta; buna bağlı olarak sağlık sektöründe cinsiyete dayalı ücret farkı ise kadınlar aleyhine %28 olmaktadır (Boniol vd., 2019: 2-4). Türkiye'de ise kadın çalışan oranının yüksek olduğu (%70) insan sağlığı ve sosyal hizmetler sektöründeki işlerde cinsiyete dayalı ücret farkı %39,9'a çıkmaktadır (ILO-TÜİK, 2020: 26). Kadınların yoğun olduğu işlerde/ sektörlerde düşük ücret uygulaması eğilimi ise uzun vadeli gelir eşitsizlikleri yaratmaktadır. Aynı zamanda bu durum kadınların emeğine gereken değerin verilmemesini pekiştirmekte ve ekonomik bağımsızlıklarını sınırlamaktadır (EIGE, 2020: 51). Sonuç olarak işgücü piyasasındaki bu katmanlaşma yapısı, kadınların daha iyi mesleklere veya belirli sektörlerdeki işlere erkeklerle aynı erişime sahip olmasını getirmekte; kadınlar için iş seçimleri, ücret, terfi gibi alanlarda kalıcı eşitsizlikler yaratmaktadır. Tüm bunlar kadınların, ücretli istihdam seçeneklerini sınırlayarak kadınların işgücüne katılımını etkilemektedir (Heintz, 2021: 55). Bu durum, kadınların ekonomik güçlenme anlamında birey olarak kendilerini gerçekleştirmelerini, özgürleşmelerini ve özerklik kazanmalarını engellemektedir (Kabeer, 2021; Marcus, 2021).

### 3.3. Kadınların Ücretsiz Çalışma Yükü

Ücretsiz çalışmanın eşit olmayan yükü de kadınların ekonomik güçlenmesi önünde önemli bir sorun olmaktadır. Ücretsiz ve ücretli işler arasındaki cinsiyete dayalı iş bölümü, kadınların işgücüne katılımına yönelik yapısal bir kısıtlamayı temsil etmekte ve istihdam seçimlerini etkilemektedir. Ücretsiz bakım işlerinin kadınlar ve erkekler arasında bölünmesi, aynı zamanda piyasa ekonomisindeki ekonomik faaliyetlerin toplumsal cinsiyet ayrımının bir uzantısı olmaktadır (Heintz, 2021: 61).

Ev içi emeğin nasıl ve kime dağıtılacağını belirleyen toplumsal cinsiyetin getirdiği normlara göre -ertelenemeyen ve düzenli olarak, genellikle günlük olarak yapılması gereken- yemek pişirme ve temizlik gibi ev işleri genellikle tipik kadın görevleri olarak tanımlanır (Maani & Cruickshank, 2009: 417). Bunun sonucunda ücretsiz bakım ve ev işlerinin eşitsiz cinsiyet dağılımı ortaya çıkmaktadır. Dünya genelinde toplumlarda hâkim olan ve devam eden bu iş yükü paylaşımına göre çocuk/yaşlı bakımı, yemek pişirme ve temizlik gibi işler hanelerde erkek ve kadın arasında eşit olarak paylaşılmaktan uzaktır<sup>11</sup> (Addati vd., 2018; Craig & Powell, 2018). İstihdama katılsa bile bu işlerin yükü kadının üzerindedir. Öyle ki hanede erkeğin çalışmadığı-işsiz olduğu- buna karşın kadının çalıştığı durumda dahi ev/bakım işlerinin yükü yine kadının üzerinde kalmaktadır. Örneğin Gana'da kadın, eve tüm geliri getirirse bile, yani evin geçimini sağlayan birincil kişi olmasına rağmen ev işlerinin %80'inden fazlasını yapmaktadır. Aynı şekilde gelişmiş ülkelerde de örneğin Fransa'da kadın, evin geçimini sağlayan tek kişi konumunda olsa dahi hane içinde ev/bakım işlerinin çoğunu yüklenmiştir (World Bank, 2011: 220). Yine ABD'de çalışan erkeklere kıyasla çalışan kadınların ev işleri ve

---

ücret yapıları ve kadınların iş ve becerilerinin küçümsenmesi gibi faktörlerin birleşiminden kaynaklanmaktadır (EIGE, 2020: 90).

<sup>11</sup> Küresel düzeyde ücretsiz işlerde harcanan zaman günde 16,4 milyar saat olup kadınlar bu ücretsiz işlerin dörtte üçünden fazlasını gerçekleştirmekte ve günde 11 milyar saat bu işlere zaman harcamaktadır (Addati vd., 2018: 43).

çocuk bakımı yükleri çok daha fazladır (Bianchi vd., 2012). Türkiye'de de ev/çocuk bakımı işleri kadınların üstündedir. Kadınlar en fazla %94,4 ile çocuk bakımı, %85,6 ile çamaşır ve bulaşık yıkama, %85,4 ile yemek yapma ve evin temizlik işlerini üstlenmektedir<sup>12</sup> (TÜİK, 2022a). Türkiye'de 2014-2015 dönemini kapsayan araştırmaya göre de hane halkı ve aile bakımına çalışan erkeklerin bu faaliyete günde ortalama 46 dakika zaman ayırırken, çalışan kadınların 3 saat 31 dakika ayırdığı görülmüştür. Yine aynı araştırmada çalışmayan erkeklerin hane halkı ve aile bakımına günde 1 saat 7 dakika ayırırken, çalışmayan kadınların 4 saat 59 dakika ayırdığı sonucuna ulaşılmıştır (TÜİK, 2022b: 149).

Kadınların işgücü arzı, erkeklerden farklı olarak ücretli ve ücretsiz faaliyetler arasında bölünmesi ve bu bölünmede kadının ücretsiz iş için daha büyük bir sorumluluğu olması, kadının ücretli iş için mevcut zamanını azaltıcı etki yapmaktadır (Heintz, 2021: 56). Özellikle evlilik, küçük çocukların varlığı ise kadınlar için ev işleri görevlerini ve bunlara ayrılan zamanı önemli ölçüde arttırmaktadır (World Bank, 2011: 217-218). Zira kadınların ücretli istihdama girişi, erkeklik ve kadınlık ve özellikle iyi bir eş ve iyi bir koca olmanın ne anlama geldiğine ilişkin kısıtlayıcı sosyal normlardan da etkilenmektedir. Buna göre iyi bir eş ve anne olma normuna göre kadının evlendiğinde, çocuk sahibi olduğunda öncelikle bu rollerini gerçekleştirmesi beklenmekte, bunun getirdiği emek yükleri istihdama katılım ve iş kalıplarını belirlemektedir (Jaggar, 2013). Ücretsiz bakım ve ev işi ile ilgili normlar, kadınların varlıklara, finansmana erişim ve kontrolü, eğitimine yapılan eşitsiz yatırımlar da dahil olmak işgücü piyasasına katılımı da cinsiyete dayalı kısıtlamalar getirmekte, kadınların tercihlerini erkeklere göre sınırlamaktadır (Heintz, 2021: 59).

Ev işi ve bakım işlerinin hanelerdeki eşitsiz dağılımı, kadınların işgücü piyasasına katılımı ve çalışma saatleri üzerinde olumsuz etkilere sahiptir (Samtleben & Müller, 2022). Kadınlar ev işi, bakım sorumluluklarını yerine getirmek için işgücü piyasasına katılmamakta, çalışma saatlerini azaltmakta, yarı zamanlı veya kayıt dışı istihdamı seçmek zorunda kalmaktadır. Kadınlar ev dışında çalışma veya çalışmama kararı alırken evde yapmakta oldukları işlerin aksama olasılığını, çocukların ve yaşlıların kimler tarafından bakılacağını, iş saatleri dışında evdeki işler için ayırabilecekleri zamanı düşünmek zorunda kalmaktadırlar (Ecevit, 2008: 158). Ayrıca ev/bakım işlerini yapmak oldukça enerji tüketen bir faaliyettir. Tüm bunlar kadınların işgücü piyasasına katılımını tamamen engelleyebilmekte veya istihdam edilen kadınların çalışma saatlerini azaltmasına neden olmaktadır (Samtleben & Müller, 2022). Nitekim küresel olarak çalışma yaşındaki kadınların %42'si, ücretsiz emek işleri nedeni ile ücretli işgücünün dışındadır (Addati vd., 2018).

Kadınların tam zamanlı çalışma yerine yarı zamanlı çalışmayı zorunlu olarak tercih etmesinde ev/bakım işleri önemli bir belirleyici diğer ifade ile temel kısıtlayıcı durumundadır (Pollmann-Schult & Reynolds, 2017). Nitekim kadınların tam zamanlı çalışma kararı, ücretsiz bakım ve ev işi yükümlülüklerinden etkilenmektedir. Bu ağır iş yükleri kadınları çalışma saatlerini azaltmaya, yarı zamanlı çalışmaya itmektedir. Toplumsal cinsiyete göre eve ekmek getiren erkek olduğu için erkekler çoğunlukla tam zamanlı çalışmakta ve ev/bakım işleri sorumluluklarına daha az katılmaktadırlar (Procher, vd., 2018; Simonson vd., 2015). Buna

<sup>12</sup> Erkekler ise en fazla üstlendikleri işler aylık faturaların ödenmesi (%74,1) ve küçük bakım, onarım, tamir işleri (%65,2) olmaktadır (TÜİK, 2022a).

karşın kadınların ise ana bakıcı ve ev işleri yapanlar olarak, bu görevlerini aksatmayacak işleri seçmeleri ve daha az kariyer odaklı olmaları beklenmektedir (Trappe vd., 2015). Eşitsiz iş paylaşımı, kadınları ev ve iş hayatı arasında dengeyi kurabilmek için yarı-zamanlı işlere zorunlu olarak yönlendirmektedir. Yapılan araştırmalar yarı zamanlı çalışan kadınların aslında daha uzun saatler çalışmak istediğini ancak ücretsiz emek işleri nedeni ile aile-iş dengesini kurabilmek için yarı-zamanlı çalıştıklarını ortaya koymaktadır<sup>13</sup> (Samtleben & Müller, 2022).

Kadınların bu aşırı emek yükü işgücü piyasasına katılımında sektör tercihlerini dahi kısıtlamaktadır. Sanayi sektöründe endüstriyel istihdamın ev/bakım işleri ile birleştirilmesi daha zor olduğundan, kadınlar bu ücretsiz iş yükleri nedeni ile sektördeki işgücünden çekilme eğilimindedir (Marcus, 2021: 127). Bununla birlikte kadınlar hizmet sektörüne daha çok yönelmişlerdir; çünkü hizmet sektörü ev/bakım işleri yerine getirme esnekliği veren yarı zamanlı çalışma fırsatı sunmaktadır (Jensen, 2017: 125).

Ücretsiz ev/bakım işlerine harcanan zaman, kadınların ücret eşitsizliğine de katkıda bulunmaktadır. Kadınlar, ev işleri ve bakım sorumlulukları ile birlikte tam zamanlı bir işte çalışırken daha fazla zaman ve enerji harcamaktadır. Evde ücretsiz işleri yapan kadınların işgücü piyasasında kullanmak için daha az zamanı olmakta aynı zamanda sıkıcı ev işi onun işteki rekabet gücünü sınırlamaktadır (Samtleben & Müller, 2022: 3). Bu durum, kadınların sektör, iş tercihlerini etkilemekte, daha az saat çalışmasına veya esnek çalışma düzenlerine özellikle de yarı-zamanlı çalışmaya<sup>14</sup> yönelmelerine neden olmaktadır. Sonuç olarak, kadınlar daha az ücret almakta ve erkek meslektaşlarıyla arasında bir ücret farkı ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan ev işlerine daha fazla zaman harcayan kadınlar, iş yerindeki ek faaliyetlere, ağ oluşturma etkinliklerine veya uzun mesai saatlerine katılmakta zorlanmaktadır. Bu da kadınların terfi edememesine, liderlik pozisyonlarına ulaşamamasına veya daha yüksek ücretli işlere erişememesine yol açmaktadır (Pullman, 2018: 44-47).

Kadınların doğalarının bir işlevi olarak görülen, biyolojik yaratılışlarının bir uzantısı olarak kabul edilen işlerden kaynaklanan bu orantısız emek yükü, kadınların istihdama katılımlarını, iş seçimlerini etkilediği gibi eğitim ve beceri yükseltme gibi işgücü piyasasına katılım olanaklarına ayırabilecekleri zamanı da azaltarak istihdama katılım fırsatlarını sınırlamaktadır (Özçatal, 2022: 212). Toplumsal cinsiyet rolleri ve normlarından kaynaklanan ücretli ve ücretsiz faaliyetler arasındaki iş bölümü kadınların işgücüne katılımında önemli olan mesleki beceriler edinmesini sağlayacak eğitim almasını etkilemektedir (Heintz, 2021: 65). Yapılan araştırmalar da kadınların mesleki eğitim programlarına katılımın önündeki temel engelin ev işleri/bakım sorumlulukları olduğunu ortaya koymaktadır (Cheema vd., 2019). Bu nedenle beceri geliştirme ve eğitim programlarının, katılan kadın ve erkekler arasındaki farklılıkları dikkate alacak şekilde tasarlanması önem arz etmektedir.

Ücretsiz ev/bakım işlerinin yükünün kadını güçsüzleştirici önemli bir etkisi de bu eşitsiz iş yükü ile istihdama katılan kadınların, iş stresinin ve zorluklarının artmasına neden olması

<sup>13</sup> Bu nedenle yarı zamanlı çalışmanın, mevcut istihdam ayrımını ve bakım sorumlulukları için cinsiyet rollerini güçlendirecek şekillerde kullanılmaması gereklidir (Word Bank, 2011: 223-224).

<sup>14</sup> Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de yarı-zamanlı çalışma kadınlar için çok yaygındır. Türkiye'de 2021 yılı için yarı zamanlı çalışma kadınlarda (%16,4) erkeklere (%7,0) kıyasla çok yüksek bir oranda seyretmektedir (TÜİK, 2023b).

şeklinde ortaya çıkmaktadır. İstihdama katılan kadın için ev işleri, bakım ve piyasadaki işleri dikkate alındığında, kadınlar erkeklerden daha fazla çalışmakta, toplam iş yükleri çok fazla olmaktadır. Ev/bakım işlerine aynı zamanda bu işleri planlama, program yapma ve organize etme yüklerini ifade eden zihinsel emek yükü de<sup>15</sup> eklenmekte sonuçta hem bu işleri hem de ücretli iş sorumluluklarını dengelemek zorunda kalan kadınlar, zaman baskısı, stres ve yorgunlukla karşı karşıya kalmaktadır (Dean vd., 2022: 2-3). Bu durum, kadınların iş performansını etkilemekte ve iş yerindeki stresini arttırmaktadır. Aynı zamanda bu eşitsiz yük baskısı çalışan kadınların sağlık halini olumsuz etkilemekte ayrıca zaman yoksulluklarını ortaya çıkarmaktadır (World Bank, 2011: 116-117).

Kadınların toplumsal cinsiyet normlarına göre zamanlarının çoğunu ücretsiz ev işlerinde geçirmeleri, ekonomik güçlenmeleri önünde büyük kısıtlamalar getirmekte; onları güçsüzleştirici sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Ücretsiz emek yükleri nedeni ile kadınların işgücü piyasasına daha yetersiz katılımları ve çalışma yaşamları boyunca kaynaklar üzerinde daha az kontrol sahibi olmaları, daha fazla ekonomik güvensizliğe, daha az ekonomik bağımsızlığa, emekli maaşlarına ve diğer güvenlik ağlarına daha az erişime neden olmaktadır (World Bank, 2011: 221).

Tüm bu olumsuz etkilerine karşın ücretsiz bakım ve ev işlerinin kadınlar için eşitsiz yükü, kadınları işgücü piyasasına entegre etmek için tasarlanan sosyal politikalarda hâlâ yeterince dikkate alınmamaktadır (Samtleben & Müller, 2022: 2). Oysa ev/bakım yükümlülüklerinin azaltılması ve yeniden dağıtılması işgücü piyasasında daha fazla toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadının güçlenmesini sağlama potansiyeline sahiptir. Uygulanacak politikalar kapsamında kamu hizmetleri ve cinsiyet eşitlikçi aile politikaları yoluyla ev/bakım yüklerini azaltmak için stratejiler benimsemek önemlidir (Heintz, 2021: 71). Örneğin ev/bakım işlerinin ailede, toplumda daha eşit paylaşılması yoluyla çalışma saatlerinin yeniden dağıtılması, kadınları gerçekte istedikleri, tercih ettikleri çalışma sürelerine yaklaştıracaktır. (Wunder & Heineck, 2013: 251). Yine ev işleri ile ilgili olarak hanehalkı ile ilgili hizmetlerin sübvansede edilmesi, örneğin temizlik hizmetini daha geniş bir toplum için daha uygun hale getirmekte, kadının iş yükünü azaltmaktadır. Üstelik bu durum genellikle güvencesiz, kayıt dışı işleri tanımlayan alanda gerçekleşen ev işlerinin, -ev işçileri için- daha iyi çalışma koşulları altında düzenlenmesine de yol açmaktadır (Samtleben & Müller, 2022: 11).

### 3.4. Yetersiz ve Pahalı Çocuk Bakım Hizmetleri

Yetersiz ve pahalı çocuk bakım hizmetleri de kadının ekonomik güçlenmesinde belirleyici olan bir diğer önemli sorun alanını oluşturmaktadır. Kadınların ekonomik güçlenmesi için işgücü piyasalarına katılımlarını ve ücretli istihdama erişimlerini belirleyen sadece eğitim yılları gibi üretken nitelikleri olmamaktadır (Folbre, 2021; Heintz, 2021: 63). Ülkelerde çocuk bakım hizmetlerinin yeterli ya da yetersiz sunumu da kadınların işgücüne katılımını doğrudan etkileyen unsurlardan biridir. Ulaşılabilir ve nitelikli bir çocuk bakım hizmetinin yokluğunda kadınlar, işgücüne katılmak yerine evde kalarak çocuklarına bakmayı tercih etmektedir

<sup>15</sup> Örneğin, kadınların çocuklarının günlük rutinleri veya etkinliklerinin zihinsel listelerini yapması, ailenin yemek ihtiyacını tahmin etme ve bu ihtiyacı karşılamak için zihinsel bir plan oluşturması gibi işler zihinsel emek işleridir (Dean vd., 2022).



(KEFEK, 2013: 66). Toplumsal cinsiyet normları nedeni ile çocuk bakımının asli olarak kadına yüklenen bir sorumluluk olarak algılanması, kadının doğası gereği çocuk doğurmak ve büyütmeyle sorumlu tutulması, çocuk bakımı yüzünden erkeklerin değil kadınların işgücü piyasasına katılmamasına ya da çocuk sahibi olan çalışan kadınların işlerinden ayrılmasına neden olmaktadır (Aşkın, 2015). Kadınlar çocuk sahibi -anne olduklarında istihdama katılımları düşmekte buna karşın erkeklerin istihdama katılımları ise baba olduklarında artmaktadır. Nitekim konu ile ilgili bir araştırmada dünya genelinde altı yaşından küçük çocuğu olan kadınların istihdam oranlarının (%45,8), altı yaşından küçük çocuğu olmayan kadınlardan (%53,2) daha az olduğu ortaya konulmaktadır. Aynı araştırma sonuçları altı yaşından küçük çocuğu olan erkeklerin istihdam oranlarının (%88,6) çocuğu olmayan erkeklerden (%79,5) daha fazla olduğunu göstermektedir (ILO, 2019: 38). Bu bakımdan kadınların çocuk bakım sorumluluklarına ilişkin normlar, kadınların işgücü piyasasına katılımda ve çalışma biçimleri tercihlerini şekillendirmede en kalıcı ve belki de en güçlü role sahip normlar olmaktadır (Dowie vd., 2021b: 253).

Çocuk bakımı kadınların biyolojik yaratılışlarının bir uzantısı şeklinde, doğalarının bir işlevi olarak kabul edilmekte; bu nedenle de doğası gereği ev içi bir görev olarak çocuk doğurmak ve büyütme kadın için öncelikli temel görev olmaktadır (Aşkın, 2015: 53). Bu bakış açısı çocuk bakımı işlerinin sosyal bir sorumluluk alanı olarak görülmemesine neden olmaktadır. İşgücü piyasasında toplumsal cinsiyet normlarına göre ideal erkek çalışan (çok az ev içi sorumluluğu olduğu için işine koşulsuz olarak bağlanabilen çalışan) normları ve kadınlar için annelik normu gibi toplumsal cinsiyeti çevreleyen kültürel değerler aynı zamanda çalışan kadınlara karşı ayrımcılık yapan ve bakım hizmetlerinin kamu tarafından sağlanmasını sınırlandıran politikaları şekillendirmektedir (aktaran Carlson & Petts, 2022: 2395; Pedulla & Thébaud, 2015:118). Böylece kadınların çocuk bakım işlerinin yasa ve politika yoluyla kurumsallaşması ise kadınları bakım sorumlulukları başta olmak üzere ev içi iş sorumluluklarını yüklenmeye mecbur bırakırken erkekleri bu sorumlulukların dışında bırakmaktadır (aktaran Carlson & Petts, 2022: 2395). Bu durum aile dostu -sübvansiyonlu çocuk bakımı, ücretli aile izni, esnek programları gibi çalışan ebeveynleri daha fazla destekleyen- işyeri politikalarının yapılmasını kısıtlamakta; ev içi alanda geleneksel cinsiyet düzenlemelerinin sürdürülmesini pekiştirmektedir (Pedulla & Thébaud, 2015: 118, 120). Bu hizmetlerin sunulmaması orantısız bir şekilde kadınları dezavantajlı duruma düşürmekte; toplumsal cinsiyetle ilgili yaygın olarak paylaşılan kültürel inançlar geliri veya kariyer durumu ne olursa olsun bakım verme işinin kadının sorumluluğu olarak öngörülmesini getirmektedir (Pedulla & Thébaud, 2015:118).

Çocuk bakımının ev içi görevlerin devamı olarak görülmesi ve sosyal bir sorumluluk alanı olarak düzenlenmemesinin ise iki önemli sonucu olmaktadır. Bunlardan ilki, çocuk bakım işi kadının üzerine yüklenmekte ve erkek bu yükü paylaşmamaktadır (KEFEK, 2013: 67). Nitekim ilgili verilere göre ücretsiz ev işleri özelinde küresel düzeyde kadınlar ücretsiz bakım işlerinin çoğunluğundan (%76,2) sorumludur; bir yıl içinde ücretsiz bu bakım işlerine harcanan zaman erkeklerde sadece 63 gün iken kadınlar için 201 güne çıkmaktadır (Addati, vd., 2018). Bir diğeri de çocuk bakımı sosyal destek hizmetlerinin yeterli olmaması ve mevcut hizmetlerin de oldukça pahalı olmasıdır (KEFEK, 2013: 67).

Dünya genelinde çocuk bakım hizmetlerinin yeterlilik düzeyi genellikle beklentilerin gerisinde kalmaktadır. Dünyada ve Türkiye'de kadınların işgücüne katılımlarında, istihdam edilmelerinde, çalışma yaşamına devam etmelerinde ve mesleklerinde yükselmelerindeki en önemli engellerden biri olan toplumsal cinsiyete dayalı iş bölümünden kaynaklanan çocuk bakımının kadın sorumluluğunda görülmesi, uygun kurumsal bakım hizmetlerinin yetersizliği ve özellikle özel sektörde hizmet veren kuruluşların ücretlerinin yüksekliğidir (KEFEK, 2013: 67). Kıt, pahalı ve düşük kaliteli çocuk bakımı hizmetleri, küresel olarak kadınların istihdam fırsatlarının önünde sürekli bir engel teşkil etmekte ve sosyal altyapıya yapılan yetersiz yatırım, kadınların ücretli ve ücretsiz işlerindeki üretkenlikteki gelişmeleri sınırlamaktadır (Dowie vd., 2021a: 4). Yetersiz çocuk bakımı hizmetleri, kadınların istihdam seçeneklerini kısıtlamaktadır. Çocuk bakım sorumlulukları ve buna karşın bu hizmetlerin yetersizliği karşısında kadınlar çocukların bakım işlerini karşılayabilmek için esnek, yarı-zamanlı, güvencesiz ve düşük ücretli işleri seçmek zorunda kalmaktadır (Aşkın, 2015). Bu durum, kadınların istedikleri gibi tam zamanlı istihdam fırsatlarına erişimini kısıtlayarak, kariyerlerinde ilerlemelerini ve yükselme şanslarını azaltmaktadır.

Kadınlar, çocukların bakımı için işlerinden ayrılma veya esnek çalışma düzenlerine geçme eğiliminde olduklarından dolayı ücret kaybına uğramaktadır. Bu aynı zamanda kadın ve erkek arasındaki ücret eşitsizliğine katkıda bulunmaktadır. Çocuk bakımı sorumlulukları nedeni ile kadınlar ücretli ve ücretsiz doğum izni için kariyerlerine ara vermekte, çalışma saatlerini azaltmaya yönelmektedir. Çocuk sahibi kadınların bu eğilimleri ise aynı zamanda işverenler tarafından cinsiyete dayalı işe alma ve terfi kararlarında tercih edilmeme durumunu getirmektedir. Tüm bu faktörler ise çocuk sahibi kadınların ücretlerini ve kariyerlerini olumsuz etkilemektedir. Çocuk sahibi olmak diğer bir ifade ile annelik, bir kadının çalışma yaşamı boyunca devam edebilecek bir ücret cezasına neden olmakta; çocuk sahibi kadınlar hem çocuksuz kadınlara hem de çocuk sahibi babalara göre daha az ücret kazanmaktadır (ILO, 2019: 39-40). Örneğin Türkiye'de çocuğu olan ve olmayan çalışan kadınlar arasında bu annelik ücret farkı %11 olup, ücretli çalışan babalarla ücretli çalışan annelerin ortalama ücret farkı ise %19 olmaktadır (ILO-TÜİK, 2020: 29). Toplumsal cinsiyet normlarının erkeği-kocayı birincil kazanan olarak gören toplumsal cinsiyet rolleri, erkeklere yüklenen hırslı, cesur, zeki, yaratıcı olma özellikleri, evli erkeklerin-babaların iş yaşamında terfi etmesini, yüksek ücret kazanmasını sağlamaktadır. Buna karşın kadınların çocuk sahibi olduktan sonra önceliklerinin çocuk bakımı olduğu, kadına yüklenen şefkatli, sıcak, duygusal olma özellikleri ile çocuğa en iyi kadınların bakacağı yönündeki normlar, annelik izni kullanma eğilimleri ise işyerlerinde terfi etmesini, yüksek ücretlere erişimini engellemekte; annelik cezası denilen ücret farkına gerekeceği olmaktadır (Bertrand, 2020: 4-5,14-15; Blau & Kahn, 2017). Çocuk sahibi kadınlar için çalışma yaşamındaki bu olumsuz annelik ücret farkı/cezası aynı zamanda çocuk bakımının toplumsal cinsiyet normlarına göre kadının asli sorumluluğunda görülmesi, buna uygun olarak da çocuk bakım hizmetlerine gereken önemin verilmemesi ve bu konuda uygun politika düzenlemelerinin yapılmamasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Carlson & Petts, 2022; Pedulla & Thébaud, 2015).

Çocukların bakımı için daha fazla zaman harcamak zorunda kalan kadınlar, ekonomik olarak güçlü istihdam pozisyonlarına erişme ve ekonomik bağımsızlık sağlama konusunda zorluklarla karşılaşmaktadır. Özellikle düşük gelirli ailelerde, kadınlar ücretsiz çocuk bakım

sorumluluklarıyla işi dengelemek için genellikle esnek ve eve yakın ücretli işler aramak zorunda kalmaktadır. Bu da kadın için düşük ücretli ve düşük kaliteli fırsatlara yönelik iş seçenekleri anlamına gelmektedir (Dowie vd., 2021b: 253). Çocuklarının bakımını sağlayacak hizmetlere erişememe kadınları işgücü piyasasına katılmama ya da düşük ücretli, güvencesiz çalışma koşulları olan işleri seçme gibi zorunlu tercihlere yöneltmektedir. Bu nedenle, kamusal bakım sağlanması yoluyla çocuk bakım yüklerini azaltmaya yönelik hizmetler sunulmadıkça, istihdama katılımın kadınlar üzerinde güçlendirici etkisi çok az olacaktır (Folbre, 2021: 118).

Çocuk bakım hizmetleri sağlanması, kadın emeğinin nicelik ve niteliğinin iyileştirilmesinde temel bir rol oynamaktadır (Dowie vd., 2021b: 253). Buna karşın dünya genelinde ülkelerde çocuk bakımı hizmetleri yetersiz veya pahalıdır, hizmetlere erişim sınırlı ve sunulan hizmetin kalite standartları da düşük olmaktadır. Örneğin ABD'de, Avrupa ülkelerinde dahi çocuk bakımı hizmetlerinin pahalı olması ve yetersizdir (Blau & Kahn 2017; Del Boca, 2015). ABD'de çocuk bakım hizmetlerinin pahalı olması, ebeveyn izninin eşit olmayan şekilde sağlanması kadınların işgücüne katılımının çok yavaş büyümesine neden olduğu belirtilmektedir. (Blau & Kahn, 2017). Türkiye'de de çocuk bakım hizmetlerine yönelik karşılanmamış çok büyük bir ihtiyaç ve talep bulunmaktadır (DB, 2015: 76). Çocuk bakımında hizmet bedelinin yüksek oluşu, uygun fiyatlı ve kaliteli çocuk bakım hizmetlerinin bulunmayışı Türkiye'de kadınların işgücüne katılımının düşük olmasına neden olan önemli faktörlerden biridir (Uraz vd., 2010; DB, 2015: 83). Ulaşılabilir bakım hizmetlerinin olmayışı kadınların işgücü piyasasına katılımını ve istihdamda kalmasını sınırlamakta, toplumsal cinsiyet eşitsizliğine yol açmakta bunun yanı sıra kadınlar (ve aynı zamanda çocuklar ve haneler) arasındaki sosyoekonomik eşitsizlikleri de artırmaktadır (İlkkaracan vd., 2015: 33).

Yetersiz veya pahalı çocuk bakım hizmetleri, aile ve iş yaşamını dengelemeye çalışan kadın için istihdama katılımda başlıca engeli oluşturmaktadır (KEFEK, 2013: 67). Çocukların ihtiyaçlarını, bakımını karşılamak için daha fazla zaman ve enerji harcamak zorunda kalan kadınlar, iş ve aile arasında denge sağlamakta zorlanmakta, bu durum, iş performansını etkilemekte, işten uzaklaşma veya işten ayrılma eğilimini artırmaktadır. Nitekim kaliteli çocuk bakım tesisleri gibi bakımın yükünü hafifletecek altyapının ve hizmetlerin olmaması, kadınlar için bakım sorumluluklarını daha fazla zaman alıcı ve fiziksel olarak külfetli hale getirmektedir. Bu bakımdan çocuk bakım hizmetlerine ve tesislerine erişim olanaklarının olmaması kadınların iş-yaşam dengesi kuramamalarının yanı sıra yaşam kalitelerinin bozulmasına, zaman yoksulluğuna, zihinsel ve fiziksel sağlıklarının olumsuz etkilenmesine kadar bir dizi soruna neden olmaktadır (Dowie vd., 2021b: 254). Özellikle geçim darlığı koşullarında eş zamanlı olarak bakım sağlama ve aile gelirin katkıda bulunma çabası kadınları güçsüzleştirmekte, fiziksel ve duygusal sağlıklarını tehdit etmektedir (Folbre, 2021: 109). Tüm bu sorunlar ise sonuçta kadının istihdam durumunun niceliğini ve niteliğini bozan etkilere neden olmaktadır.

Çocuk bakım hizmetlerine erişimin iyileştirilmesi kadın istihdamını iyileştirmek için önemli bir sosyal politika müdahalesini temsil etmektedir. Bakım hizmetlerinin geliştirilmesi ve sağlanması kadınların ücretli istihdam konusundaki katılımını arttırmakta ve tercihlerini genişletmektedir (Heintz, 2021: 63). Dolayısıyla çocuk bakımı hizmetlerinin geliştirilmesi ve

iyileştirilmesi, kadınların çalışma yaşamına katılımını desteklemek, eşitlikçi bir işgücü piyasası oluşturmak ve çocukların ihtiyaçlarını karşılamak için önemlidir. İlgili veriler, çocuk bakım hizmetlerinin iyileştirilmesinin ve çocuk bakımının desteklenmesi yönündeki politika uygulamalarının, kadınlar için işgücü piyasası sonuçlarını iyileştireceğini göstermektedir. Örneğin sübvansiyonlu çocuk bakımının Avrupa'da özellikle aile geliri düşük ve eğitim düzeyi düşük anneler arasında annelerin istihdamı üzerinde önemli olumlu etkilere sahip olduğu, istihdama katılımlarının arttığını göstermektedir (Del Boca, 2015). Yapılan bir başka araştırmada, Meksika, Kolombiya, Brezilya, Arjantin, Çin, Guatemala, Nepal, Gana ve Ekvator'da kaliteli, erişilebilir kreş hizmetlerinin sağlanması yolu ile kadınların kreş kullanımındaki her %30'luk artışın çocuk sahibi kadınların istihdamını %6 puan arttıracaklarını ortaya koymaktadır (Harper, Austin & Nandi, 2017: 5). İtalya ve İspanya'da yapılan çalışmada, 3 yaşından küçük çocuklara yönelik uygun ve erişilebilir bakım hizmetleri sağlanması durumunda, kadınların işgücüne katılımlarının sırasıyla 17,5 ve 29,4 puan artacağı tespit edilmiştir (Del Boca & Sauer, 2009: 290). Türkiye'de konu ile ilgili yapılan bir çalışmada çocuk bakım hizmetlerinin yaygınlaştırılması yoluyla kadın istihdamında üç puanlık bir artışın sağlanacağı, bunun da yoksulluk oranında 2,8 puanlık bir azalmayı beraberinde getireceği tespit edilmiştir (DB, 2010: 26).<sup>16</sup> Diğer pek çok araştırmada çocuk bakım hizmetlerine yapılan yatırımların, çocuk bakımı çalışanlarının istihdamı yoluyla talep yönünden yerel ekonomik kalkınmayı da teşvik edeceğini ortaya koymaktadır (Folbre, 2021: 107).

Tüm bu çalışmalar ücretsiz bakım işinin kadın için bir işgücü piyasası kısıtlaması olarak rolünü ve kadınların işgücüne katılımı yolu ile güçlenmesinde çocuk bakımına erişimin potansiyel önemini göstermektedir. Dahası çocuk bakım hizmetlerine yatırımın sadece kadın için değil işsizliği azaltma, kalkınmayı teşvik etme yönünden toplum için de faydaları olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenlerle, toplumların çocuk bakımı hizmetlerine yatırım yapması, erişilebilir ve uygun maliyetli bakım seçeneklerini sağlaması önemlidir. Çocuk bakımı hizmetlerinin yeterli ve erişilebilir olması, kadınların işgücüne katılımını ve istihdam koşullarını olumlu yönde teşvik etmektedir. Ülkelerde kamunun kaliteli ücretsiz çocuk bakımı, okul öncesi eğitim, çocuk bakım hizmetleri gibi alanlara yatırım yapması, bu alanlarda yeni işler yaratması gereklidir (Antonopoulos & Memiş, 2009: 116; Seedat & Rondon, 2021: 3).

#### 4. Sonuç

Kadının güçlenmesi, dünya genelinde topluma katılımı zorlukları ve eşitsizlikleri olan kadınların topluma etkin katılımı için kadınlara yönelik sosyal politikalarda bir süreç ve hedef olarak merkezi konumda bulunmaktadır. Nitekim kadınların yaşadığı eşitsizlik, yoksulluk, ayrımcılık sorunu, kadınların güçlenmesi süreci ve hedefi çerçevesinde toplumda fırsatlara, kaynaklara erişim, söz hakkı, özgüven, özerklik bağlamında topluma katılım koşullarının

<sup>16</sup> Türkiye'de yapılan diğer bir çalışmada erken çocukluk bakımı ve okul öncesi eğitim hizmetlerine yapılacak kamu harcamalarının, işsizler ve gelir dağılımının en alt %40'lık diliminde bulunan hanelere yönelik önemli sayıda iş yaratma potansiyeli olduğu, kadın işgücüne yönelik istihdam talebi yaratma ve kadın işgücü arzı üzerindeki çocuk bakımı engellerini kaldırma yoluyla yoksulluk azaltıcı etkisi olacağı ortaya konulmaktadır (İlkkaracan, Kim & Kaya, 2015: 62).

iyileştirilmesiyle çözülebilir. Kadının ekonomik güçlenmesi temel önemde olup bu kapsamda işgücü piyasalarına katılım ve istihdam fırsatlarına erişim, kadınların güçlenmesi için bir yol sağlamaktadır. İşgücü piyasasına/istihdama erişim, kadınların özerkliği ve karar verme yetkisi üzerinde önemli bir etkiye sahip olmakta, kadınları güçlendirici işlev görmektedir. Üstelik ekonomik güçlenme bağlamında istihdama katılım, kadının toplum ve aile içindeki ikincil konumunu dönüştürme kapasitesi ve toplumsal cinsiyete dayalı önyargıların kırılması noktasında çok önemli iyileştirici etkileri bulunmaktadır. Dolayısıyla kadınların ekonomik güçlenmesi, toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik ederek ve cinsiyete dayalı ayrımcılığı azaltarak toplum üzerinde çok önemli bir olumlu bir etkiye sahip olmakta dolayısıyla toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlama hedefine ulaşılması için de kritik öneme sahip önemli bir öncül olmaktadır.

Eğitime erişim, kadının ekonomik güçlenmesinde önemli bir belirleyici olmakla birlikte günümüzde gelenen süreçte eğitime katılım ve kazanımın kadınlar için erkeklerden daha hızlı artmasına karşın bunun, sistematik olarak daha fazla işgücüne/istihdama katılıma ve iyi çalışma koşullarına dönüşmediği görülmektedir. İşgücü piyasasındaki cinsiyet eşitsizlikleri devam etmekte; kadınların eğitim kazanımlarındaki iyileşmeler, kadınlar için genel olarak daha iyi istihdam sonuçlarıyla örtüşmemektedir. Bu durum kadınların ekonomik güçlenmesinde, -eğitim kazanımlarına karşın- kadınlar için bir ilerleme olmadığına ve işgücü piyasasındaki eşitsizliklerini devam ettiren başka engellere işaret etmektedir. İlgili yazında vurgulandığı üzere bu engeller sosyo-kültürel ve yapısal faktörlerin belirleyiciliğinde ortaya çıkan engeller olmaktadır. Bu çalışmada da sosyo-kültürel ve yapısal faktörler temelinde işgücü piyasasında kadınların ekonomik güçlenme süreci önündeki sorunlarının nedenleriyle ortaya konulması amaçlanmıştır.

Çalışmada elde edilen veriler, toplumsal cinsiyet temelli sosyokültürel normlar, işgücü piyasasının katmanlaşmış iş ayrımı yapısı, ücretsiz çalışmanın eşit olmayan yükü, yetersiz ve pahalı çocuk bakım hizmetleri gibi pek çok sosyo-kültürel ve yapısal sorunun kadınların ekonomik güçlenmesini engellediğini göstermiştir. Kadının ekonomik güçlenmesi, kadınların ekonomik açıdan işgücü piyasasına ve istihdama katılım yolu ile güçlenerek, eşitlik, özgürlük ve kendine yetme yeteneği kazanması anlamına gelmektedir. Yapısal ve sosyo-kültürel engeller ise ekonomik güçlenmede önemli olan kadınların istihdama katılım kararı, işgücü piyasasında hangi işlerde çalışacağı konusunda seçim yapma kapasitesini, özgürlüğünü ve özerkliğini sınırlamaktadır. Kadınlar bu engellerin yol açtığı kısıtlılıklar çerçevesinde hem işgücü piyasasına/istihdama yetersiz erişmekte hem de işgücü piyasasına katılan kadınların çalışma kalıpları ve koşulları olumsuz olmaktadır. Kadınların bu kısıtlılıklar temelinde şekillenen olumsuz koşullarda çalışma/istihdam hakkına erişimi ise onların işgücü piyasasına katılımları yoluyla güçlenmesinde bir katkı sağlamamaktadır. Ayrıca bu durum, kadının ekonomik güçlenmesinin genel olarak kadınların toplumsal, politik, psikolojik açıdan güçlenerek, eşitlik, özgürlük ve kendine yetme yeteneği kazanmasına da ket vurmaktadır.

Kadınlar için işgücü piyasasına yetersiz katılım ve olumsuz istihdam koşulları yaratan tüm bu kısıtlılıklar, kadının ekonomik güçlenmesinin, toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik etmek, kadınların potansiyellerini gerçekleştirmelerini sağlamak ve kadınların haklarını savunmak odaklı amaçlarına ulaşılmasını engellemektedir. Sosyo-kültürel ve yapısal sorunların yarattığı kısıtlılıklar kadınlar için güçsüzlükten güçlenmeye giden bir süreç olarak kadınların eğitim,

sağlık, istihdam fırsatları ve siyasi temsile erişim sağlayarak yaşamları ve kaderleri üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlama hedefine ulaşılmasını da zorlaştırmaktadır. Sosyo-kültürel ve yapısal engellerin varlığı yüzünden istihdamda katılım kadın için ekonomik güçlenme sağlamamakta, evdeki/toplumdaki güçsüzlüğünün istihdamda da devam etmesi durumunu getirmektedir. Bu nedenle işgücü piyasaları ve istihdam yoluyla kadını güçlendirmeyi amaçlayan politikaların, bireysel olarak kadınların sadece eğitimlerini yükseltmek gibi tek bir faktörü değil bununla birlikte söz konusu sosyo-kültürel ve yapısal faktörleri de dikkate alması kritik derecede önemlidir. Tasarlanacak ve uygulanacak politikalarda bu faktörler göz ardı/ihmal edilirse, kadınlar için işgücü piyasası sonuçlarını iyileştirmeye yönelik çabalar hedeflenen sonuçları vermeyecektir.

Bu bağlamda kadınların işgücü piyasasına erişim ve çalışma koşullarının iyileştirilmesi için toplumsal cinsiyeti merkeze alan politikalar oluşturulması ve uygulanması gereklidir. Kadınların artan eğitim düzeylerine koşut olarak işgücü piyasasına katılım fırsatlarının iyileştirilmesinde, kadınları baskılayan sosyo-kültürel toplumsal cinsiyet normlarının etkilerini, bunun yol açtığı yapısal sorunların merkeze alınması ve dönüştürülmesi için kamu iradesinin önemi büyüktür. Bu noktada kamunun uygulayacağı kanun ve politikalarda kararlı bir şekilde toplumsal cinsiyet eşitliğine dayalı uzun vadeli ve güçlü değişiklikler yapılması temel önemdedir. Bu kapsamda çocuk bakım hizmetlerine yapılacak yatırımların, toplumsal cinsiyete duyarlı ve iş fırsatları sağlama açısından önemli bir potansiyele sahip olduğu gerçeğinden hareketle bu alanda yapılacak yatırımlara öncelik verilmelidir. Bu alanda yapılacak yatırımlar hem kadınlar- aynı zamanda erkekler- için iş fırsatları yaratacak hem de çocuk bakım işini yeniden dağıtarak kadınların işgücü piyasasına katılımına katkıda bulunacaktır. Çocuk bakım hizmetlerine yatırım uygulamaları ile birlikte çocuk bakım hizmeti işlerinde çalışanların çalışma koşullarının iyileştirilmesi de gerekli bir politika koşuludur.

Bunun gibi ücretsiz emek yükünün azaltılması ve yeniden dağıtılmasının, işgücü piyasasında toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadının güçlenmesini sağlama potansiyeline sahip olduğu dikkate alınarak kamu hizmetleri yoluyla kadınların ev/bakım yüklerini azaltmak konusunda politikalar uygulanması da gereklidir. Bu kapsamda ev işleri ile ilgili olarak hanehalkı ile ilgili hizmetlerin örneğin temizlik hizmetinin sübvansede edilmesi önemli bir politikadır. Bu politika uygulaması, temizlik hizmetini toplumun geneli için daha uygun hale getirecek, kadının iş yükünü azaltacaktır. Bu uygulama aynı zamanda ağırlıkla güvencesiz, kayıt dışı çalışan ev işçileri için daha iyi çalışma koşulları düzenlemelerine de yol açma potansiyeline sahiptir. Yine sübvansiyonlu çocuk bakımı, ücretli aile izni, doğum izni ve çocuk bakımı izinleri gibi politikalar uygulanabilir. Ücretli aile izni, doğum izni ve çocuk bakımı gibi izinlerin toplumsal cinsiyet eşitliği ilkesine dayalı olarak hem annelere hem de babalara eşit şekilde verilmesi önemlidir. Toplumsal cinsiyet eşitliği çerçevesinde çalışan anne-babaları destekleyen bu politikaların uygulanması da evde toplumsal cinsiyet iş bölümü rollerinin sürmesine neden olan toplumsal cinsiyet normlarının değişmesine katkı yapmaktadır. Örneğin eşitlik çerçevesinde babalara yönelik çocuk bakım izinleri, ev işleri ve destek hizmetleri sunulması, esnek çalışma düzenlemeleri yapılması ev işleri/çocukların bakımında erkeklerin rolünü güçlendirerek, erkeklerin bu sorumlulukları üstlenmelerini teşvik eder.



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

Toplumda cinsiyet eşitliği ve ev/çocuk bakımı işlerinde eşit sorumluluk paylaşımı konusunda farkındalığın artırılması da gereklidir. Bu konuda düzenlenecek eğitim programları, kampanyalar ve dini kurumlar, medya aracılığıyla verilecek mesajlar, cinsiyet temelli normları sorgulamayı teşvik edebilir ve eşitlikçi bir toplumun oluşturulmasına katkıda bulunabilir. Ayrıca işgücü piyasasındaki katmanlaşmış iş ayrımı yapısını aşındırmak, böylece kadınlar için sektörel ve mesleki ayrımcılığı önleyecek politikalar oluşturulması kapsamında, erkek egemen sektörlerdeki işlere daha fazla kadın işgücü çekilmesi ve/veya kadın egemen sektörlerdeki işlere de daha fazla erkek işgücü çekilmesi yönünde stratejilerin uygulanması katkı sağlayacaktır.

### Kaynakça

- Abelda, R. (1997). *Economics and Feminism*. New York: Twayne Publishers.
- Addati, L., Cattaneo, U., Esquivel, V. & Valarino, I. (2018). *Care Work and Care Jobs for The Future of Decent Work*. Geneva: ILO.
- Al Mamun, M. A. & Hoque, M. M. (2022). The Impact of Paid Employment on Women's Empowerment: A Case Study of Female Garment Workers in Bangladesh. *World Development Sustainability*, 1, 100026.
- Anker, R. (1997). Theories of Occupational Segregation by Sex: An Overview. *International Labour Review*, 136(3), 315-339.
- Antonopoulos, R. & Memiş, E. (2009). Toplumsal Cinsiyet Bakış Açısıyla Mevcut Küresel Ekonomik Kriz ve Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerine Etkileri. *Eğitim Bilim Toplum*, 7(27), 78-130.
- Aşkın, E. Ö. (2015). Kadınların İşgücü Piyasasındaki Konumlarını Etkileyen Faktörler. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 43-66.
- Bertrand, M. (2020). Gender in the Twenty-First Century. *AEA Papers and Proceedings*, 110, 1-24
- Bianchi, S. M., Sayer, L. C., Milkie, M. A. & Robinson, J. P. (2012). Housework: Who Did, Does or Will Do It, and How Much Does It Matter?. *Social Forces*, 91(1), 55-63.
- Blau, F. D. & Kahn, L. M. (2017). The Gender Wage Gap: Extent, Trends, and Sources. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 789-865.
- Boniol, M., Mclsaac, M., Xu, L., Wuliji, T., Diallo, K. & Campbell, J. (2019). *Gender Equity in the Health Workforce: Analysis of 104 Countries*. Working 1. Geneva: World Health Organization.
- Bulut, T. & Başfıncı, C. (2021). Farklı Sektörlerdeki Belirli Mesleklere İlişkin Toplumsal Cinsiyet Kalıp Yargıları: Doğrudan ve Dolaylı Ölçüm Yöntemlerine İlişkin Bir Araştırma. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(2), 327-356.
- Carlson, D. L. & Petts, R. J. (2022). US Parents' Domestic Labor during the First Year of the COVID-19 Pandemic. *Population Research and Policy Review*, 41(6), 2393-2418.



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

---

- Cheema, A., Khwaja, A. I., Naseer, F. & Shapiro, J. N. (2019). *Glass Walls: Experimental Evidence on Access Constraints Faced by Women*. Technical Report.
- Chopra, D. & Zambelli, E. (2017). *No Time to Rest: Women's Lived Experiences of Balancing Paid Work and Unpaid Care Work*. Global Synthesis Report. Brighton: Institute of Development Studies.
- Craig, L. & Powell, A. (2018). Shares of Housework Between Mothers, Fathers and Young People: Routine and Non-Routine Housework, Doing Housework for Oneself and Others. *Social Indicators Research*, 136(1), 269-281.
- Crane, D. (2003). *Moda ve Gündemleri: Giyimde Sınıf, Cinsiyet ve Kimlik*. Ö. Çelik (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Crawford, M. (2006). *Transformations: Women, Gender and Psychology*. Boston: Mc Graw-Hill.
- DB. (2010). *Türkiye: Gelecek Nesiller için Fırsatların Çoğaltılması-Yaşam Fırsatları*. Rapor No: 48627-TR, Dünya Bankası: Avrupa ve Orta Asya Bölgesi Beşeri Kalkınma Bölümü.
- DB. (2015). *Türkiye'de Çocuk Bakım Hizmetlerinde Arz ve Talep Durumu: Bir Karma Yöntem Çalışması*. Washington DC: The World Bank.
- Dean, L., Churchill, B. & Ruppner, L. (2022). The Mental Load: Building A Deeper Theoretical Understanding of How Cognitive and Emotional Labor Overload Women and Mothers. *Community, Work & Family*, 25(1), 13-29.
- Del Boca, D. & Sauer, R. M. (2009). Life Cycle Employment and Fertility Across Institutional Environments. *European Economic Review*, 53(3), 274-292.
- Del Boca, D. (2015). *The Impact of Child Care Costs and Availability on Mother's Labor Supply*. ImPROvE Working Paper 15/04. Antwerp: Herman Deleeck Centre for Social Policy, University of Antwerp. H
- Do, M. & Kurimato, N. (2012). Women's Empowerment and Choice of Contraceptive Methods in Selected African Countries. *International Perspectives on Sexual and Reproductive Health*, 38(1), 23-33.
- Dowie, G., de Haan, A., & Grantham, K. (2021b). Conclusion: Programming and Policy Lessons and Future Research Priorities for Women's Economic Empowerment. K. Grantham, G. Dowie & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment Insights from Africa and South Asia* (250-259). New York: Routledge.
- Dowie, G., de Haan, A., Laszlo, S. & Grantham, K. (2021a). Introduction: The Growth and Economic Opportunities for Women Programme. K. Grantham, G. Dowie & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment Insights from Africa and South Asia* (1-10). New York: Routledge.
- Ecevit, Y. (2008). İşgücüne Katılım ve İstihdam. *Türkiye'de Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği: Sorunlar, Öncelikler ve Çözüm Önerileri* (113-214). İstanbul: TÜSİAD-KAGİDER





Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

- 
- Ecevit, Y. (2011). Toplumsal Cinsiyet Sosyolojisine Başlangıç. Y. Ecevit & N. Karkiner (Ed.), *Toplumsal Cinsiyet Sosyolojisi* (2-29). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Ecevit, Y. (2021). *Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Temel Kavramları*. Cinsiyet Eşitliği İzleme Derneği (CEİD) Yayınları. Ankara
- EIGE. (2020). *Beijing +25: The Fifth Review of the Implementation of the Beijing Platform for Action in the EU Member States*. European Institute for Gender Equality (EIGE).
- Folbre, N. (2021). Developing Care: The Care Economy and Economic Development. K. Grantham, G. Dowie, & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment: Insights from Africa and South Asia* (102-125). New York: Routledge.
- Gallup-ILO. (2017). *Towards A Better Future for Women and Work: Voices of Women and Men*. Geneva: Gallup-ILO.
- Harper, C., Marcus, R., George, R., D'Angelo, S. & Samman, E. (2020). *Gender, Power and Progress: How Norms Change*. London: ALIGN/ODI ([www.alignplatform.org/gender-power-progress](http://www.alignplatform.org/gender-power-progress))
- Harper, S., Austin, N. & Nandi, A. (2017). *Daycare And Women's Health, Social, and Economic Outcomes in Low- and Middle-Income Countries: Systematic Review and Evidence Synthesis*. GrOW Working Paper Series.
- Heintz, J. (2021). Stalled Progress: Why Labour Markets Are Failing Women. K. Grantham, G. Dowie, & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment: Insights from Africa and South Asia* (51-74). New York: Routledge.
- İlkkaracan, İ., Kim, K. & Kaya, T. (2015). *Sosyal Bakım Hizmetlerine Kamu Yatırımlarının İstihdam, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Yoksulluğa Etkileri: Türkiye Örneği*. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi, Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Araştırmaları ve Uygulamaları Merkezi.
- ILO. (1999). Decent Work, *International Labour Conference, 87th Session 1999*, Report of The Director General, Geneva: International Labour Office.
- ILO. (2018). Global Wage Report 2018/19: *What Lies Behind Gender Pay Gaps*. Geneva: International Labour Office
- ILO. (2019). *A Quantum Leap for Gender Equality: For a Better Future of Work for All*. Geneva: International Labour Office.
- ILO. (2022). *World Employment and Social Outlook: Trends 2022*. Geneva: International Labour Office.
- ILO. (2023). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Update*. Geneva: International Labour Office.
- ILOSTAT. (2023). *Proportion of Women in Managerial Positions (%) Annual- 2021*. [https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer31/?lang=en&id=SDG\\_T552\\_NOC\\_RT\\_A](https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer31/?lang=en&id=SDG_T552_NOC_RT_A)
- ILO-TÜİK. (2020). *Cinsiyete Dayalı Ücret Farkının Ölçümü Türkiye Uygulaması*.



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

- 
- Jaggar, A. M. (2013). We Fight for Roses Too: Time-Use and Global Gender Justice. *Journal of Global Ethics*, 9(2), 115-129.
- Jensen, P. H. (2017). Cause and Effects of Female Labour Force Participation in Local Welfare Systems. *European Societies*, 19(2), 121-137.
- Kabeer, N. (2008). *Paid Work, Women's Empowerment and Gender Justice: Critical Pathways of Social Change*. Institute of Development Studies at the University of Sussex (Brighton, England).
- Kabeer, N. (2010). Women's Empowerment, Development Interventions and The Management of Information Flows. *IDS Bulletin*, 41(6), 105-113.
- Kabeer, N. (2021). Gender Equality, Inclusive Growth, and Labour Markets. K. Grantham, G. Dowie, & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment: Insights from Africa and South Asia* (13-48). New York: Routledge.
- KEFEK. (2013). *Her Alandaki Kadın İstihdamının Arttırılması ve Çözüm Önerileri Komisyon Raporu*. Yayın No: 12, TBMM Basımevi, Ankara.
- Klasen, S. & Pieters, J. (2012). *Push or Pull? Drivers of Female Labor Force Participation During India's Economic Boom*. IZA Discussion Paper No. 6395. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA). <http://ftp.iza.org/dp6395.pdf>
- Klasen, S. (2018). The Impact of Gender Inequality on Economic Performance in Developing Countries. *Annual Review of Resource Economics*, 10, 279-298.
- Maani, S. A. & Cruickshank, A. A. (2009). What Is the Effect of Housework on the Market Wage, and Can It Explain the Gender Wage Gap?. *Journal of Economic Surveys*, 24(3), 402-427.
- Mahata, S, Khan, R. K, Chaudhuri, S. & Nag, R. N. (2022). COVID-19 Lockdown, Family Migration and Unemployment in a Gendered Society. *Research in Economics*, 76(3), 218-236.
- Mahata, S., Mandal, S., Khan, R. K. & Chaudhuri, S. (2023). Social Transition, Economic Development and Gender-Based Wage Disparity in a Developing Economy. *Journal of Social and Economic Development*, 1-20.
- Mahmud, S., Shah, N. M. & Becker, S. (2012). Measurement of Women's Empowerment in Rural Bangladesh. *World Development*, 40(3), 610-619.
- Malhotra, A., Schuler, S.R. & Boender, C. (2002). *Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development*. Background Paper Prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender: New Perspectives. Washington DC: The World Bank.
- Marcus, R. & Harper, C. (2014). *Gender Justice and Social Norms-Processes of Change for Adolescent Girls: Towards a Conceptual Framework*. London: Overseas Development Institute.



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

- Marcus, R. (2021). Gender, Social Norms, and Women's Economic Empowerment. K. Grantham, G. Dowie, & A. de Haan (Ed.), *Women's Economic Empowerment: Insights from Africa and South Asia* (126-153). New York: Routledge
- Mariara, J., McKay, A., Newell, A. & Rienzo, C. (2018). Gender Gaps in the Path to Adulthood for Young Females and Males in Six African Countries from the 1990s to the 2010s. *IZA Journal of Development and Migration*, 8(16). <https://doi.org/10.1186/s40176-018-0124-8>
- McKay, A., O'Neill, M., Vargas, A. & Melesse, M. (2017). *From School to Work in Six African Countries: How Are Women Faring?-Policy Brief*. Growth and Economic Opportunities for Women (GrOW) International Development Research Centre.
- MEB. (2022). *Milli Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim 2021/2022*.
- Özçatal, E. Ö. & Güven, P. (2022). Covid-19 Kriz Sürecinin Kadınların Kayıt Dışı İstihdamına Etkileri. *Politik Ekonomik Kuram*, 6(1), 73-101
- Özçatal, E. Ö. (2011). Ataerkillik, Toplumsal Cinsiyet ve Kadının Çalışma Yaşamına Katılımı. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 21-39.
- Özçatal, E. Ö. (2022). Covid-19 Salgınının Ücretli ve Ücretsiz Kadın Emeği Üzerindeki Etkileri. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 12(2), 209-230.
- Pedulla, D. S. & Thébaud, S. (2015). Can We Finish the Revolution? Gender, Work-Family Ideals, and Institutional Constraint. *American Sociological Review*, 80(1), 116-139.
- Pollmann-Schult, M. & Reynolds, J. (2017). The Work and Wishes of Fathers: Actual and Preferred Work Hours Among German Fathers. *European Sociological Review*, 33(6), 823-838.
- Procher, V., Ritter, N. & Vance, C. (2018). Housework Allocation in Germany: The Role of Income and Gender Identity. *Social Science Quarterly*, 99(1), 43-61.
- Pullman, A. (2018). Gendered Pathways from School to Work: The Association Between Field of Study and Non-Standard Employment Outcomes in Canada. *Research in Social Stratification and Mobility*, 58, 44-53.
- Reshi, I. A. & Sudha, T. (2022). Women Empowerment: A Literature Review. *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEAS)*, 2(6), 1353-1359.
- Roberts, G. & Schöer, V. (2021). Gender-Based Segregation in Education, Jobs and Earnings in South Africa. *World Development Perspectives*, 23, 100348.
- Samtleben, C. & Müller, K. U. (2022). Care And Careers: Gender (in) Equality in Unpaid Care, Housework and Employment. *Research in Social Stratification and Mobility*, 77, 100659.
- Seedat, S. & Rondon M. (2021). Women's Wellbeing and the Burden of Unpaid Work. *BMJ*. 2021. 374.1972. Doi: 10.1136/bmj.n1972 pmid: 34465574



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

---

- Sen, G., Ostlin, P. & George, A. (2007). *Unequal, Unfair, Ineffective and Inefficient. Gender Inequality in Health: Why it Exists and How We Can Change It*. Final Report to the WHO Commission on Social Determinants of Health. Solna: Karolinska Institute
- Simonson, J., Gordo, L. R. & Kelle, N. (2015). Separate Paths, Same Direction? De-Standardization of Male Employment Biographies in East and West Germany. *Current Sociology*, 63(3), 387-410.
- Toksöz, G. (2009). *Kriz Koşullarında Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden İşgücü Piyasaları*. Ankara: ILO.
- Toksöz, G. (2011). *Kalkınmada Kadın Emeliği*. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Trappe, H., Pollmann-Schult, M. & Schmitt, C. (2015). The Rise and Decline of The Male Breadwinner Model: Institutional Underpinnings and Future Expectations. *European Sociological Review*, 31(2), 230-242.
- TÜİK. (2022a). *Türkiye Aile Yapısı Araştırması, 2021*.
- TÜİK. (2022b). *Toplumsal Cinsiyet İstatistikleri, 2021*.
- TÜİK. (2023a). *Türkiye İstatistik Kurumu. İşgücü İstatistikleri*. <https://www.tuik.gov.tr>. (Çeşitli tarihlerde çevrimiçi erişim)
- TÜİK. (2023b). *İstatistiklerle Kadın, 2022*. Haber Bülteni Sayı: 49668, Mart- 2023
- UN Women. (2015). *Progress of the World's Women 2015-2016: Transforming Economies, Realizing Rights*. New York
- UNFPA. (2019). *Gender Equality Strategy 2018-2021*.
- UNFPA. (2020). *How Changing Social Norms is Crucial in Achieving Gender Equality*.
- Uraz, A., Aran, M., Hüsamoglu, M., Okkalı Şanalmiş, D. & Çapar, S. (2010). *Türkiye'de Kadınların İşgücüne Katılımında Son Dönemde Gözlenen Eğilimler*. DPT ve Dünya Bankası Refah ve Sosyal Politika Analitik Çalışma Programı, Çalışma Raporu, 2.
- Weeden, K. A., Gelbgiser, D. & Morgan, S. L. (2020). Pipeline Dreams: Occupational Plans and Gender Differences in STEM Major Persistence and Completion. *Sociology of Education*, 93(4), 297-331.
- World Bank. (2011). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Wunder, C. & Heineck, G. (2013). Working Time Preferences, Hours Mismatch and Well-Being of Couples: Are There Spillovers?. *Labour Economics*, 24, 244-252.
-



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri. *Fiscaeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

---

**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.



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

## **The Challenges and Causes of Women's Economic Empowerment in the Labour Market Based on Socio-Cultural and Structural Factors**

**Elif Özlem Özçatal**

### **Extended Abstract**

The aim of this study is to identify the problems women face in the process of economic empowerment in the labor market based on socio-cultural and structural factors. The data obtained in the study indicate that socio-cultural and structural problems such as gender-based socio-cultural norms, the segmented occupational structure of the labor market, the unequal burden of unpaid work, and insufficient and expensive childcare services hinder women's economic empowerment. These issues mentioned above limit women's capacity to make choices, exercise freedom, and achieve autonomy in their decisions regarding employment and job preferences, which are crucial for economic empowerment. Within the framework of these limitations caused by these problems, women's access to the labor market remains inadequate, and the working conditions in the labor market are unfavorable. These issues restrict the capacity of women, which is essential for economic empowerment, to make choices, exercise freedom, and maintain autonomy in their decisions regarding employment and job preferences. Within the framework of these limitations caused by these problems, women's access to the labor market remains inadequate, and the working conditions and arrangements in the labor market become unfavorable. Due to the presence of socio-cultural and structural barriers, participation in the labor force not only fails to empower women economically but also perpetuates their vulnerability at home and in society within the employment context. Policies aimed at empowering women economically should not solely focus on raising women's education levels as a single goal. It is critical for these policies to also consider socio-cultural and structural factors and target the elimination of the problems caused by these factors.

The empowerment of women is regarded as a significant objective in the social policies and projects implemented by international/national institutions and organizations, aiming to achieve gender equality. The resolution of issues such as inequality, poverty, and discrimination experienced by women is attainable within the framework of the process and goal of women's empowerment. The concept of women's empowerment signifies a process that improves the conditions of participation in society, access to opportunities and resources, voice, self-confidence, and autonomy, particularly for women belonging to disadvantaged groups. This process encompasses economic, social, cultural, psychological, and political dimensions of empowerment for women. Empowerment in these dimensions ensures that women have control over their lives and destinies by facilitating their access to education, healthcare, employment opportunities, and political representation. Moreover, empowerment serves as a transformative and ameliorative function, addressing the negative positions of women in both private and public spheres. Economic empowerment, which denotes women's empowerment through their participation in the labour market and access to employment opportunities, is of paramount importance. Access to the labour market/employment, the development of women's self-esteem, the ability to make choices, the rights to access opportunities and resources, the power to control their own lives,



Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

autonomy, and decision-making authority, have a significant impact on empowering women. In the context of economic empowerment, the participation in employment has transformative potential in terms of altering the secondary status of women within the family and society and breaking down gender-based prejudices. Consequently, the economic empowerment of women has a highly positive effect on society by promoting gender equality and reducing gender-based discrimination. In this regard, it serves as a crucial precursor in achieving the goal of gender equality.

Education is the most crucial factor in empowering women, not only in the economic sphere but also in all other domains. However, despite significant reductions in gender inequality in the field of education, there is still a substantial disparity in workforce participation and employment opportunities. Although there have been improvements in women's educational achievements, education alone is insufficient in yielding better employment outcomes for women. In fact, globally, while women's access to education has increased, their labour force participation and employment rates still lag far behind those of men. Occupational and sectoral discrimination in employment persist, and the gender pay gap has not significantly decreased in favor of women. This situation highlights the diverse dynamics of the challenges faced by women in their economic empowerment. These challenges stem from the cultural and structural factors in the labour market that impose fundamental constraints on women. These barriers impede the positive transformative potential of equal participation in the workforce and employment in empowering women, in terms of equality, autonomy, and empowerment. The aim of this study is to examine and identify the problems and causes that limit women's empowerment in the labour market based on cultural and structural factors.

The data obtained in the study have shown that numerous cultural and structural issues, such as gender-based socio-cultural norms, the stratified division of labour in the labour market, the unequal burden of unpaid work, and inadequate and expensive childcare services, hinder women's economic empowerment. Gender-based socio-cultural norms restrict women's ability to make significant autonomous choices in their own lives, affecting their participation in the labour market and paid work. Women are unable to freely make decisions regarding their participation in the labour market and career choices, cultural norms, biases, and division of labour within the family shape these decisions. Many women are compelled to work due to necessity and are required to make decisions based on gender-specific responsibilities. Consequently, these responsibilities determine which jobs, positions, and the duration women will work in the labour market. All of these negative effects resulting from gender norms strip away the autonomy and preferences of women in their decision to participate in the labour market, transforming their choices into obligatory preferences influenced by these negative effects. Moreover, these norms fuel and reinforce other structural barriers that prevent women from reaching their full potential in terms of economic empowerment through labour market participation and employment opportunities. The most significant structural barriers include the stratified structure of labour markets, the disproportionate burden of unpaid work on women, and the inadequacy of childcare services. Despite the increase in women's access to education at the global level, the stratified division of labour in the labour market poses obstacles to women's labour

force participation and their preferences for paid employment. Even if women have high levels of education, they continue to face a tendency and necessity to disproportionately choose occupations or work fields that are associated with their gender according to socio-cultural norms. The structure of the labour market creates barriers for women in terms of employment opportunities, restricting women to certain sectors/professions and employment statuses. According to this division of labour, women tend to work in sectors that involve part-time, temporary, and low-wage jobs. This stratified structure in the labour market results in women having limited access to better occupations or specific sectors compared to men, creating persistent inequalities for women in areas such as job choice, wages, and promotion. All of these factors limit women's options for paid employment and influence their labour force participation. The unequal distribution of household chores and care work has negative effects on women's labour force participation and working hours. The disproportionate burden of household chores and care responsibilities, which are often perceived as a function of women's nature and an extension of their biological makeup, prevents women from participating in the labour market. It leads to reduced working hours and the need to choose part-time or informal employment. Insufficient and expensive childcare services constitute another significant problem area that determines women's economic empowerment. The inadequate provision of childcare services in countries is one of the direct factors influencing women's labour force participation. In the absence of accessible and quality childcare services, women often choose to stay at home and take care of their children instead of joining the workforce. Childcare is seen as a natural function of women's nature, and as a result, bearing and raising children is considered a primary and essential duty for women. This perspective hinders the recognition of childcare as a social responsibility. The perception of childcare as a woman's responsibility leads to the inadequacy of public institutional care services and the high costs of services provided by private sector organizations. Holding women solely responsible for childbearing and upbringing due to their natural role results in their disengagement from the labour market or the departure of employed women with children from their jobs.

The aforementioned cultural and structural barriers limit women's decision to participate in employment, their capacity to make choices regarding the type of work they engage in, and their freedom and autonomy. Women face insufficient access to the labour market and employment opportunities due to these barriers, and the work patterns and conditions for women already in the labour market are often unfavorable. The limited access to employment shaped by these structural and cultural barriers does not contribute to women's empowerment through their participation in the labour market. The existence of these structural and cultural barriers not only fails to provide economic empowerment for women through their engagement in employment but also perpetuates the powerlessness they experience at home and in society within the realm of employment. Therefore, policies aimed at empowering women through labour markets and employment should not solely focus on elevating women's education but also consider these structural and social factors, aiming to address and eliminate them. Such an approach is crucial to achieving the goal of eliminating these barriers.





Özçatal, E. Ö. (2023). Sosyo-Kültürel ve Yapısal Faktörler Temelinde İşgücü Piyasasında Kadınların Ekonomik Güçlenme Süreci Önündeki Sorunları ve Nedenleri.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2539-2571. Doi: 10.25295/fsecon.1322298

---

In this context, it is necessary to develop and implement gender-responsive policies that focus on both improving women's access to the labour market and enhancing working conditions for women already engaged in employment. Alongside the improvement of women's labour market opportunities in line with their increasing educational levels, it is crucial for the public will to address and transform the effects of cultural gender norms that oppress women and the structural problems resulting from these norms. Therefore, it is of fundamental importance for the public sector to make resolute long-term and robust changes based on gender equality in laws and policies. In this regard, investments in childcare services should be prioritized, considering the significant potential of such investments in providing gender-sensitive care and creating job opportunities for women (and also men). Investments in this area will not only create employment opportunities for women but also contribute to their labour force participation by redistributing the burden of childcare work. Improving the working conditions of those employed in childcare services is also a necessary policy condition in conjunction with investments in childcare services. Reducing and redistributing unpaid labour burdens, along with public services, is essential in the potential they hold for promoting gender equality and empowering women in the labour market. Therefore, it is necessary to implement policies through public services that reduce the household and care burdens of women, considering the potential of reducing gender disparities and promoting gender equality in the labour market. Subsidizing services such as cleaning, for instance, is an important policy measure in relation to household chores. Increasing awareness about gender equality and equal sharing of responsibilities in household and childcare tasks is also crucial. Educational programs, campaigns, messages delivered through religious institutions and media can encourage questioning of gender-based norms and contribute to the creation of an egalitarian society. Additionally, strategies that aim to undermine the stratified division of labour in the labour market, such as attracting more women to male-dominated sectors or attracting more men to female-dominated sectors, will contribute to preventing sectoral and occupational discrimination and dismantling the layered segregation in the labour market.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama<sup>1</sup>

#### *The Relationship Between Investor Sentiment and Industry and Service Sector Stock Indices: An Application on Borsa Istanbul*

Serdar YAMAN<sup>2</sup>, Atilla KOÇYİĞİT<sup>3</sup>

#### Öz

Bu çalışmada, yatırımcı duyarlılığı ile pay piyasası arasındaki ilişkiler sektörel bazda incelenmiştir. Pay piyasalarını temsilen Türkiye ekonomisinin önemli bir büyüklüğünü oluşturan sektörlerden olan sanayi sektörü ve hizmet sektörünün pay endeksleri olan BIST Sanayi Endeksi (XUSIN) ve BIST Hizmetler Endeksi (XUHIZ) çalışma kapsamına dahil edilmiştir. Yatırımcı duyarlılığını temsilen ise Tüketici Güven Endeksi (CCI) ile Piyasa Güven Endeksi (BCI) kullanılmıştır. Çalışmada değişkenlere ilişkin Ocak 2010-Haziran 2022 dönemi aylık fiyat verileri kullanılmıştır. Çalışmada BIST sektör endeksleri ve yatırımcı duyarlılığı göstergeleri arasındaki ilişkiler eşbütünleşme analizi, nedensellik analizi, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması analizi kullanılarak araştırılmıştır. Eşbütünleşme analizleri sonucunda, her iki sektör endeksinin de BCI ve CCI ile uzun dönem eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu tespit edilmiştir. Nedensellik testleri sonucunda ise, XUSIN'dan BCI'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilirken, XUHIZ ve BCI arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. XUSIN ve XUHIZ ile CCI arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması analizleri sonucunda da nedensellik testleri sonuçlarını destekler bulgular elde edilmiştir. Çalışma sonucunda, sektör endeksleri fiyatlarındaki değişimlerin yatırımcı beklentilerindeki değişimlere gösterdiği tepkiye kıyasla, yatırımcı beklentilerinin sektör endekslerindeki değişimlere gösterdiği tepkinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, yatırımcı güven ve beklentilerinin şekillenmesinde ülke ekonomisinde önemli büyüklüğe sahip sektörlerin pay senedi endekslerindeki değişimlerin önem taşıdığını göstermektedir. Sonuç olarak, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların pay senetlerinde meydana gelen değişimlerin yatırımcı beklentilerini önemli ölçüde etkilediği ve yatırımcıların yatırım stratejilerini şekillendirirken ve yatırım kararı alırken sektörlerin fiyat değişimlerinden etkilendikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

**Jel Kodları:** G14, G17, G41

**Anahtar Kelimeler:** Yatırımcı Duyarlılığı, Davranışsal Finans, Borsa İstanbul Sektör Endeksleri, Zaman Serisi Analizleri

<sup>1</sup> Bu çalışma, Atilla KOÇYİĞİT tarafından 2022 yılında Dr. Öğr. Üyesi Serdar YAMAN danışmanlığında tamamlanan "Yatırımcı Duyarlılığının Sektör Endeksleri Üzerindeki Etkileri: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, srdr73@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8316-0805.

<sup>3</sup> Yüksek Lisans Mezunu, Şırnak Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, a.kocygt@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5214-0900.



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

---

#### Abstract

In this study, the relationships between investor sentiment and the stock market have been examined on a sectoral basis. BIST Industrials Index (XUSIN) and BIST Services Index (XUHIZ), which are the stock indices of the industrial sector and the service sector that are among the sectors that represent a significant size of the Turkish economy, are included in the scope of the study. The Consumer Confidence Index (CCI) and Business Confidence Index (BCI) are used to represent investor sentiment. In the study, monthly price data for the period of January 2010-June 2022 were used. The relationships between BIST sector indices and investor sentiment indicators were investigated using cointegration analysis, causality analysis, impulse-response analysis and variance decomposition analysis. As a result of the cointegration analysis, it has been determined that both sector indices have a long-term cointegration relationship with BCI and CCI. As a result of the causality tests, a unidirectional causality relationship from XUSIN to BCI was detected, while a bidirectional causality relationship was detected between XUHIZ and BCI. However, no causal relationship was found between XUSIN, XUHIZ and CCI. Findings supporting the results of causality tests were obtained as a result of impulse-response analysis and variance decomposition analysis. In conclusion, it has been determined that the reaction of the investors' expectations to the changes in the sector indices is higher than the reaction of the changes in the prices of the sector indices to the changes in the investor expectations. This finding shows that the developments in the stock indices of the sectors that have a significant size in the country's economy are important in shaping investor confidence and expectations. As a result, it has been found that the changes in the stocks of companies operating in the industrial and services sectors have a significant impact on investor expectations and that the investors are affected by price changes in the sectors while shaping investment strategies and making investment decisions.

**Jel Codes:** G14, G17, G41

**Keywords:** Investor Sentiment, Behavioral Finance, Borsa Istanbul Sector Indices, Time Series Analysis

## 1. Giriş

Yatırımcıların ülke ekonomisi ve finansal piyasalardaki gelişmeler karşısında duydukları güven ve sahip oldukları pozitif beklentiler yatırımlarını finansal piyasalara yönlendirmelerinde etkili olabilmekte, güvensizlik ve negatif beklentiler ise finansal piyasa yatırımlarının diğer yatırım araçlarına yönlendirilmesine neden olabilmektedir. Eugene F. Fama tarafından 1970 yılında geliştirilen etkin piyasalar hipotezinin çizdiği rasyonel yatırımcı profilinin aksine; gerçek hayatta yatırımcılar Kahneman & Tversky (1973, 1979), Shiller (1981) ve DeBondt & Thaler (1985, 1987) gibi çalışmalar neticesinde geliştirilen davranışsal finans teorisinin de belirttiği üzere psikolojik ve sosyolojik pek çok etmeden etkilenebilmekte ve yatırım kararlarında daima rasyonel davranmaya bilmemektedirler.

Adam Smith tarafından 1759 yılında gerçekleştirilen “The Theory of Moral Sentiments” başlıklı çalışma, yatırımcı davranışlarında irrasyonaliteden bahseden ilk çalışma olma özelliğine sahiptir (Karan, 2013: 719). Gustave Le Bond ise 1896 yılında gerçekleştirdiği “The Crowd; A Study of The Popular Mind” başlıklı çalışmada yatırımcıların psikolojik ve sosyolojik faktörlerden nasıl etkilendiklerini araştırmış ve davranışsal finansın temellerini oluşturmuştur. Davranışsal finans alanında gerçekleştirilen ilk çalışmalardan bir diğerinde ise George C. Selden ise 1912 yılında gerçekleştirdiği “Psychology of The Stock Market” başlıklı çalışmasıyla yatırımcıların psikolojik durumlarının piyasalarda mevcut pay senetlerindeki dalgalanmalarla ilişkili olduğunu savunmuştur (Sefil & Çilingiroğlu, 2011: 253). Davranışsal finans teorisinin günümüzdeki haline kavuşması ise Kahneman & Tversky (1973, 1979) ve DeBondt & Thaler (1985, 1987) çalışmalarıyla mümkün olmuştur. Kahneman & Tversky 1973 ve 1979 yıllarında gerçekleştirdikleri çalışmalar sonucunda, finansal piyasalarda yatırımcıların rasyonel olmayan davranışlar sergilediklerini ifade etmişlerdir. Kahneman & Tversky (1973, 1979) yatırım koşulları değişmemesine rağmen yatırımcıların farklı dönemlerdeki yatırım davranışlarının farklılaştığına ve finansal piyasalarda yatırımcıların rasyonel olmayan davranışlar sergilediklerine ilişkin bulgular elde etmiş ve Beklenti Teorisi’ni ortaya atmışlardır. DeBondt & Thaler (1985, 1987) ise piyasaya gelen yeni bilgiler karşısında finansal varlık fiyatlarının aşırı tepki verebildiğini belirterek Aşırı Tepki Hipotezi’ni ortaya atmışlardır. Davranışsal finansla ilişkin literatür incelendiğinde 1990 önce ve sonrası dönemde akademik alanda önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. 1990 öncesi dönemde araştırmacılar yatırım kararlarında yatırımcıların rasyonel davranış sergilemelerine engel olan psikolojik, sosyolojik etkenlere karşı çıkmakta iken 1990 sonrası dönemde bireyin davranışını etkileyen durumlar önem arz etmeye başlamış ve araştırmalara konu olmuştur (Camerer & Malmendier, 2007: 235).

Finansal piyasalarda yatırımcı davranışlarının psikolojik bir perspektiften ele alındığı bir çalışma alanı olan davranışsal finans özellikle psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi davranış bilimleri ile yakından ilgili bir alandır. Davranışsal finans yatırım kararı alan bireylerin psikolojik durumları, firma ve piyasaların yatırımcıları nasıl etkilediğini (anomali, hata, yanılma) incelemektedir (Baker & Nofsinger, 2002, Akt: Polat, 2020: 606). Temelde davranışsal finans, yatırımcıların piyasalarda yatırım kararı verirken psikolojik etmenlerin oluşturduğu etkileri araştırmaktadır. Bireylerin ellerindeki tasarruflarını ne türlü değerlendireceği, yatırım kararı mı alacağı, tasarrufta mı değerlendireceği ya da bireyin borçlanması gibi kararlar davranışsal finansın temel konusunu oluşturmaktadır (Korkmaz & Ceylan, 2017: 730). Finans piyasalarında



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

yatırımcı duyarlılığı kavramı ise ilk olarak 1986 yılında Fisher Black tarafından kullanılmıştır. Yatırımcılar bilgi alışverişi yaparak pay piyasalarında işlem yapmakta ve kazanç sağlamayı beklemektedirler. Bazen de bilgi yerine söylentiler ile hareket ederek işlem yapmaktadırlar. Black'e (1986) göre, yatırımcı söylenti ticareti ile yatırım planlaması yaparsa hataya düşmüş olacaktır. Gürültü pay piyasalarında mevcut olmasına rağmen piyasaları kusurlu olmasını sağlayacaktır (Black, 1986: 529). Black (1986) gürültü kavramını ilk defa kullanarak piyasalarda bilgi yerine söylenti ile işlem yapan bireyleri söylenti tacirleri olarak betimlemiştir. Black'e (1986) göre, yatırımcılar pay piyasalarında fiyat riski ve söylenti tacirlerinin yanlış fiyatlamaları sonucu oluşan söylenti tacirleri riski ile karşı karşıyalardır (Kaya, 2018: 92).

Yatırımcıların ülke ekonomisine ve finansal piyasalara duyduğu güven ve yakın gelecekteki değişimlere ilişkin beklentilerinin şekillenmesinde makro ekonomik gelişmeler, finans dünyası ile ilgili gelişmeler, politik gelişmeler ve ekonominin önemli sektörlerindeki gelişmeler gibi pek çok gelişme etkili olabilmektedir. Bu çalışmada yatırımcı duyarlılığı göstergelerinden tüketici güven endeksi ve piyasa güven endeksi ile Türkiye ekonomisinin önemli sektörlerinden olan sanayi ve hizmet sektörlerini temsil eden BIST Sınai Endeksi ve BIST Hizmetler Endeksi arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Tüketici güven endeksi, bir ekonomideki tüketicilerin mevcut ekonomik durum hakkındaki görüşlerini ve gelecek dönemlere ilişkin beklentilerini temsil etmektedir. Diğer bir ifadeyle, bireylerin mali durumlarını gösteren ve genel ekonomi karşısında gelecekteki tasarruf ve harcama eğilimini yansıtan ekonomik gösterge niteliğindedir (Özsağır, 2007, Akt: Topuz, 2011: 54). Piyasa güven endeksi ise sanayi sektöründe firmaların ortaya çıkardığı üretim, stok, mamullerde ortaya çıkardıkları gelişmeler ışığında görüş anketlerine dayalı gelecek hakkında bilgi sahibi olabilmek adına oluşturulan bir endekstir (OECD, 2022).

Yatırımcı duyarlılığı ile pay piyasası ilişkilerinin sektörel bazda incelenmesi, incelenen sektörlerin ülke ekonomisi için önemli bir büyüklüğüne sahip olan sektörler olması ve analizlerde derin bilgiler sunan güncel ekonometrik yöntemlerin kullanılması çalışmanın özgün değerini oluşturmaktadır. İlgili literatürde yer alan çalışmaların büyük çoğunluğunda yatırımcı duyarlılığı ile pay piyasası ilişkilerinin çeşitli ülkelerdeki temel pay piyasası endeksi ve tüketici güven endeksi kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada yatırımcı duyarlılığının temsilinde tüketici güven endeksinin yanı sıra iş dünyasının ekonomik beklentilerini ve duyarlılıklarını ifade eden piyasa güven endeksinin de kullanılması ve yatırımcı duyarlılığı pay piyasası ilişkilerinin sektörel bazda incelenmesi çalışmayı literatürden farklılaştırmaktadır. Çalışma teorik arka planın verildiği giriş bölümü dahil olmak üzere toplamda beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde konu ile ilgili ulusal ve uluslararası literatür araştırmasına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde araştırmanın amaç, kapsam ve veri seti tanımlanmıştır. Dördüncü bölümde, çalışmada kullanılan metodoloji ve elde edilen bulgular verilerek yorumlanmıştır. Çalışmanın beşinci ve son bölümünde ise analizlerden elde edilen bulguların yorumlandığı ve değerlendirildiği sonuç bölümüne yer verilmiştir.

## 2. Literatür Özeti

Çalışmanın bu bölümünde yatırımcı duyarlılığı ile pay piyasaları arasındaki ilişkileri inceleyen ulusal ve uluslararası bazı güncel çalışmalar kronolojik olarak verilmiştir.

Canbaş & Kandır (2007) çalışmalarında, regresyon analizini kullanarak yatırımcı duyarlılığının IMKB sektör endeksleri üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Sınai, hizmetler ve mali sektör endekslerine ilişkin Temmuz 1997-Haziran 2006 dönemi verilerini kapsayan çalışmanın sonucunda, yatırımcı duyarlılığının endeks getirileri tahmininde önemli bir gösterge olduğu tespit edilmiştir. Ferreira vd. (2008) ekonomi güven endeksi ile Avrupa pay senedi getiri endekslerinden olan FTSE 100 ve Eurostoxx-500 arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Değişkenlere ilişkin 1993-2002 dönemi verilerinin kullanıldığı çalışmada sonucunda, güven endeksini açıklamada pay senedi getiri endekslerinin yetersiz kaldığını tespit edilmiştir. Korkmaz & Çevik (2009) çalışmalarında, reel kesim güven endeksi ile IMKB 100 Endeksi getirileri volatilitesi arasındaki ilişkiyi nedensellik testi ile araştırmışlardır. IMKB 100 Endeksi getiri volatilitesinin EGARCH modeli ile incelendiği çalışmanın sonucunda, reel kesim güven endeksindeki artışların IMKB 100 Endeksi getiri volatilitesinde düşüşe neden olduğu tespit edilmiştir.

Hsu vd. (2011) 1999-2007 dönemi verilerini kullanarak Tüketici Güven Endeksi (TGE) ile pay senedi endeksleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 21 ülkeye ilişkin verilerin ele alındığı çalışma sonucunda, TGE ve pay piyasası endeksleri arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı, ancak pay senedi endekslerinden TGE'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Zeren vd. (2013) çalışmalarında, Türkiye'de pay piyasalarının zayıf formda etkinliğini test etmeyi amaçlamışlardır. Bu doğrultuda IMKB 100 Endeksi'ne ilişkin 01.11.1987-30.11.2012 dönemi verilerini kullanarak, rassal yürüyüş modeli doğrultusunda yapısal kırılmalı birim kök testleri uygulanarak analizler gerçekleştirmişlerdir. Analizler sonucunda IMKB 100 Endeksi'nin rassal yürüyüş gösterdiğini, Türkiye'de pay senetleri piyasasının zayıf formda etkin olduğu ve yatırımcıların anormal kar elde etmelerinin mümkün olmayacağını tespit etmişlerdir. Solanki & Seetharam (2014) çalışmalarında, 1992-2011 dönemlerini kapsayan verileri kullanarak Güney Afrika'da TGE ile Johannesburg Borsası (JSE) arasındaki ilişkileri yatırımcı duyarlılığı çerçevesinde incelemeyi amaçlamışlardır. Granger nedensellik analizi sonucunda, değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin var olduğu, ayrıca tüketici güvenindeki 9 veya 12 aylık gecikmeli değerlerin JSE'nin performansı üzerinde etkili olduğu tespit etmişlerdir.

Bruch vd. (2016) çalışmasında, Haziran 2001-Aralık 2001 dönemi günlük veriler ile 11 Eylül terör saldırısı sonrasında hisse senetleri ve kapalı uçlu fonlara yapılan yatırımlar üzerindeki etkilerini araştırmayı amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, terör saldırısı sonrası piyasaların açılmasından sonra keskin fiyat düşüşlerinin yaşandığı, sonrasında 2 haftalık süreçte piyasada oluşan güven ile fiyatların yükseldiğini belirtmiş ve bu durumun tamamen kanıtlanmış sistematik duyarlılıktan kaynaklandığını tespit etmiştir. Ferrer vd. (2016) çalışmalarında, Ocak 1990-Aralık 2010 tarihleri arası aylık veriler ile 12 AB (Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İtalya, Hollanda, İspanya, İsveç, İngiltere) ülkesi ve ABD için pay senedi piyasası ile tüketici güveni arasındaki ilişkiyi araştırmayı amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, AB ülkelerinin borsalarının gelecekte bireysel finans algıları üzerinde

önemli bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Shen vd. (2017) çalışmalarında, Temmuz 1968-Aralık 2014 dönemini kapsayan veriler ile portföy oluştururken daha yüksek riskin daha fazla getiri sağlayıp sağlamayacağını araştırmayı amaçlamaktadırlar. Elde edilen bulgular sonucunda yatırımcı duyarlılığının düşük olduğu dönemlerde daha düşük risk almanın getiriye artırdığını bu durumu yatırımcının rasyonel davranış sergilemesi ile uyuştüğünü belirtmiştir.

Usul vd. (2017) yatırımcı duyarlılığı ile Türkiye pay piyasası arasındaki ilişkileri araştırdıkları çalışmalarında yatırımcı duyarlılığı göstergeleri olarak tüketici güven endeksi (TGE) ve reel kesim güven endeksini (RKGE) kullanmışlardır. Türkiye pay piyasasını temsilen BIST 100 Endeksi'nin kullanıldığı çalışmada değişkenlere ilişkin Ocak 2007- Ocak 2017 dönemi verileri kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkiler eşbütünleşme analizleri ile incelenmiştir. Analizler sonucunda TGE ve RKGE ile BIST 100 Endeksi arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilirken yatırımcı duyarlılığı göstergelerinin kısa ve uzun dönemde BIST 100 Endeksi üzerinde pozitif etki yarattıkları, TGE'nin BIST 100 Endeksinin üzerindeki uzun dönem etkisinin RKGE'ye kıyasla daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Mumcu Küçükçaylı & Yüce Akıncı (2018) yapmış oldukları çalışmalarında, Ocak 2004-Temmuz 2017 dönemi için tüketici güveninin belirleyicilerini Vektör Hata Modeli (VECM) kullanarak incelemeyi amaçlamışlardır. Analizler sonucunda, borsa endeksi ve sanayi üretimindeki artışların tüketici güveninde artışa neden oldukları tespit edilirken enflasyon, döviz fiyatları, faiz ve petrol fiyatlarındaki artışların ise tüketici güveninde düşüşe neden oldukları tespit edilmiştir.

Tüketici güven endeksi ile BIST 100 Endeksi ilişkisini inceleyen bir diğer çalışmada ise Tekin & Cengiz (2018), Ocak 2004 ile Ağustos 2017 dönemi aylık verilerinden faydalanmışlardır. Değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesinde Engle-Grenger, Johansen eşbütünleşme testleri ve Granger nedensellik testinin kullanıldığı çalışma sonucunda, BIST 100 Endeksi'nden TGE'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Reel kesim güven endeksi ile BIST sektör endeksleri arasındaki ilişkileri inceleyen Eyüboğlu & Eyüboğlu (2018), değişkenlere ilişkin Ocak 2007-Kasım 2016 dönemi verilerini kullanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkilerin ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi ile incelendiği çalışmanın sonucunda RKGE ile BIST sektör endeksleri arasında hem uzun dönem hem de kısa dönem ilişkiler tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda, pay senedi piyasalarında psikolojik etmenlerin dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir. Beşiktaşlı & Cihangir (2019) yapmış oldukları çalışmalarında, Ocak 2005-Nisan 2019 dönemi aylık verilerini kullanarak TGE ile finansal piyasalar ve genel ekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi araştırmayı amaçlamıştır. Analizler sonucunda, uzun dönemde para piyasası ve genel makroekonomik göstergelerin Tüketici Güven Endeksi ile uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmişken sermaye piyasası ile Tüketici Güven Endeksi arasında herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilmemiştir.

Filiz Baştürk (2019) yapmış olduğu çalışmada, Türkiye'de Ocak 2004-Mart 2019 dönemi verilerini kullanarak Tüketici Güven Endeksi ile BIST 100 Endeksi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analizler sonucunda, Tüketici Güven Endeksi ile BIST 100 Endeksi arasında uzun dönemde bir ilişkinin olmadığı tespit edilirken, kısa dönemde ise tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Kaya (2020) yapmış olduğu çalışmasında, Ocak 2002-Nisan 2019 dönemi aylık verileri kullanarak pay senedi fiyatlarının yatırımcı duyarlılığı göstergeleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir Yatırımcı duyarlılığı göstergeleri olarak TGE, Tüketici Beklenti Endeksi (TBE) ve



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

Tüketici Eğilim Endeksi'nin (TEE) kullanıldığı çalışmada pay piyasasını temsilen BIST 100 Endeksi kullanılmıştır. Nedensellik analizleri sonucunda, BIST 100 Endeksi'nden TGE, TBE ve TEE değişkenlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu ve BIST 100 Endeksinde meydana gelen %1'lik bir etkinin yatırımcı duyarlılığı göstergelerinde iki aylık bir sürede etkisini sürdürdüğü tespit edilmiştir. Tüzün vd. (2021) yapmış oldukları çalışmada, Mayıs 2018-Kasım 2018 tarihleri arasında Hizmetler Güven Endeksi (HGE), RKGE ve TGE ile pay senedi piyasası ve alt sektörleri arasındaki ilişkiler incelemiştir. Analizler sonucunda HGE, RKGE ile BIST 100, BIST Sınai ve BIST Mali endeksleri arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu, BIST 100 Endeksi'nin ayrıca TGE ile tek yönlü nedensellik ilişkisine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Süsay & Eyüboğlu (2021) yapmış oldukları çalışmalarında BİST Hizmet sektörü (XUHIZ) ile Hizmet Güven Endeksi (HGE) arasındaki ilişkileri araştırmışlardır. Geleneksel nedensellik analizi sonucunda, BIST Hizmetler Endeksi ile HGE arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilemezken asimetrik nedensellik analizi sonucunda değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Topaloğlu & Metin (2021) çalışmalarında, G7 ülkelerinde tüketici güven endeksi ile pay piyasa getirileri arasındaki uzun dönemli ilişkileri incelemiştir. Ocak 2014-Kasım 2020 dönemi aylık verilerinin kullanıldığı çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiler uzun dönem eşbütünleşme testleri ve Granger nedensellik analizleri ile incelenmiştir. Analizler sonucunda, tüketici güven endeksi ve pay piyasası getirileri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Sökmen vd. (2021) çalışmalarında, gelişmekte olan ülke grupları olan BRICS ve MIST ülkelerinde Piyasa Güven Endeksi (PGE) ile finansal yatırım araçları arasındaki ilişkileri incelemiştir. Panel veri analizi ile gerçekleştirilen analizlerde Ocak 2010-Mayıs 2020 dönemi verileri kullanılmıştır. Analizler sonucunda BRICS ve MIST ülkelerinde yatırımcı beklentileri ile borsa endeks getirileri ve döviz kuru ile faiz getirisi arasında uzun dönem ilişki tespit edilmiştir. Çalışmada yatırımcı beklentileri ile finansal yatırım araçları arasındaki ilişkilerin ülkelere göre farklılık gösterdiği belirtilmiştir.

### 3. Amaç, Kapsam ve Veri Seti

Araştırmanın amacı yatırımcı güven ve beklentilerinin temel göstergeleri ile Türkiye ekonomisinin önemli sektörlerinden olan sanayi sektörü ve hizmet sektörü yatırımları arasındaki ilişkilerin 2008 krizi sonrası dönem için incelenmesidir. Çalışmanın amacı doğrultusunda çalışmada gösterge bazlı bir uygulama tercih edilmiş ve yatırımcı güven ve beklentilerini temsilen ilgili literatürde yatırımcı duyarlılığını ve yatırımcı beklentilerini temsilen en sık kullanılan göstergelerden olan tüketici güven endeksi (Consumer Confidence Index-CCI) ve piyasa güven endeksi (Business Confidence Index-BCI) kullanılmıştır. İmalat sektörü ve hizmet sektörünü temsilen ise BİST Sınai Endeksi (XUSIN) ve BİST Hizmetler Endeksi (XUHIZ) kullanılmıştır. Sektör seçimlerinde, iktisadi faaliyet kollarının ülke ekonomisi içerisindeki payları dikkate alınmış ve en büyük paya sahip iktisadi faaliyet kolu olan sanayi sektörü ve ülke ekonomisi için kritik öneme sahip sektörlerden olan turizm sektörünü içerisinde barındıran hizmet sektörü tercih edilmiştir. TÜİK 2022 verilerine göre, sanayi ve hizmet sektörleri sektörel gayrisafi katma değerler dikkate alındığında toplam sektör gayrisafi katma değerinin %64,49'unu oluşturmaktadır (<https://www.tuik.gov.tr/>). Çalışmada kapsamında oluşturulan veri setinde başlangıç dönemi, 2008 küresel finansal krizinin



etkilerinin Türkiye'de azaldığı bir yıl olarak kabul edilen 2010 yılıdır. Bu kapsamda çalışmada 1 Ocak 2010-30 Haziran 2022 dönemlerini kapsayan ve toplamda 150 dönemlik aylık verilerden oluşan bir zaman serisi veri seti oluşturulmuştur. XUSIN ve XUHIZ endekslerine ilişkin kapanış verileri Financial Information News Network (Finnet) veri tabanı üzerinden elde edilmiştir. Yatırımcı duyarlılığını temsil eden değişkenler olan BCI ve CCI değişkenlerine ilişkin veriler ise OECD'nin resmi web adresinden (www.oecd.org) elde edilmiştir.

#### 4. Metodoloji ve Bulgular

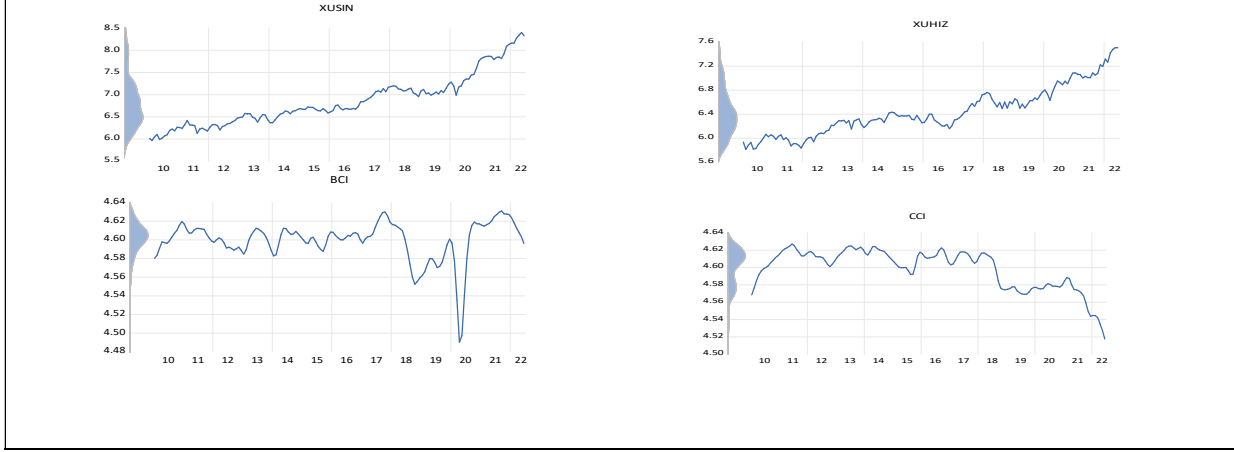
Çalışmada 2 sektör endeksi ve 2 yatırımcı duyarlılığı göstergesi kullanılmış ve sektör endeksleri yatırımcı duyarlılığı göstergeleri ile eşleştirilerek toplamda 4 farklı model üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında BIST Sınai ve BIST Hizmetler endeksleri ile tüketici güven endeksi ve piyasa güven endeksi arasındaki ilişkilerin farklı boyutlarıyla incelenebilmesi için dört farklı analiz yönteminden faydalanılmıştır. Çalışmada yatırımcı duyarlılığı ve sektör endeksleri arasında farklı gecikme boyutlarını içeren uzun dönem ve kısa dönem eşbütünleşme ilişkilerinin incelenmesi amacıyla Pesaran, Shin & Smith (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif sınır testi (Autoregressive Distributed LAG Bound Test-ARDL Bound Test), seriler arasındaki kısa dönem doğrusal nedensellik ilişkilerinin incelenmesi için ise Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi, değişkenler arasındaki etkileşimlerin incelenmesi amacıyla etki-tepki fonksiyonları ve değişkenlerin varyans yapılarının incelenmesi amacıyla varyans ayrıştırması analizi kullanılmıştır. Değişkenlere ilişkin veriler, finansal piyasaların log-normal dağılım gösterme özelliklerinden dolayı, Eşitlik 1 yardımıyla logaritmik dönüşümlü serilere dönüştürülmüştür.

$$\ln \frac{X_{t1}}{X_{t0}}, \ln \frac{X_{t2}}{X_{t1}}, \ln \frac{X_{t3}}{X_{t2}}, \dots, \dots, \dots \ln \frac{X_{tn}}{X_{tn-1}} \quad (1)$$

Çalışmada eşbütünleşme analizi, nedensellik analizi, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması analizine geçilmeden önce serilere ilişkin zaman yolu grafikleri ve tanımlayıcı istatistikler incelenmiş ve serilerin durağanlık durumları birim kök testleri ile sınanmıştır. Serilere ilişkin durağanlık sınamaları fourier temelli birim kök testlerinden olan Enders & Lee (2012) Fourier ADF testi ve Becker, Enders & Lee (2006) Fourier KPSS testi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Serilerin durağanlık seviyeleri tespit edildikten sonra seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi Pesaran, Shin & Smith (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif sınır testi (Autoregressive Distributed LAG Bound Test-ARDL Bound Test) kullanılarak incelenmiştir. Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini test etmede kullanılacak yöntemin belirlenmesinde serilerin durağanlık seviyeleri dikkate alınmıştır. Seriler arasındaki nedensellik ilişkisi ise serilerin durağanlık düzeyleri ve eşbütünleşme ilişkilerine bakılmasına gerek duyulmadan çalışabilen bir test olma özelliğine sahip olan Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi kullanılarak incelenmiştir. Nedensellik analizleri sonuçları doğrultusunda seriler arasındaki ilişkiler etki-tepki ve varyans ayrıştırması yöntemleri ile incelenmiştir.

Analiz bulgularına geçilmeden önce serilere ilişkin zaman yolu grafikleri ve tanımlayıcı istatistikler incelenerek serilerin karakteristik özellikleri ortaya konmaya çalışılmıştır. XUSIN, XUHIZ, CCI ve BCI serilerine ilişkin zaman yolu grafikleri Grafik 1'de yer almaktadır.

### Grafik 1: Serilere İlişkin Zaman Yolu Grafikleri



Sektör endeks serileri zaman yolu grafiği incelendiğinde Sanayi ve Hizmet sektöründe yükselen bir trendin olduğu bazı dönemler düşüş gerçekleşse de yükseliş trendinin devam ettiği görülmektedir. Yatırımcı duyarlılığı gösterge serileri incelendiğinde ise, piyasa güven endeksinin (BCI) 2010-2020 yılları arası inişli çıkışlı bir seyir izlerken özellikle Covid-19 pandemisinin de etkisiyle 2020 yılında ciddi bir düşüş yaşadığı akabinde ortalamaya geri döndüğü görülmektedir. Tüketici güven endeksinin (CCI) ilişkin zaman yolu grafiği incelendiğinde ise, serinin 2010-2011 yılları arası düzenli bir yükseliş seyri izlediği, 2011-2018 yılları arasında inişli çıkışlı bir trende sahip olduğu, 2018 yılından itibaren ise ciddi bir düşüş trendine girdiği görülmektedir. Covid-19 pandemisinin etkilerinin görülmeye başladığı 2019 yılı sonlarında iş gücü, hammadde tedariki, gıda ve ilaç sektörü gibi belirli sektörler dışındaki tüm sektörlerde yaşanan satış düşüşleri ve pandemiyin getirdiği belirsizlik atmosferinin sanayi sektörü başta olmak üzere iş dünyasında ekonominin geleceğine dair beklentilerini yansıtan BCI'da keskin bir düşüşe neden olduğu görülmektedir. Hükümetin aldığı kapanma kararlarının vaka sayıları üzerindeki etkisi ve koronavirüse karşı gerçekleştirilen aşı çalışmalarının yarattığı olumlu beklentiler neticesinde 2020 yılının ilerleyen dönemlerinde BCI'nın yükselişe geçtiği görülmektedir. Hane halkı başta olmak üzere ekonomideki tüm tüketicilerin ekonomik kaygılarını yansıtan CCI ise 2018 yılında yaşanan döviz kriziyle birlikte düşüş trendine girmiş ve Covid-19 pandemisinin ülke ekonomisi üzerinde yarattığı etkilerin tüketicilere yansımalarıyla birlikte 2021 yılı başlarında ciddi bir düşüş trendinin başladığı görülmektedir. Covid-19 pandemisiyle beraber üretimde yaşanan problemlerin tüketiciye yansımaları gecikmeli olmuştur. Bu nedenle CCI'nın Covid-19'a tepkisi BCI'ya kıyasla daha gecikmeli ve daha uzun süreli olmuştur.

Serilere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1: Serilere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Seri	XUSIN	XUHIZ	BCI	CCI
Ortalama	6,850953	6,441386	4,599362	4,598643
Medyan	6,684984	6,353852	4,603069	4,607690
Maks.	8,400608	7,508661	4,630988	4,627093
Min.	5,966198	5,814912	4,490337	4,517574
Std. Sap.	0,570277	0,396365	0,021252	0,022995
Çarpıklık	0,843002	0,661654	-2,094286	-1,083235
Basıklık	3,133798	2,891623	10,22134	3,709615
J-B İstatistik	17,87821	11,01807	435,5739	32,48217
J-B Olasılık	0,000131***	0,004050***	0,000000***	0,000000***

**Not:** \*\*\* işareti %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir,

Tablo 1'de yer alan tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde, BCI ve CCI serilerinin çok yakın ortalama değerlere sahip olduğu görülmektedir. Sektör endeks serilerinde ise XUSIN'a ait ortalama değer XUHIZ'a ait ortalama değerden yüksek olduğu görülmektedir. XUSIN serisi en yüksek standart sapmaya sahip seri olarak da ön plana çıkmaktadır. Çarpıklık, basıklık değerleri incelendiğinde XUSIN ve XUHIZ serilerinin sağa çarpık, CCI ve BCI serilerinin ise sola çarpık oldukları görülmektedir. Basıklık değerleri dikkate alındığında ise tüm serilerin sivri dağılım özelliği taşıdığı görülmektedir. Jarque-Bera normal dağılım testi sonucunda tüm serilere ilişkin J-B olasılık değerinin 0,05 kritik değerinin altında gerçekleştiği ve serilerin normal dağılım özelliği göstermediği tespit edilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler tüm serilerin klasik finans serileri şeklinde hareket ettiklerini göstermektedir. Grafik 1 incelendiğinde, BCI'nın 2020 yılı başında 4,60 seviyesinden henüz 2020 yılı ilk dönemlerinde 4,49 seviyelerine düştüğü ve kısa sürede (2020 yılı son dönemlerinde) 4,62 seviyelerine yükseldiği görülmektedir. Grafik üzerinde gözlenen keskin düşüş 0,12'lik bir düşüştür. Düşüşün gerçekleştiği dönem öncesinde BCI değerlerinin sınırlı bir aralıkta seyrettiği dikkate alındığında 0,12'lik bir düşüşün keskin bir düşüş olduğu Grafik 1'de karşımıza çıkmaktadır. BCI'nın maksimum değeri pandeminin etkilerinin nispeten daha az hissedildiği 2021 dönemi sonlarında gerçekleşmiştir. CCI'nın ise 2018 yılı sonlarında 4,62 seviyelerinden 2019 yılı başlarında 4,57 seviyelerine düştüğü, akabinde Covid-19'un neden olduğu iş gücü, tedarik ve üretim problemlerinin tüketiciye yansımalarıyla 2022 yılı sonlarında 4,52 seviyelerine düştüğü görülmektedir.

#### 4.1. Birim Kök Testleri

Bir seriye ait varyans, kovaryans ve ortalama değerlerinin hangi düzeyde ölçülürse ölçülsün sabit kalması ve seriye ilişkin değerler arasındaki farkların yalnızca zamandan kaynaklanması şeklinde ifade edilebilecek olan durağanlık zaman serisi analizlerinde önemli bir varsayım niteliğindedir (Gujarati, 2004: 798). Durağan seriler seriye gelen şoklara rağmen ortalamaya geri dönme eğiliminde bulunmaktadır. Eşbütünleşme ve nedensellik analizlerinde serilerin durağanlık durumları incelenerek uygun eşbütünleşme ve nedensellik testlerinin belirlenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada serilerin durağan olup olmadıkları Enders & Lee (2012) Fourier ADF testi ve Becker, Enders & Lee (2006) Fourier KPSS testi ile incelenmiştir.

**Tablo 2: Serilere İlişkin Fourier ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

	Düzyey				1. Fark				Karar
	Sabit				Sabit				
XUSIN	ADF İstatistiğı	0.5729			ADF İstatistiğı	-11.7611			I(1)
	Fourier	3			Fourier	1			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10	
	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	Kritik Değerler	-4.42	-3.81	-3.49	
	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend				I(1)
	ADF İstatistiğı	-2.6467			ADF İstatistiğı	-11.7831			
	Fourier	1			Fourier	1			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10	
Kritik Değerler	-4.95	-4.35	-4.05	Kritik Değerler	-4.95	-4.35	-4.05		
XUHZ	Düzyey				1. Fark				Karar
	Sabit				Sabit				
	ADF İstatistiğı	0.2445			ADF İstatistiğı	-14.1955			I(1)
	Fourier	3			Fourier	3			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10	
	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	
	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend				I(1)
	ADF İstatistiğı	-3.6042			ADF İstatistiğı	-14.2010			
Fourier	2			Fourier	3				
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	-4.69	-4.05	-3.71	Kritik Değerler	-4.45	-3.78	-3.44		
BCI	Düzyey				1. Fark				Karar
	Sabit				Sabit				
	ADF İstatistiğı	-4.2409			ADF İstatistiğı	-7.4522			I(0)
	Fourier	2			Fourier	3			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10	
	Kritik Değerler	-3.97	-3.27	-2.91	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	
	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend				I(0)
	ADF İstatistiğı	-4.2696			ADF İstatistiğı	-7.4366			
Fourier	2			Fourier	3				
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	-4.69	-4.05	-3.71	Kritik Değerler	-4.45	-3.78	-3.44		
CCI	Düzyey				1. Fark				Karar
	Sabit				Sabit				
	ADF İstatistiğı	0.8190			ADF İstatistiğı	-5.0191			I(1)
	Fourier	3			Fourier	3			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10	
	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	Kritik Değerler	-3.77	-3.07	-2.71	
	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend				I(1)
	ADF İstatistiğı	-2.2313			ADF İstatistiğı	-5.5581			
Fourier	1			Fourier	1				
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	-4.95	-4.35	-4.05	Kritik Değerler	-4.95	-4.35	-4.05		

$H_0$ : Seri durağan değildir.

Enders & Lee (2012) Fourier ADF testi, deterministik terimi zamana bağlı bir fonksiyon olarak tanımlayan ve  $\alpha$  ile ifade eden ve Eşitlik 2'de yer alan Dickey-Fuller testini temel almaktadır.

$$y_t = \alpha(t) + \rho y_{t-1} + \gamma t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Eşitlik 2'de  $\varepsilon_t$  varyans  $\sigma_\varepsilon^2$  ile gerçekleşen bir durağan bozulmayı,  $\alpha(t)$  ise  $t$ 'nin bir deterministik fonksiyonunu temsil etmektedir. Fourier ADF testi  $\alpha(t)$ 'nin bilinmeyen fonksiyonel formunun bir yaklaşımı olarak Eşitlik 3'teki Fourier açılımını dikkate almaktadır.

$$a(t) = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^n \beta_k \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right); \quad n \leq \frac{T}{2} \quad (3)$$

Eşitlik 3'te  $n$  yaklaşımda yer alan frekansların sayısını temsil ederken,  $k$  belirli bir frekansı temsil etmekte,  $T$  ise gözlem sayısını temsil etmektedir. Bu doğrultuda tek bir frekansın kullanıldığı Fourier ADF test regresyonu Eşitlik 4'teki gibidir.

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (4)$$

Eşitlik 4'te Dickey ve Fuller  $\Delta$  birinci fark işlemcisini,  $e_t$  ise hata terimini temsil etmektedir.  $c_3 = c_4 = 0$  temel hipotezinin test edildiği Fourier ADF testi sonucunda elde edilen ADF istatistik değerinin kritik değer solunda olması durumunda serinin durağan olduğu, sağında olması durumunda ise durağan olmadığı tespit edilmektedir. Serilere ilişkin Enders & Lee (2012) Fourier ADF testi sonuçları Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2'de yer alan Fourier ADF test istatistikleri incelendiğinde XUSIN, XUHIZ ve CCI serilerinin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde düzeyde durağan olmadıkları, ancak birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. BCI serisine ilişkin test sonuçları ise serinin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde düzeyde durağan olduğunu göstermektedir.

Serilerde durağanlık sınavasında kullanılan bir diğer test olan Becker, Enders & Lee (2006) Fourier KPSS testi ters hipotezli bir test olup Eşitlik 5'teki veri dönüşüm süreci üzerinden hareket etmektedir.

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' \gamma + r_t + \varepsilon_t \\ r_t = r_{t-1} + u_t \quad (5)$$

Eşitlik 5'te  $\varepsilon_t$  durağan hatalar  $u_t$  ise varyans  $\sigma_u^2$  ile aynı şekilde dağıtılmış ve bağımsız hataları temsil etmektedir. Veri dönüşüm sürecinde  $X_t$  sabit modelde durağan olma sürecini temsil ederken  $X_t'$  ise trend modelde durağan olma sürecini temsil etmektedir. Testte deterministik terimde kırılmaların yakalanması için ise  $k$ 'nin frekansı ve  $T$ 'nin gözlem sayısını temsil ettiği  $Z_t = [\sin(2\pi kt/T), \cos(2\pi kt/T)]'$  kullanılmaktadır. Kırılmaların doğası ne olursa olsun, çok zayıf koşullar altında  $\alpha(t)$ , yeterince uzun Fourier serisi ile herhangi bir doğruluk derecesine yaklaşabilir.

$$\alpha(t) = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^n b_k \cos\left(\frac{2\pi k}{T}\right); \quad n < \frac{T}{2} \quad (6)$$

Eşitlik 6'da  $n$  yaklaşımda yer alan frekansların sayısını temsil ederken,  $k$  belirli bir frekansı temsil etmekte,  $T$  ise gözlem sayısını temsil etmektedir. Bu doğrultuda tek bir frekansın kullanıldığı Fourier ADF test regresyonu Eşitlik 6'daki gibidir. Bu doğrultuda tek frekanslı bir bileşen kullanılarak geliştirilen Fourier yaklaşımı eşitlik 7'deki gibidir.

$$\alpha(t) \cong Z_t' \gamma = \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (7)$$

Eşitlik 7'de  $k$  yaklaşım için belirlenen frekansı,  $\gamma = [\gamma_1, \gamma_2]$ ' ise frekans bileşeninin genliğini ve yer değişimini ölçmektedir.

**Tablo 3: Serilere İlişkin Fourier KPSS Birim Kök Testi Sonuçları**

	Düzy				1. Fark			Karar	
	Sabit				Sabit				
XUSIN	KPSS İstatistiği	3.6965			KPSS İstatistiği	0.1830		I(1)	
	Fourier	1			Fourier	3			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5		%10
	Kritik Değerler	0.2699	0.1720	0.1318	Kritik Değerler	0.7182	0.4480		0.3393
XUHIZ	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend			I(1)	
	KPSS İstatistiği	0.3737			KPSS İstatistiği	0.0245			
	Fourier	1			Fourier	1			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5		%10
Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471	Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471		
XUHI	Düzy				1. Fark			Karar	
	Sabit				Sabit				
	KPSS İstatistiği	3.7031			KPSS İstatistiği	0.1214		I(1)	
	Fourier	1			Fourier	3			
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	0.2699	0.1720	0.1318	Kritik Değerler	0.7182	0.4480	0.3393		
XUHI	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend			I(1)	
	KPSS İstatistiği	0.1985			KPSS İstatistiği	0.0181			
	Fourier	1			Fourier	1			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5		%10
Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471	Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471		
BCI	Düzy				1. Fark			Karar	
	Sabit				Sabit				
	KPSS İstatistiği	0.3301			KPSS İstatistiği	0.0777		I(0)	
	Fourier	2			Fourier	3			
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	0.6671	0.4152	0.3150	Kritik Değerler	0.7182	0.4480	0.3393		
BCI	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend			I(1)	
	KPSS İstatistiği	0.2977			KPSS İstatistiği	0.0596			
	Fourier	2			Fourier	2			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5		%10
Kritik Değerler	0.2022	0.1321	0.1034	Kritik Değerler	0.2022	0.1321	0.1034		
CCI	Düzy				1. Fark			Karar	
	Sabit				Sabit				
	KPSS İstatistiği	1.8543			KPSS İstatistiği	0.4714		I(1)	
	Fourier	1			Fourier	3			
Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5	%10		
Kritik Değerler	0.2699	0.1720	0.1318	Kritik Değerler	0.7182	0.4480	0.3393		
CCI	Sabit ve Trend				Sabit ve Trend			I(1)	
	KPSS İstatistiği	0.2247			KPSS İstatistiği	0.0465			
	Fourier	1			Fourier	1			
	Anlamlılık	%1	%5	%10	Anlamlılık	%1	%5		%10
Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471	Kritik Değerler	0.0716	0.0546	0.0471		

$H_0$ : Birim kök yoktur.

$Z_t$ 'nin bilinmediği bir durumda Eşitlik 8'deki veri dönüşüm süreci KPSS'ye karşılık gelmektedir.

$$\tau_{KPSS} = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \hat{S}_t^2}{\sigma^2} \quad (8)$$

Fourier KPSS testi sonucunda elde edilen KPSS istatistik değerinin kritik değer solunda olması durumunda serinin durağan olduğu, sağında olması durumunda ise durağan olmadığı tespit edilmektedir. Serilere ilişkin Becker, Enders & Lee (2006) Fourier KPSS testi sonuçları Tablo 3'teki gibidir.

Tablo 3'te yer alan Fourier KPSS test istatistikleri incelendiğinde XUSIN, XUHIZ ve CCI serilerinin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde düzeyde durağan olmadıkları, ancak birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. BCI serisine ilişkin test sonuçları ise serinin sabitli modelde düzeyde durağan olduğunu, sabitli ve trendli modelde ise düzeyde durağan olmadığını göstermektedir.

#### 4.2. Eşbütünleşme Analizi

Birim kök testleri sonucunda XUSIN, XUHIZ ve CCI serilerinin I(1) süreç içeren seriler oldukları, BCI serisinin ise I(0) süreç içeren bir seri olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular doğrultusunda, BIST Sınai Endeksi ve BIST Hizmetler Endeksi ile BCI ve CCI değişkenleri arasındaki eşbütünleşme ilişkileri bağımlı değişkenin I(1) süreç içermesi ve bağımsız değişkenin I(0) veya I(1) süreçler içermesi durumlarında kullanılabilen bir test olan ve Pesaran, Shin & Smith (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (Otoregressive Distributed Lag-ARDL) testi ile incelenmiştir. ARDL testi 2 aşamada uygulanmaktadır. İlk aşamada seriler arasındaki uzun dönemli ilişki test edilir. Seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin tespit edilmesi durumunda uzun dönem katsayısı tahmini ve kısa dönem hata düzeltme katsayısı tahmini gerçekleştirilir (Gülcan & Özdemir Höl, 2021: 163-164). ARDL testinin kısıtsız hata düzeltme modeli Eşitlik 9'daki gibidir (Pesaran vd., 2001: 296).

$$\Delta y_t = c_0 + c_1 t + \pi_{yy} y_{t-1} + \pi_{yx.x} x_{t-1} \sum_{i=1}^{p-1} \psi_i \Delta z_{t-i} + \omega \Delta x_t + \theta w_t + u_t \quad (9)$$

Eşitlik 9'da  $t$  trendi,  $c_0$  parametre vektörünü,  $w_t$  kontrol değişkenini,  $u_t$  hata terimini,  $\pi_{yy}$  ve  $\pi_{yx.x}$  ise uzun dönem çarpanlarını ifade etmektedir (Gülcan & Özdemir Höl, 2021: 164). Seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi olmadığını ifade eden temel hipotezi ( $\pi_{yy} = 0$ ,  $\pi_{yx.x} = 0'$ ) ARDL testinin tutarlı sonuçlar verebilmesi için modelin otokorelasyon ve değişen varyans içermemesi gerekmektedir. Geliştirilen ARDL modellerinin otokorelasyon içerip içermedikleri Breusch ve Godfrey LM testiyle, değişen varyans içerip içermedikleri ARCH-LM testi ile incelenirken, model spesifikasyonu CUSUM ve CUSUM-Kare analizleri ile incelenmiştir. Geliştirilen ARDL modelleri için gerçekleştirilen diagnostik testler sonucunda tüm modellerin otokorelasyon ve değişen varyans problemleri içerdikleri tespit edilmiştir. Ayrıca modellere ait CUSUM-Kare değerlerinin çeşitli dönemlerde %5 kritik değerlerinin dışında olduğu tespit edilmiştir. ARDL modellerinde otokorelasyon ve değişen varyans problemlerini ortadan kaldırmak için Newey-West dirençli tahmincisi kullanılmıştır. CUSUM-Kare değerlerinin kritik değerler arasında yer alması için ise kukla değişken yöntemi kullanılmıştır.

XUSIN ve BCI serileri arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelendiği ARDL modeline ilişkin sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır.

**Tablo 4: XUSIN-BCI Serilerine ilişkin ARDL Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

ARDL Modeli Model: ARDL(10, 12) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 138			ARDL Uzun Dönem İlişki ve Sınır Testi Model: ARDL(10, 12) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 138			Kısa Dönem İlişki Hata Düzeltme Modeli Model: ARDL(10, 12) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 138		
Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık
XUSIN(-1)	0.920329	0.0000***	C	-2140.601	0.0022***	D(XUSIN(-1))	-0.167177	0.1049
XUSIN(-2)	-0.134909	0.4087	XUSIN(-1)*	0.087506	0.0002***	D(XUSIN(-2))	-0.302086	0.0051***
XUSIN(-3)	-0.058078	0.8024	BCI(-1)	21.02456	0.0030***	D(XUSIN(-3))	-0.360163	0.0008***
XUSIN(-4)	0.372823	0.1735	D(XUSIN(-1))	-0.167177	0.1163	D(XUSIN(-4))	0.012660	0.9062
XUSIN(-5)	0.076245	0.6439	D(XUSIN(-2))	-0.302086	0.0062***	D(XUSIN(-5))	0.088905	0.4032
XUSIN(-6)	-0.215119	0.2685	D(XUSIN(-3))	-0.360163	0.0013***	D(XUSIN(-6))	-0.126214	0.2320
XUSIN(-7)	-0.090499	0.7275	D(XUSIN(-4))	0.012660	0.9112	D(XUSIN(-7))	-0.216713	0.0427**
XUSIN(-8)	-0.136952	0.4593	D(XUSIN(-5))	0.088905	0.4263	D(XUSIN(-8))	-0.353665	0.0054***
XUSIN(-9)	-0.083468	0.7051	D(XUSIN(-6))	-0.126214	0.2497	D(XUSIN(-9))	-0.437133	0.0011***
XUSIN(-10)	0.437133	0.0306**	D(XUSIN(-7))	-0.216713	0.0501*	D(BCI)	37.67230	0.0495**
BCI	37.67230	0.0202**	D(XUSIN(-8))	-0.353665	0.0058***	D(BCI(-1))	-27.49451	0.3855
BCI(-1)	-44.14225	0.2257	D(XUSIN(-9))	-0.437133	0.0013***	D(BCI(-2))	27.92199	0.4520
BCI(-2)	55.41651	0.2932	D(BCI)	37.67230	0.0521*	D(BCI(-3))	-49.73283	0.1866
BCI(-3)	-77.65483	0.2066	D(BCI(-1))	-27.49451	0.3961	D(BCI(-4))	41.14364	0.2704
BCI(-4)	90.87648	0.1363	D(BCI(-2))	27.92199	0.4598	D(BCI(-5))	-58.89308	0.1151
BCI(-5)	-100.0367	0.1557	D(BCI(-3))	-49.73283	0.1940	D(BCI(-6))	47.78184	0.2049
BCI(-6)	106.6749	0.2035	D(BCI(-4))	41.14364	0.2791	D(BCI(-7))	-27.41688	0.4725
BCI(-7)	-75.19873	0.3261	D(BCI(-5))	-58.89308	0.1211	D(BCI(-8))	22.53983	0.5519
BCI(-8)	49.95672	0.5029	D(BCI(-6))	47.78184	0.2132	D(BCI(-9))	-54.85678	0.1359
BCI(-9)	-77.39661	0.3316	D(BCI(-7))	-27.41688	0.4779	D(BCI(-10))	22.81689	0.4501
BCI(-10)	77.67367	0.2477	D(BCI(-8))	22.53983	0.5568	D(BCI(-11))	-39.87842	0.0386**
BCI(-11)	-62.69532	0.1568	D(BCI(-9))	-54.85678	0.1421	DUM_XUSINBCI	85.11806	0.0003***
BCI(-12)	39.87842	0.0480*	D(BCI(-10))	22.81689	0.4540	CointEq(-1)*	0.087506	0.0000***
DUM_XUSI	85.11806	0.0398**	D(BCI(-11))	-39.87842	0.0493**			
C	-2140.601	0.0154**	DUM_XUSINBCI	85.11806	0.0063***			
<b>R<sup>2</sup></b>	0.992055		<b>F-istatistiği</b>	10.90128***		<b>R<sup>2</sup></b>	0.447567	
<b>Düz. R<sup>2</sup></b>	0.990368		<b>Düzye</b>	<b>I(0)</b>	<b>I(1)</b>	<b>Düz. R<sup>2</sup></b>	0.341884	
<b>F-istatistiği</b>	587.9233		<b>%10</b>	3.02	3.51	<b>Durbin-Watson ist.</b>	1.991926	
<b>F-ista</b>	0.000000***		<b>%5</b>	3.62	4.16			
<b>Durbin-</b>	1.991926		<b>%2,5</b>	4.18	4.79			
			<b>%1</b>	4.94	5.58			

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

XUSIN ve BCI arasındaki eşbütünleşme ilişkisine ait ARDL modeli sonuçları incelendiğinde, modelin F-istatistik olasılık değerinin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. ARDL modeli sonucunda XUSIN değişkenine ait 1 ve 10 gecikmeli değerlerin ve BCI değişkenine ait 12 gecikmeli değerlerin serinin gelecek değerleri üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. ARDL uzun dönem ilişki ve sınır testi sonuçları incelendiğinde XUSIN 2, 3, 7, 8 ve 9 gecikmeli değerlerinin serinin gelecek değeri üzerinde anlamlı negatif etkilerinin olduğu, BCI 10 gecikmeli değerinin ise anlamlı pozitif etkisi varken 11 gecikmeli değerinden anlamlı negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Sınır testi sonuçları incelendiğinde F-istatistik değerinin 10.95 olduğu ve üst sınıra I(1) ilişkin %1 anlamlılık düzeyini ifade eden kritik değerin üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu değişkenler arasında %1 anlamlılık düzeyinde uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Kısa dönem hata düzeltme modelinde yer alan CointEq(-1) değişkenine ilişkin olasılık değerinin anlamlı olması ise iki seri arasında eşbütünleşme vektörünün istatistiki olarak anlamlı olduğunu



göstermektedir. CointEq(-1) değişkenine ilişkin katsayının pozitif olması ise kısa ve uzun dönem dengesizliklerinin zaman içerisinde giderilmediği ve seriler arasındaki ilişkinin dengeden uzaklaşma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bulgular doğrultusunda 1 aylık dönemde seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin yaklaşık olarak %8,75 oranında dengeden uzaklaşacağı söylenebilir.

XUHIZ ve BCI serileri arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelendiği ARDL modeline ilişkin sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır.

**Tablo 5. XUHIZ-BCI Serilerine İlişkin ARDL Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

ARDL Modeli Model: ARDL(2,2) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 148			Uzun Dönem İlişki ve Sınır Testi Model: ARDL(2,2) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 148			Kısa Dönem İlişki Hata Düzeltme Modeli Model: ARDL(2,2) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: BCI Gözlem: 148		
Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık
XUHIZ(-1)	0.739250	0.0000***	C	-31.42107	0.8911	D(XUHIZ(-1))	-0.333101	0.0001***
XUHIZ(-2)	0.333101	0.0003***	XUHIZ(-1)*	0.072352	0.0000***	D(BCI)	22.38066	0.0005***
BCI	22.38066	0.0000***	BCI(-1)	0.033615	0.9885	D(BCI(-1))	-23.83597	0.0002***
BCI(-1)	-46.18301	0.0000***	D(XUHIZ(-1))	-0.333101	0.0002***	DUM_XUHIZBCI	-22.93146	0.0139**
BCI(-2)	23.83597	0.0000***	D(BCI)	22.38066	0.0026***	CointEq(-1)*	0.072352	0.0000***
DUM_XUHI	-22.93146	0.1391	D(BCI(-1))	-23.83597	0.0012***			
C	-31.42107	0.7970	DUM_XUHIZBCI	-22.93146	0.0306**			
R <sup>2</sup>	0.980931		F-istatistiği	9.112886***		R <sup>2</sup>	0.195558	
Düz. R <sup>2</sup>	0.980119		Düzyey	I(0)	I(1)	Düz. R <sup>2</sup>	0.173057	
F-istatistiği	1208.849		%10	3.02	3.51	Durbin-Watson ist.	1.880165	
F-ista	0.000000		%5	3.62	4.16			
Durbin-	1.880165		%2,5	4.18	4.79			
			%1	4.94	5.58			

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

XUHIZ ve BCI arasındaki eşbütünleşme ilişkisine ait ARDL modeli sonuçları incelendiğinde, modelin F-istatistik olasılık değerinin %1 anlamlılık düzeyinde olduğu görülmektedir. ARDL modeli sonucunda, XUHIZ 1, 2 ve BCI 2 gecikmeli değerlerin serinin gelecek değerler üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğu, BCI 1 gecikmeli değerlerin serinin gelecek değerleri üzerinde anlamlı negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. ARDL uzun dönem ilişki ve sınır testi sonuçları incelendiğinde XUHIZ 1 ve D(BCI) gecikmeli değerlerinin serinin gelecek değerleri üzerinde pozitif, D(XUHIZ) 1 ve D(BCI) 1 gecikmeli değerlerinin ise serinin gelecek değerleri üzerinde anlamlı negatif etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Sınır testi sonuçları incelendiğinde F-istatistik değerinin 9.11 olduğu ve üst sınırı I(1) ilişkin %1 anlamlılık düzeyini ifade eden kritik değer üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu değişkenler arasında %1 anlamlılık düzeyinde uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Kısa dönem hata düzeltme modelinde yer alan CointEq(-1) değişkenine ilişkin olasılık değerinin anlamlı olması ise iki seri arasında eşbütünleşme vektörünün istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. CointEq(-1) değişkenine ilişkin katsayının pozitif olması ise kısa ve uzun dönem dengesizliklerinin zaman içerisinde giderilmediği ve seriler arasındaki ilişkinin dengeden uzaklaşma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bulgular doğrultusunda 1 aylık dönemde seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin yaklaşık olarak %7,23 oranında dengeden uzaklaşacağı söylenebilir.

XUSIN ve CCI serileri arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelendiği ARDL modeline ilişkin sonuçlar Tablo 6'da yer almaktadır.

**Tablo 6: XUSIN-CCI Serilerine ilişkin ARDL Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

ARDL Modeli Model: ARDL(10, 0) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 140			Uzun Dönem İlişki ve Sınır Testi Model: ARDL(10, 0) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 140			Kısa Dönem İlişki Hata Düzeltme Modeli Model: ARDL(10, 0) Bağımlı Değişken: XUSIN Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 140		
Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık
XUSIN(-1)	21.22099	0.0000***	C	-1.814288	0.0720*	D(XUSIN(-1))	-0.167177	0.1049
XUSIN(-2)	-2.564195	0.0115**	XUSIN(-1)	2.857689	0.0050***	D(XUSIN(-2))	-0.302086	0.0051***
XUSIN(-3)	-3.068044	0.0026***	CCI	1.779862	0.0775*	D(XUSIN(-3))	-0.360163	0.0008***
XUSIN(-4)	3.050118	0.0028***	D(XUSIN(-1))	-0.007872	0.9937	D(XUSIN(-4))	0.012660	0.9062
XUSIN(-5)	0.997622	0.3204	D(XUSIN(-2))	-1.788175	0.0761*	D(XUSIN(-5))	0.088905	0.4032
XUSIN(-6)	-1.376978	0.1709	D(XUSIN(-3))	-3.399403	0.0009***	D(XUSIN(-6))	-0.126214	0.2320
XUSIN(-7)	-0.043446	0.9654	D(XUSIN(-4))	-0.718745	0.4736	D(XUSIN(-7))	-0.216713	0.0427**
XUSIN(-8)	-0.058948	0.9531	D(XUSIN(-5))	-0.000439	0.9997	D(XUSIN(-8))	-0.353665	0.0054***
XUSIN(-9)	-0.839245	0.4029	D(XUSIN(-6))	-2.277680	0.0244**	D(XUSIN(-9))	-0.437133	0.0011***
XUSIN(-)	2.139264	0.0343**	D(XUSIN(-7))	-2.360431	0.0198**	DUM_XUSINCCI	37.67230	0.0495**
CCI	1.325840	0.1873	D(XUSIN(-8))	-2.184181	0.0308**	CointEq(-1)*	-27.49451	0.3855
DUM_XUS	2.682218	0.0083***	D(XUSIN(-9))	-3.145077	0.0021***			
C	-1.322226	0.1885	DUM_XUSINCCI	2.939270	0.0039***			
R <sup>2</sup>	0.990005		F-istatistiği	3.521300		R <sup>2</sup>	0.299422	
Düz. R <sup>2</sup>	0.989061		Düzy			Düz. R <sup>2</sup>	0.245114	
F-	1048.302		%10	3.02	3.51	Durbin-Watson ist.	1.951016	
F-ista	0.0000000		%5	3.62	4.16			
Durbin-	1.951016		%2,5	4.18	4.79			
			%1	4.94	5.58			

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

XUSIN ve CCI arasındaki eşbütünleşme ilişkisine ait ARDL modeli sonuçları incelendiğinde, modelin F-istatistik olasılık değerinin %1 anlamlılık düzeyinde olduğu görülmektedir. ARDL modeli sonucunda, XUSIN 1, 4 ve 10 gecikmeli değerlerin serinin gelecek değerler üzerinde anlamlı pozitif, 2 ve 3 gecikmeli değerlerin ise anlamlı negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. ARDL uzun dönem ilişki ve sınır testi sonuçları incelendiğinde XUSIN 1 gecikmeli değerinin serinin gelecek değerleri üzerinde pozitif, D(XUSIN) 2, 3, 6, 7, 8 ve 9 gecikmeli değerlerinin ise anlamlı negatif etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Sınır testi sonuçları incelendiğinde F-istatistik değerinin 3.52 olduğu ve üst sınıra (I(1)) ilişkin %10 anlamlılık düzeyini ifade eden kritik değer üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu değişkenler arasında %10 anlamlılık düzeyinde uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Kısa dönem hata düzeltme modelinde yer alan CointEq(-1) değişkenine ilişkin olasılık değerinin anlamlı olmaması iki seri arasında eşbütünleşme vektörünün istatistiki olarak anlamlı olmadığını göstermektedir.

XUHIZ ve CCI serileri arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelendiği ARDL modeline ilişkin sonuçlar Tablo 7'de yer almaktadır.

**Tablo 7: XUHIZ-CCI Serilerine ilişkin ARDL Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

ARDL Modeli Model: ARDL(6, 1) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 144			Uzun Dönem İlişki ve Sınır Testi Model: ARDL(6, 1) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 144			Kısa Dönem İlişki Hata Düzeltme Modeli Model: ARDL(6, 1) Bağımlı Değişken: XUHIZ Dinamik Tahminci: CCI Gözlem: 144		
Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık	Değişken	Katsayı	Olasılık
XUHIZ(-1)	9.304088	0.0000***	C	3.545258	0.0005***	D(XUHIZ(-1))	-2.992336	0.0033***
XUHIZ(-2)	2.735611	0.0071***	XUHIZ(-1)	0.641859	0.5221	D(XUHIZ(-2))	0.050523	0.9598
XUHIZ(-3)	-3.033862	0.0029***	CCI(-1)	-3.644028	0.0004***	D(XUHIZ(-3))	-2.908703	0.0042***
XUHIZ(-4)	1.245405	0.2152	D(XUHIZ(-1))	-2.724544	0.0073***	D(XUHIZ(-4))	-1.343212	0.1815
XUHIZ(-5)	3.352978	0.0010***	D(XUHIZ(-2))	0.045736	0.9636	D(XUHIZ(-5))	1.623022	0.1069
XUHIZ(-6)	-1.793565	0.0751*	D(XUHIZ(-3))	-2.728072	0.0072***	D(CCI)	0.604526	0.5465***
CCI	0.565279	0.5728	D(XUHIZ(-4))	-1.262311	0.2090	DUM_XUHIZCCI	-3.292695	0.0013***
CCI(-1)	-1.560502	0.1210	D(XUHIZ(-5))	1.517185	0.1316	CointEq(-1)*	0.516172	0.0000***
DUM_XUHI	-2.540865	0.0122**	D(CCI)	0.564590	0.5733			
C	4.673552	0.0000***	DUM_XUHIZCCI	-3.063085	0.0026***			
R <sup>2</sup>	0.981729		F-istatistiği	8.750542***		R <sup>2</sup>	0.247914	
Düz. R <sup>2</sup>	0.980502		Düzy	I(0)	I(1)	Düz. R <sup>2</sup>	0.209204	
F-istatistiği	800.0222		%10	3.02	3.51	Durbin-Watson ist.	1.954149	
F-ista	0.0000000		%5	3.62	4.16			
Durbin-	1.954149		%2,5	4.18	4.79			
			%1	4.94	5.58			

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

XUHIZ ve CCI arasındaki eşbütünleşme ilişkisine ait ARDL modeli sonuçları incelendiğinde, modelin F-istatistik olasılık değerinin %1 anlamlılık düzeyinde olduğu görülmektedir. ARDL modeli sonucunda, XUHIZ 1, 2 ve 5 gecikmeli değerlerinin serinin gelecek değerler üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğu, XUHIZ 3 ve 6 gecikmeli değerlerinin ise anlamlı negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. ARDL uzun dönem ilişki ve sınır testi sonuçları incelendiğinde CCI 1, D(XUHIZ) 1 ve 3 gecikmeli değerlerinin serinin gelecek değerleri üzerinde anlamlı negatif etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Sınır testi sonuçları incelendiğinde F-istatistik değerinin 8.75 olduğu ve üst sınıra (I(1)) ilişkin %1 anlamlılık düzeyini ifade eden kritik değer üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu değişkenler arasında %1 anlamlılık düzeyinde uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Kısa dönem hata düzeltme modelinde yer alan CointEq(-1) değişkenine ilişkin olasılık değerinin anlamlı olması ise iki seri arasında eşbütünleşme vektörünün istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. CointEq(-1) değişkenine ilişkin katsayının pozitif olması ise kısa ve uzun dönem dengesizliklerinin zaman içerisinde giderilmediği ve seriler arasındaki ilişkinin dengeden uzaklaşma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bulgular doğrultusunda 1 aylık dönemde seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin yaklaşık olarak %51,61 oranında dengeden uzaklaşacağı söylenebilir.

#### 4.3. Nedensellik Analizi

Pesaran vd. (2001) ARDL testi sonucunda BIST Sınai Endeksi ve BIST Hizmetler Endeksi ile tüketici güven endeksi ve piyasa güven endeksi arasında önemli uzun dönem eşbütünleşme ilişkilerinin bulunduğu tespit edilmiştir. Uzun dönem eşbütünleşik serilerin kısa dönem nedensellik ilişkilerinin incelenebilmesi için pek çok nedensellik testi bulunmaktadır. Çalışmada kullanılan serilerin durağanlık durumları göz önünde bulundurularak, bağımlı ve

bağımsız değişkenlerin farklı düzeylerde durağan olmasına izin veren bir nedensellik testi olan Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi kullanılarak seriler arasındaki nedensellik ilişkileri incelenmiştir. Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi gecikmesi artırılmış VAR modeli  $(k+d_{max})$ 'ne dayanan bir test yöntemidir. Modelin matematiksel formu Eşitlik 10 ve Eşitlik 11'deki gibi gösterilebilir (Akkuş, 2021: 290).

$$Y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{1i} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{2i} X_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (10)$$

$$X_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{2i} Y_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (11)$$

Eşitlik 10 ve Eşitlik 11'de,  $d_{max}$  maksimum eşbütünlüşme derecesini, diğer bir ifadeyle seriler içerisinde en yüksek durağanlık düzeyini ifade etmektedir.  $k$  ise VAR modelinden elde edilen en uygun gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Bağımsız değişkenin bağımlı değişkenin nedeni olmadığı yönündeki temel hipotezi sınanan Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testinin uygulamasında en uygun gecikme uzunlukları LR (Likelihood Ratio), FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criteria), SC (Schwarz Information Criteria) ve HQ (Hannan-Quinn Information Criteria) bilgi kriterleri kullanılarak belirlenmiştir. BIST Sınai Endeksi ve BIST Hizmetler Endeksi ile tüketici güven endeksi ve piyasa güven endeksi arasındaki nedensellik ilişkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi sonuçları Tablo 8'deki gibidir.

**Tablo 8: Nedensellik Testi Sonuçları**

X	Y	Ki-kare	Sd.	Olasılık	$d_{max}$	Nedensellik İlişkisi	
BCI	→	XUSIN	6.990400	4	0.1364	1	XUSIN → BCI
XUSIN	→	BCI	17.63479	4	0.0015**	1	
BCI	→	XUHIZ	4.973774	2	0.0832*	1	XUHIZ ↔ BCI
XUHIZ	→	BCI	5.863427	2	0.0533*	1	
CCI	→	XUSIN	2.978028	3	0.3950	1	XUSIN ≠ CCI
XUSIN	→	CCI	6.217832	3	0.1015	1	
CCI	→	XUHIZ	5.617018	3	0.1318	1	XUHIZ ≠ CCI
XUHIZ	→	CCI	4.711710	3	0.1942	1	

**Not:** \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.  
**Not:** X bağımsız değişkeni, Y ise bağımlı değişkeni ifade etmektedir.

Tablo 8'den de görüleceği üzere, Toda & Yamamoto (1995) nedensellik testi sonucunda BIST Sınai Endeksi ile piyasa güven endeksi arasında BIST Sınai Endeksi'nden piyasa güven endeksine doğru %1 anlamlılık düzeyinde tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilirken, BIST Hizmetler Endeksi ve piyasa güven endeksi arasında ise %10 anlamlılık düzeyinde çift yönlü (karşılıklı) bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. BIST Sınai Endeksi ve BIST Hizmetler Endeksi ile tüketici güven endeksi arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

#### 4.4. Etki-Tepki Fonksiyonu

VAR modeli üzerinden gerçekleştirilen etki-tepki analizi, serilerden birinin hata teriminde meydana gelen bir birimlik rassal bir şokun diğer seri üzerindeki etkisini incelemek için kullanılmaktadır. Pesaran & Shin (1998) tarafından geliştirilen etki-tepki analizi ile serinin diğer bir seride meydana gelen bir standart sapmalı stokastik şoka verdiği tepki ve tepkinin kaç



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

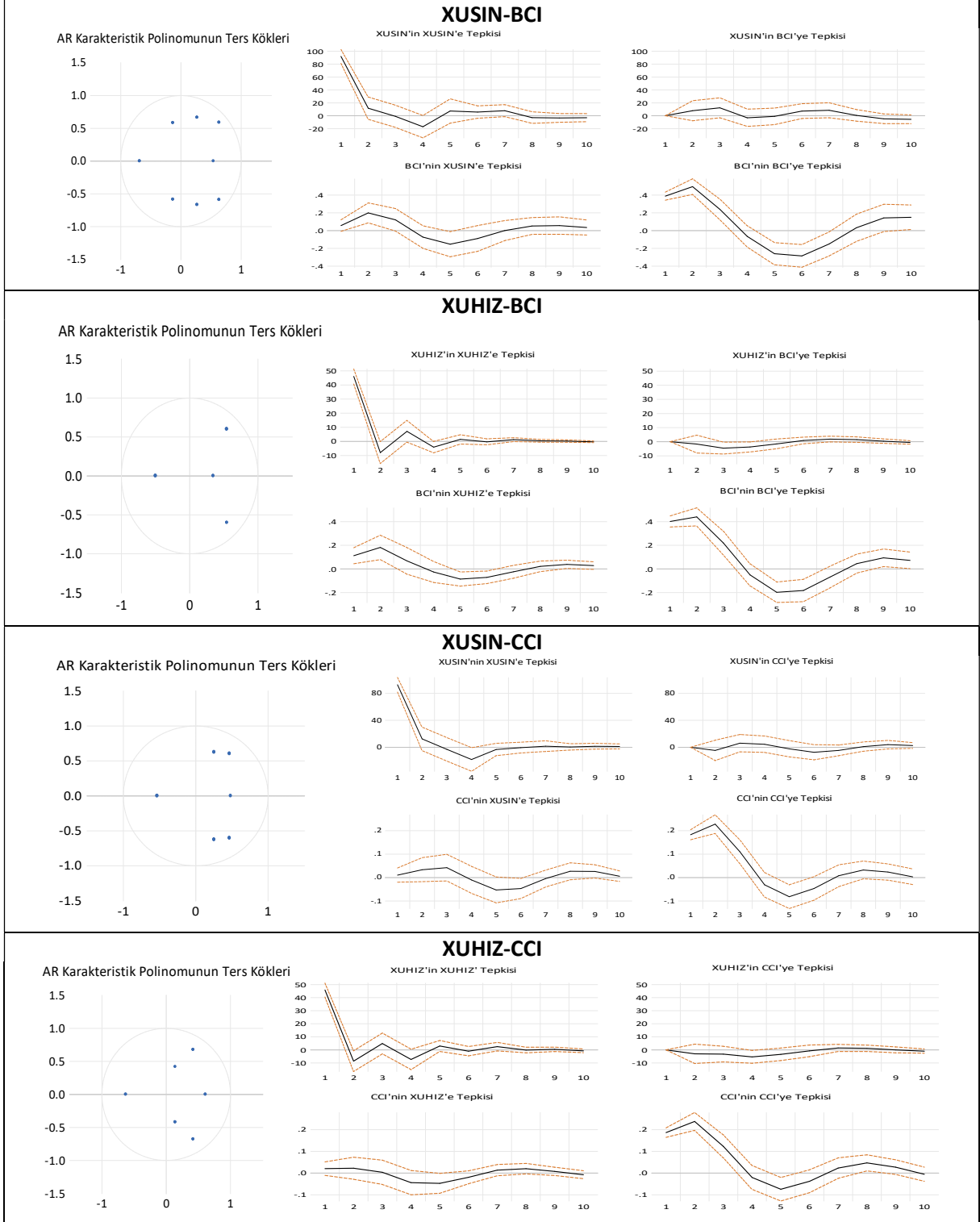
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

dönemde sönümleneceği incelenmektedir. Etki-tepki fonksiyonu Eşitlik 12'deki gibi formüle edilebilir.

$$\begin{bmatrix} Y_t \\ X_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{10} \\ a_{20} \end{bmatrix} + \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} \begin{bmatrix} Y_{t-1} \\ X_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \end{bmatrix} \quad (12)$$

BIST Sınai ve BIST Hizmetler Endeksleri ile piyasa güven endeksi ve tüketici güven endeksi serileri etki-tepki fonksiyonları ve VAR Modeli AR karakteristik kök çemberleri Grafik 2'de yer almaktadır.

**Grafik 2: AR Roots Çemberleri ve Etki Tepki Grafikleri**



Grafik 2'de yer alan karakteristik kök çemberleri incelendiğinde tüm modellerde, tüm köklerin karakteristik çemberin içerisinde olduğu görülmektedir. Bu durum nedensellik modellerinin

model spesifikasyonunun başarılı olduğuna işaretler. Etki-Tepki analizleri sonucunda, BCI'daki 1 standart hatalık şok XUSIN'da 3. dönemde %12'lik bir yükseliş şeklinde bir tepkiye neden olduğu, takip eden dönemlerde tepkinin dalgalanma gösterdiği ve sönümlendiği tespit edilmiştir. XUSIN'daki 1 standart hatalık şokun BCI üzerinde yarattığı etki ise daha yüksektir. Analiz sonuçlarına göre, XUSIN'daki 1 standart hatalık şok BCI'da 2. dönemde %20'lik bir yükselişe, 5. dönemde ise %15'lik bir düşüşe neden olmuş ve ardından 10. dönemde sönümlenmiştir. XUHIZ-BCI serileri arasındaki etki-tepki fonksiyonu incelendiğinde, BCI'daki 1 standart hatalık şok XUHIZ'da 3. dönemde %5'lik bir düşüşe neden olduğu ve 6. dönemden itibaren sönümlendiği, XUHIZ'daki 1 standart hatalık şokun ise BCI'da 2. dönemde %18'lik bir yükselişe, 5. dönemde ise %9'lük bir düşüşe neden olduğu ve ardından 10. dönemde sönümlendiği görülmektedir. XUSIN-CCI serileri arasındaki etki-tepki fonksiyonu incelendiğinde, CCI'daki 1 standart hatalık şok XUSIN'da 2. dönemde %5'lik bir düşüşe ve 6. dönemde %7'lik bir düşüşe neden olduğu ve 8. dönemden itibaren sönümlendiği, XUSIN'daki 1 standart hatalık şokun ise CCI'da 3. dönemde %4'lik bir yükselişe, 5. dönemde ise %5'lik bir düşüşe neden olduğu ve ardından 10. dönemde sönümlendiği görülmektedir. XUHIZ-CCI serileri arasındaki etki-tepki fonksiyonu incelendiğinde, CCI'daki 1 standart hatalık şok XUHIZ'da 4. dönemde %4'lük bir düşüşe neden olduğu ve 7. dönemden itibaren sönümlendiği, XUHIZ'daki 1 standart hatalık şokun ise CCI'da 5. dönemde %5'lik bir düşüşe neden olduğu ve ardından 9. Dönem itibariyle sönümlendiği görülmektedir.

#### 4.5. Varyans Ayrıştırması Analizi

Zaman serisi analizlerinde seriler arasındaki ilişkilerin incelenmesinde sıklıkla kullanılan bir diğer yöntem ise varyans ayrıştırmasıdır. Varyans ayrıştırması analizi bir serinin varyansındaki değişimlerin ne kadarının kendi geçmiş değerlerinden ve ne kadarının diğer serinin geçmiş değerlerinden kaynaklandığını incelemek için kullanılan bir yöntemdir. Diğer bir ifadeyle, varyans ayrıştırması bir serinin kendisinden kaynaklanan şoklar karşısından başka bir seriden kaynaklanan şokların oranını görmemizi sağlamaktadır (Çil Yavuz, 2015: 364). Y serisinin varyansındaki değişimlerin ne kadarının kendi geçmiş değerlerinden kaynaklandığını tespit etmek için gerçekleştirilen varyans ayrıştırması analizi Eşitlik 13'teki gibi formüle edilebilir (Topaloğlu & Ege, 2020:1389-1390).

$$\frac{\sigma_Y^2[\phi_{11}^2(0)+\phi_{11}^2(1)+\dots+\phi_{11}^2(n-1)]}{\sigma_Y^2n} \quad (13)$$

Y serisinin varyansındaki değişimlerin ne kadarının X serisinin geçmiş değerlerinden kaynaklandığını tespit etmek için gerçekleştirilen varyans ayrıştırması analizi ise Eşitlik 14'teki gibi formüle edilebilir.

$$\frac{\sigma_X^2[\phi_{12}^2(1)+\phi_{12}^2(1)+\dots+\phi_{12}^2(n-1)]}{\sigma_Y^2n} \quad (14)$$

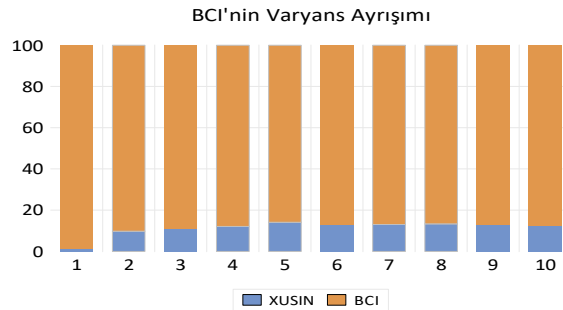
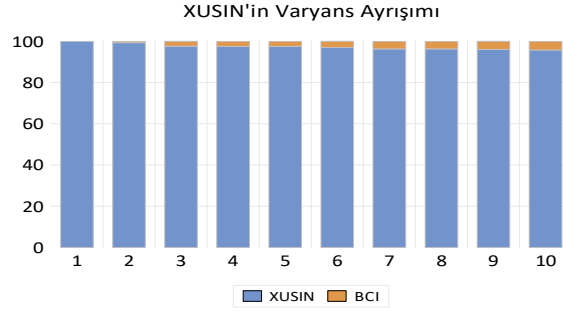
BIST Sınai Endeksi ile piyasa güven endeksi ve tüketici güven endeksi serileri arasındaki varyans ayrıştırma analizi sonuçları sırasıyla Tablo 9 ve Tablo 10'da yer almaktadır.

**Tablo 9: XUSIN-BCI Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları**

Dönem	S.H.	XUSIN	BCI
1	92.03183	100.0000	0.000000
2	93.10310	99.29356	0.706440
3	93.92283	97.57824	2.421761
4	95.51026	97.54729	2.452710
5	95.79986	97.55089	2.449108
6	96.23369	97.02055	2.979448
7	96.92086	96.30241	3.697593
8	96.96550	96.30228	3.697716
9	97.14376	96.07738	3.922621
10	97.34605	95.77586	4.224136

Dönem	S.H.	XUSIN	BCI
1	0.391696	2.073547	97.92645
2	0.661627	9.799503	90.20050
3	0.713881	11.28362	88.71638
4	0.720478	12.09467	87.90533
5	0.781259	14.14037	85.85963
6	0.836406	13.46313	86.53687
7	0.849761	13.04331	86.95669
8	0.851942	13.34752	86.65248
9	0.865649	13.35493	86.64507
10	0.879247	13.10366	86.89634

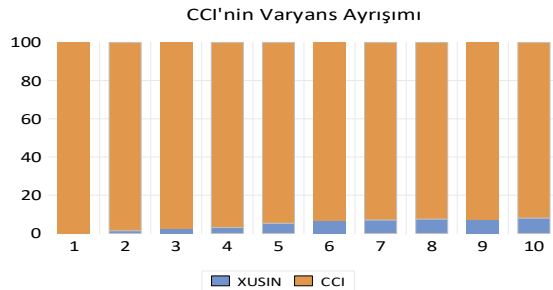
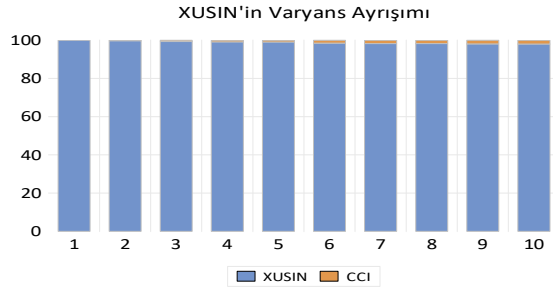


**Tablo 10: XUSIN-CCI Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları**

Dönem	S.H.	XUSIN	CCI
1	92.68800	100.0000	0.000000
2	93.62742	99.75653	0.243472
3	93.87772	99.33111	0.668887
4	95.71769	99.13549	0.864506
5	95.79941	99.08348	0.916520
6	96.08972	98.48826	1.511742
7	96.21369	98.26399	1.736011
8	96.22003	98.25386	1.746141
9	96.31153	98.09173	1.908266
10	96.35460	98.02138	1.978621

Dönem	S.H.	XUSIN	CCI
1	0.183097	0.328254	99.67175
2	0.294475	1.420804	98.57920
3	0.317308	2.998402	97.00160
4	0.318971	3.065892	96.93411
5	0.333483	5.314997	94.68500
6	0.339965	7.002661	92.99734
7	0.340084	7.015025	92.98498
8	0.342663	7.518859	92.48114
9	0.344460	8.013916	91.98608
10	0.344525	8.039275	91.96072



Tablo 9'da yer alan XUSIN ve BCI serilerinden oluşan VAR modeli temelinden hareketle gerçekleştirilen varyans ayrıştırması analizi sonuçları incelendiğinde, 1. dönemde XUSIN serisinin varyansındaki değişimlerin %100'ünün kendisinden kaynaklandığı, takip eden



dönemlerde BCI'nin XUSIN'in varyansındaki değişimler içerisindeki oranının arttığı ve 10. döneme gelindiğinde XUSIN'in varyansındaki değişimlerin %4,22'sinin BCI'den kaynaklandığı görülmektedir. BCI'nin varyans ayrıştırma analizi sonucu incelendiğinde ise 1. dönemde BCI'nin varyansındaki değişimlerin %2,07'sinin XUSIN'dan kaynaklandığı ve 10. döneme gelindiğinde bu oranın %13,10'a yükseldiği görülmektedir. Benzer bulgular XUSIN ve CCI arasındaki varyans ayrıştırması analizi sonucunda da elde edilmiştir. Tablo 10'dan da görüleceği üzere 1. dönemde XUSIN serisinin varyansındaki değişimlerin %100'ünün kendisinden kaynaklanırken 10. döneme gelindiğinde bu oran %98,02'ye gerilemiştir. CCI'nin varyans ayrıştırma analizi sonucu incelendiğinde ise 1. dönemde BCI'nin varyansındaki değişimlerin %0,32'sinin XUSIN'dan kaynaklandığı ve 10. döneme gelindiğinde bu oranın %8,03'e yükseldiği görülmektedir.

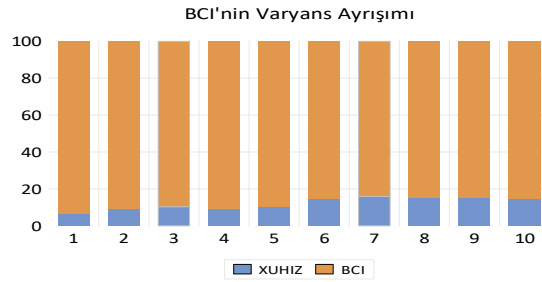
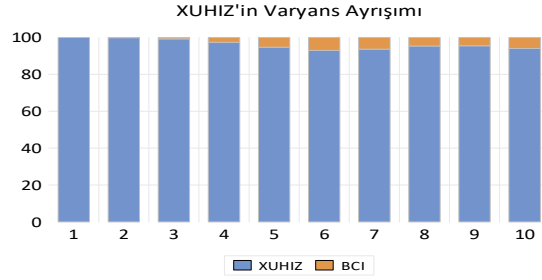
BIST Hizmetler Endeksi ile piyasa güven endeksi ve tüketici güven endeksi serileri arasındaki varyans ayrıştırma analizi sonuçları sırasıyla Tablo 11 ve Tablo 12'de yer almaktadır.

**Tablo 11: XUHIZ-BCI Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları**

Dönem	S.H.	XUHIZ	BCI
1	46.07703	100.0000	0.000000
2	59.84541	99.92096	0.079043
3	75.31060	99.26102	0.738984
4	90.15357	97.40958	2.590421
5	106.2140	94.75570	5.244302
6	123.8574	93.03808	6.961923
7	143.9729	93.65660	6.343403
8	169.1476	95.40328	4.596720
9	202.9124	95.50034	4.499661
10	244.5017	94.03789	5.962112

Dönem	S.H.	XUHIZ	BCI
1	0.416849	7.209823	92.79018
2	0.984362	10.20977	89.79023
3	1.492181	10.33465	89.66535
4	1.683810	9.745128	90.25487
5	1.722626	11.04094	88.95906
6	2.717342	15.27453	84.72547
7	4.665909	15.87153	84.12847
8	6.326576	15.70963	84.29037
9	6.737447	15.70018	84.29982
10	7.225369	15.39611	84.60389



Tablo 11'de yer alan XUHIZ ve BCI serilerinden oluşan VAR modeli temelinden hareketle gerçekleştirilen varyans ayrıştırması analizi sonuçları incelendiğinde, 1. dönemde XUSIN serisinin varyansındaki değişimlerin %100'ünün kendisinden kaynaklandığı, 10. döneme gelindiğinde ise XUHIZ'ın varyansındaki değişimlerin %5,96'sının BCI'den kaynaklandığı görülmektedir. BCI'nin varyans ayrıştırma analizi sonucu incelendiğinde ise 1. dönemde BCI'nin varyansındaki değişimlerin %7,20'sinin XUHIZ'dan kaynaklandığı ve 10. döneme gelindiğinde bu oranın %15,39'a yükseldiği görülmektedir. XUSIN ve CCI arasındaki varyans ayrıştırması analizi sonucunda da elde edilmiştir. Tablo 12'de yer alan bulgulara göre ise, 1. dönemde XUHIZ serisinin varyansındaki değişimlerin %100'ünün kendisinden kaynaklanırken

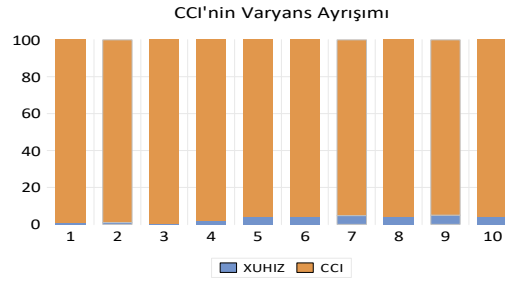
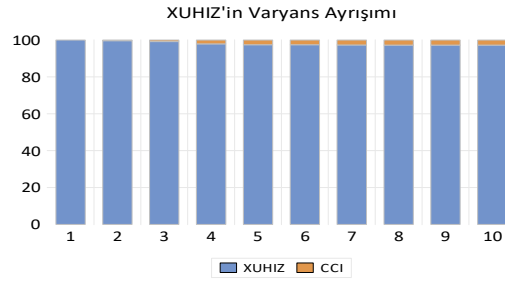
10. döneme gelindiğinde bu oran %97,21'e gerilemiştir. CCI'nin varyans ayrıştırma analizi sonucu incelendiğinde ise 1. dönemde BCI'nin varyansındaki değişimlerin %1,20'sinin XUHIZ'dan kaynaklandığı ve 10. döneme gelindiğinde bu oranın %5,01'e yükseldiği görülmektedir.

**Tablo 12: XUHIZ-CCI Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları**

Dönem	S.H.	XUHIZ	CCI
1	45.81534	100.0000	0.000000
2	46.71226	99.58533	0.414674
3	47.07948	99.11525	0.884753
4	47.94804	97.89839	2.101611
5	48.16072	97.41556	2.584436
6	48.17713	97.39387	2.606135
7	48.26222	97.31074	2.689260
8	48.27717	97.25131	2.748691
9	48.27888	97.25150	2.748502
10	48.29472	97.21295	2.787048

Dönem	S.H.	XUHIZ	CCI
1	0.187628	1.204554	98.79545
2	0.303864	1.001347	98.99865
3	0.327907	0.873070	99.12693
4	0.331447	2.616250	97.38375
5	0.342950	4.331124	95.66888
6	0.345528	4.580941	95.41906
7	0.346568	4.707277	95.29272
8	0.350361	4.948537	95.05146
9	0.351524	4.967342	95.03266
10	0.351649	5.011384	94.98862



## 5. Sonuç

Teknolojik gelişmeler ve küreselleşme ile gelişen finansal sistemler tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de finansal piyasalarda birçok yenilik ve değişimi beraberinde getirmektedir. Yatırımcıların davranışlarını temel alan yaklaşımlar, yatırımcıların psikolojik, sosyolojik durumları gibi pek çok kişisel ve sosyal unsurun yatırımların yönlendirilmesinde önemli birer faktör olabileceğini ortaya koymaktadır. Çalışmada finans alanının temel teorilerinden olan beklenen fayda teorisi, etkin piyasalar hipotezi ve davranışsal finans teorisinin ışığında yatırımcı duyarlılığının ülke ekonomisinin önemli bir bölümünü oluşturan sektörlerin pay endeksleri üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Çalışmaya Türkiye ekonomisinin en önemli sektörlerinden olan sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren firmalardan oluşan BIST Sınai ve BIST Hizmetler Endeksleri dahil edilirken, yatırımcı güven ve beklentilerini temsilen piyasa güven endeksi ve tüketici güven endeksi kullanılmıştır. Çalışmada sektör endekslerine ve yatırımcı duyarlılığı göstergelerine ilişkin Ocak 2010-Haziran 2022 dönemi verileri kullanılmıştır. Finans piyasalarında oluşan genel kanı, ülkemiz açısından küresel krizin etkisinin bittiği dönem olarak kabul edilmesinden dolayı çalışmanın başlangıcı olarak Ocak 2010 dönemi tercih edilmiştir. Sektör seçimlerinde ise iktisadi faaliyet kollarının ülke ekonomisi içerisindeki payları dikkate alınmış ve en büyük paya



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

sahip iktisadi faaliyet kolu olan sanayi sektörü ve ülke ekonomisi için kritik öneme sahip sektörlerden olan turizm sektörünü içerisinde barındıran hizmet sektörü tercih edilmiştir.

Çalışmada sektör endeksleri ile yatırımcı duyarlılığı göstergeleri arasındaki ilişkiler eşbütünleşme analizi, nedensellik analizi, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması analizi ile incelenmiştir. Eşbütünleşme analizleri sonucunda BIST Sınai Endeksi ile hem piyasa güven endeksi hem de tüketici güven endeksi arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığına dair kanıtlar elde edilmiştir. Ancak BIST Sınai Endeksi ile tüketici güven endeksi arasında tespit edilen uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi %10 anlamlılık seviyesinde anlamlı olup istatistiki olarak güçlü bir kanıt niteliğinde değildir. Nedensellik analizi sonucunda, BIST Sınai endeksi ile piyasa güven endeksi arasında Sınai Endeksi'nden piyasa güven endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Eşbütünleşme analizleri sonucunda elde edilen bulgular, yatırımcıların yakın gelecekteki ekonomik büyüme ve faaliyetler ile ilgili beklentilerindeki değişimlerin sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların pay senedi getirilerindeki değişimler ile uzun dönem de eşbütünleşik hareket ettiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca nedensellik analizi bulguları, yatırımcıların yakın gelecekteki ekonomik büyüme ve faaliyetler ile ilgili beklentilerindeki değişimlerin sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların pay senedi getirilerindeki değişimlerin nedeni olmadığını, aksine sanayi sektöründeki gelişmelerin ve Sınai Endeksi'ndeki değişimlerin piyasa güveninin nedeni olduğunu göstermektedir. BIST Sınai Endeksi ile tüketici güven endeksi arasında ise nedensellik ilişkisine dair herhangi bir kanıtla rastlanmamıştır. Bu bağlamda, tüketicilerin ekonomik gelişmeler ile ilgi güven ve beklentilerinin sanayi sektörü üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Analiz sonuçları pay piyasası yatırımcılarının ekonomik beklentilerinin ülkenin en önemli sektörlerinden biri olan sanayi sektöründeki gelişimlere karşı oldukça duyarlı olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda çalışmada sanayi sektöründeki gelişmelerin pay piyasası yatırımcılarının ekonomik beklentileri ve yatırım kararlarında önemli bir etken olduğuna ilişkin bulgular elde edilmiş olup bu bulgular davranışsal finans teorisinin savunduğu ilkeleri destekler niteliktedir.

Eşbütünleşme analizleri sonucunda BIST Hizmetler Endeksi ile hem piyasa güven endeksi hem de tüketici güven endeksi arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığına dair bulgulara ulaşılmıştır. Nedensellik analizleri sonucunda ise BIST Hizmetler Endeksi ile piyasa güven endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Eşbütünleşme analizleri sonucunda elde edilen bulgular, yatırımcıların yakın gelecekteki ekonomik büyüme ve faaliyetler ile ilgili beklentilerindeki değişimlerin hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların pay senedi getirilerindeki değişimler ile uzun dönem de eşbütünleşik hareket ettiğini ortaya koymaktadır. Nedensellik analizi bulguları ise yatırımcıların yakın gelecekteki ekonomik büyüme ve faaliyetler ile ilgili beklentilerindeki değişimlerin hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların pay senedi getirilerindeki değişimlerin nedeni olduğunu, bunu yanı sıra hizmet sektöründeki firmaların pay değerlerindeki değişimlerin de yatırımcıların ekonomiye ilişkin güven ve beklentilerinde değişimlere neden olduğunu göstermektedir. BIST Hizmetler Endeksi ile tüketici güven endeksi arasında ise nedensellik ilişkisine dair herhangi bir kanıtla rastlanmamıştır. Bu bağlamda, tüketicilerin ekonomik gelişmeler ile ilgi güven ve beklentilerinin hizmet sektörü üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Analiz



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

sonuçları pay piyasası yatırımcılarının ekonomik beklentilerinin hizmet sektöründeki gelişimlere karşı oldukça duyarlı olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra bulgular, yatırımcı beklenti ve duyarlılıklarının hizmet sektörü firmalarının piyasa değerleri üzerinde anlamlı etkilerinin bulunduğunu göstermektedir. Bu bağlamda çalışmada hizmet sektöründeki gelişmelerin pay piyasası yatırımcılarının ekonomik beklentileri ve yatırım kararlarında önemli bir etken olduğuna ve yatırımcı beklentilerinin hizmet sektörü firmalarına yapılan yatırımlarla ilgili kararlarda önemli bir etken olduğuna ilişkin önemli bulgular elde edilmiş olup bu bulgular davranışsal finans teorisinin savunduğu ilkeleri destekler niteliktedir.

Piyasa güven endeksi ve tüketici güven endeksi ile BIST Sınai ve Hizmetler Endeks'leri arasındaki etki-tepki fonksiyonu ve varyans ayrıştırması analizleri sonucunda, sektör endeksleri fiyatlarının yatırımcı beklentilerindeki değişimlere gösterdiği tepkiye kıyasla, yatırımcı beklentilerinin sektör endekslerindeki değişimlere gösterdiği tepki daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, yatırımcıların finansal piyasalara ve ekonomik büyümeye dair beklentilerinin şekillenmesinde ülke ekonomisinin önemli bir kısmını temsil eden sektörlerin belirleyici olduğu ve yatırımcıların sektör endekslerindeki değişimlere duyarlı olduğunu göstermekte ve davranışsal finans teorisinin temel ilkelerini desteklemektedir.

Yatırımcı duyarlılığı ile sanayi ve hizmet sektör endeksleri arasındaki ilişkiler üzerine gerçekleştirilen analizlerden elde edilen bulgular ışığında, sektör endekslerindeki fiyat değişimlerinin yatırımcı duyarlılığı ve beklentileri üzerinde önemli etkilerinin bulunduğu söylenebilir. Genel olarak sınai ve hizmet, sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların pay senetlerinde meydana gelen değişimlerin yatırımcı beklentilerini şekillendirdiği ve yatırımcıların yatırım kararı alırken sektörlerin fiyat değişimlerinden etkilendikleri bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda çalışmada elde edilen bulguların Candar & Kandır (2007), Korkmaz & Çevik (2009), Bruch vd. (2016), Shen vd. (2017), Mumcu Küçükçaylı & Yüce Akıncı (2018), Eyüboğlu & Eyüboğlu (2018), Sökmen vd. (2021) çalışmalarını destekler nitelikte olduğu, Ferreira vd. (2008) çalışmasında elde edilen bulgularla ise çeliştiği söylenebilir. Analizler sonucunda tüketici güven endeksi ve sektör endeksleri arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgu, Beşiktaşlı & Cihangir (2019), Filiz Baştürk (2019), Süsay & Eyüboğlu (2021) çalışmaları sonuçlarıyla uyum gösterirken Hsu vd. (2011), Solanki & Seetharam (2014), Ferrer vd. (2016), Usul vd. (2017), Tekin & Cengiz (2018), Kaya (2020), Tüzün vd. (2021), Topaloğlu & Metin (2021) çalışmaları sonucunda elde edilen bulgularla ise çelişmektedir. Ayrıca yatırımcı duyarlılığı ve beklentilerinde meydana gelen değişimlerin de başta hizmet sektörü olmak üzere ülke ekonomisinin önde gelen sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların pay senedi getirileri üzerinde etki yaratabileceğine ilişkin bulgular çalışmanın önemli bulguları arasındadır. Çalışmanın bulguları pay piyasasında yatırımcı güveni, yatırımcı beklentileri ve yatırımcı duyarlılıklarının pay senedi fiyatlarının şekillenmesinde önemli bir faktör olduğunu, bunun yanı sıra ülkedeki önemli sektörlerde faaliyet gösteren firmaların pay senedi fiyatlarındaki değişimlerin de yatırımcı güveni, yatırımcı beklentileri ve yatırımcı duyarlılıklarının şekillenmesinde önemli faktörlerden biri olduğunu ortaya koymakta ve genel anlamda davranışsal finans teorisinin temel ilkelerini desteklemektedir.



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

Çalışmada elde edilen bulgular değerlendirilirken çalışmanın dönem ve örneklem anlamında kısıtlara tabi olduğu ve çalışma döneminin bir kriz sonrası dönem olduğu unutulmamalıdır. Çalışmada elde edilen bulguların portföy yatırımcıları başta olmak üzere firma yöneticileri, sermayedarlar, risk yöneticileri ve araştırmacılar gibi çeşitli kesimlerim yatırım kararlarında daha isabetli sonuçlar elde etmelerine veya araştırmalarına yol göstermesine faydalı olacağı düşünülmektedir.

### Kaynakça

- Becker, R., Enders, W. & Lee, J. (2006). Stationarity Test in The Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Beşiktaşlı, D. K. & Cihangir, Ç. K. (2019). Tüketici Güven Endeksinin Finansal Piyasalara ve Makroekonomik Yapıya Etkisi. *Finansal Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 54-67.
- Black, F. (1986). Noise. *The Journal of Finance*, 41(3), 528-543.
- Burch, T. R., Emery, D. R. & Fuerst, M. E. (2016). Who Moves Markets in a Sudden Marketwide Crisis? Evidence from 9/11. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 51(2), 463-487.
- Camerer, F. C. & Malmendier, U. (2007). *Behavioral Organizational Economics. Behavioral Economics and Its Applications*. Princeton: Princeton University Press.
- Canbaş, S. & Kandır, S. Y. (2007). Yatırımcı Duyarlılığının İMKB Sektör Getirileri Üzerindeki Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 219-248.
- Çil Yavuz, N. (2015). *Finansal Ekonometri*. İstanbul: Der Yayınları.
- De Bondt, W. F. M. & Thaler, R. H. (1985). Does The Stock Market Overreact?. *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.
- De Bondt, W. F. M. & Thaler, R. H. (1987). Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality. *The Journal of Finance*, 42(3), 557-581.
- Enders, W. & Lee, J. (2012). The Flexible Fourier Form and Dickey-Fuller Type Unit Root Tests. *Economics Letters*, 117, 196-199.
- Eyyüboğlu, S. & Eyyüboğlu, K. (2018). Reel Kesim Güven Endeksi ile Borsa İstanbul Sektör Endeksleri Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 9(1), 75-86.
- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 25, 383-417.
- Ferreira, E., Serna, M. I. M., Navarro, E. & Rubio, G. (2008). Economic Sentiment and Yield Spreads in Europe. *European Financial Management*, 14(2), 206-221.



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

Ferrer, E., Salaber, J. & Zalewska A. (2016). Consumer Confidence Indices and Stock Markets Meltdowns. *The Journal of Finance*, 22(3), 195-220.

FINNET. *Financial Information News Network*. www.finnet.com.tr.

Filiz Baştürk, M. (2019). Tüketici Güven Endeksi ile Hisse Senedi Piyasası Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Maliye Dergisi*, 177, 145-159.

Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*. (4th Edition). New York: The McGraw-Hill Companies.

Gülcan, N. & Özdemir Höl, A. (2021). Finansal Zaman Serilerinde Uzun Dönemli İlişkilerin Analizi. İ. Çelik & S. Bozkuş Yahya (Ed.), *Finansal Zaman Serisi Analizleri: Temel Yaklaşımlar* (127-251). Ankara, Gazi Kitabevi.

Hsu, C. C., Lin, H. Y. & Wu, J. Y. (2011). Consumer Confidence and Stock Markets: The Panel Causality Evidence. *International Journal of Economics and Finance*, 3(6), 91-98.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On The Psychology of Prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237-251.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

Karan, M. B. (2013). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. (4. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.

Kaya, A. (2020). Menkul Kıymet Piyasaları ve Tüketici Duyarlılığı Öncül Ardıl İlişkisi: Türkiye Örneği. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, 7(1), 64-79

Kaya, E. (2018). Yatırımcı Duyarlılığı ve Hisse Senedi Getirileri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 645, 91-112.

Korkmaz, T. & Ceylan, A. (2017). *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*. Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım.

Korkmaz, T. & Çevik, E. İ. (2009). Reel Kesim Güven Endeksi ile İMKB 100 Endeksi Arasındaki Dinamik Nedensellik İlişkisi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(1), 27-37.

Mumcu Küçükçaylı, F. & Yüce Akıncı, G. (2018). Tüketici Güveninin Makro Ekonomik Belirleyicileri: Bir Zaman Serisi Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17(UİK Özel Sayısı), 459-472.

OECD. Business Confidence Index. <https://data.oecd.org/leadind/business-confidence-index-bci.htm>, Erişim Tarihi: 15.07.2022.

Pesaran, H., H. & Shin, Y. (1998). Generalized Impulse Response Analysis in Linear Multivariate Models. *Economic Letters*, 8, 17-29.

Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationship. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

- 
- Polat, Y. & Duman, H. (2020). Davranışsal Finans Kapsamında Anomalilerin İncelenmesi. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 4(3), 603-630.
- Sefil, S. & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.
- Shen, J., Yu, J. & Zhao, S. (2017). Investor Sentiment and Economic Forces. *Journal of Monetary Economics*, 86, 1-21.
- Shiller, R. J. (1981). Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Individuals?. *American Economic Review*, 71, 421-436.
- Solanki, K. & Seetharam, Y. (2014). Is Consumer Confidence an Indicator of JSE Performance?. *Contemporary Economics*, 8(3), 257-273.
- Sökmen, F. Ş., Yaman, S. & Tunçel, M. B. (2021). Piyasa Güven Endeksi ile Finansal Yatırım Araçları Arasındaki İlişki: BRICS ve MIST Ülkeleri Üzerine Bir Araştırma. *Sosyoekonomi*, 29(50), 361-386.
- Süsay, A. & Eyüboğlu, K. (2021). Hizmet Güven Endeksi ile BİST Hizmet Sektör Endeksleri Arasındaki Saklı İlişkilerin Yapısal Kırılmalar Altında İncelenmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 195-220.
- Tekin, B. & Cengiz, S. (2018). Pay Senedi Piyasası ile Tüketici Güven Endeksi Arasındaki Nedensellik ve Eşbütünleşme İlişkileri: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 5(29), 3837-3847.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Auto-Regression With Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(12), 225-250.
- Topaloğlu, E. E. & Ege, İ. (2020). Kredi Temerrüt Swapları (CDS) ile Borsa İstanbul 100 Endeksi Arasındaki İlişki: Kısa ve Uzun Dönemli Zaman Serisi Analizleri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 1373-1393.
- Topaloğlu, E. E. & Metin, S. (2021). Tüketici Güven Endeksi ile Pay Piyasası Arasındaki İlişki: G7 Ülkeleri Üzerine Bir Zaman Serisi Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 2832-2844.
- Topuz, Y. V. (2011). Tüketici Güveni ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(7), 53-65.
- TÜİK. *Ulusal Hesaplar*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=ulusal-hesaplar-113&dil=1>, Erişim Tarihi: 01.11.2022.
- Tüzün, O., Ceylan, I. E. & Ceylan, F. (2021). Güven Endeksleri ile Hisse Senedi Piyasası Arasındaki Nedensellik Analizi: Türkiye Örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 30(2), 166-181.



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

---

Usul, H., Küçüksille, E. & Karaoğlan, S. (2017). Güven Endekslerindeki Değişimlerin Hisse Senedi Piyasalarına Etkileri: Borsa İstanbul Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(3), 685-695.

Zeren, F., Kara, H. & Arı, A. (2013). Piyasa Etkinliği Hipotezi: İMKB için Ampirik Bir Analiz. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 36, 141-148.

---

**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

**Literatür:** 2. yazar

**Metodoloji:** 1. yazar

**Sonuç:** 1. yazar, 2. azar

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:** 1st Author, 2nd Author

**Literature:** 2nd Author

**Methodology:** 1st Author

**Conclusion:** 1st Author, 2nd Author

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

---





Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

## **The Relationship Between Investor Sentiment and Industry and Service Sector Stock Indices: An Application on Borsa Istanbul**

**Serdar Yaman, Atilla Koçyiğit**

### **Extended Abstract**

Confidence and positive expectations of investors in the light of the development of the country's economy and financial markets may lead them to direct their investments to financial markets, while uncertainty and negative expectations may lead them to direct their investments to other investment instruments in financial markets. In contrast to the profile of the rational investor drawn by the efficient market hypothesis, investors in real life may be influenced by many psychological factors, as stated by behavioral finance theory and not always make rational investment decisions. Many developments, such as macroeconomic developments, developments in the financial world, political developments, and developments in important sectors of the economy, may affect investors' confidence and their expectations about the changes in the near future.

In this study, it is aimed to examine the relationships between the consumer and business confidence indices, which are indicators of investor sentiment, and the BIST Industrial and BIST Services Indices, which represent the industry and service sectors in the Turkish economy. The consumer confidence index represents the opinions of consumers in an economy about the current economic situation and their expectations for future periods. In other words, it is an economic indicator that shows the financial situation of individuals and reflects the future saving and spending tendency against the general economy. The business confidence index, on the other hand, is an index created in order to have information about the future based on opinion surveys in the light of the developments in the production, stocks and products revealed by the companies in the industrial sector. Although there are similar studies in the literature, by supporting our research with the theories considered the foundations of finance, measuring the impact of investor behavior within the framework of behavioral finance and the effect of different sectors traded in BIST against investor sentiment indicators adds a unique value to our research.

Monthly price data of the investor sentiment and sector indices for the period of January 2010-June 2022 were used. In order to avoid the negative effects of the 2008 global economic crisis on econometric models, the study period was determined as 2010, the year that the effects of the crisis were eliminated for the Turkish economy. In the sector selections, the shares of economic activity branches in the country's economy were taken into account and the industry sector, which has the largest share, and the service sector, which includes the tourism sector, which is one of the sectors with critical importance for the country's economy, were selected. In the study, the relationships between the BIST sector indices and investor sentiment indicators were investigated using cointegration analysis, causality analysis, impulse-response analysis and variance decomposition analysis.

Our dependent variables, XUSIN and XUHIZ, and the sector data were obtained through the Financial Information News Network (Finnet) database and our independent variables, BCI (Business Confidence Index) and CCI (Consumer Confidence Index), were obtained through



Yaman, S. & Koçyiğit, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığı ile Sanayi ve Hizmet Sektörü Pay Endeksleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscoeconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

the official website of OECD. In the analysis method of the research, first of all, our data set variables were determined by time path graphs and descriptive statistics and the properties of the variables. Then, the stationarity of the series was examined through the unit root tests, which are used quite frequently in the field of finance. With unit root tests, the behavior of returning to the mean is determined, and the stationarity of the series is ensured. The stationarity tests of the series were carried out using the Fourier-based unit root tests, Enders & Lee (2012) Fourier ADF test and Becker, Enders & Lee (2006) Fourier KPSS test. According to the results of the unit root tests, XUSIN, XUHIZ, and CCI are stationary at the first difference (I(1)) and BCI is stationary at the level (I(0)).

In line with the findings of unit root tests, the cointegration relations between BIST Industrial Index and BIST Services Index and BCI and CCI variables were investigated by the Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Bound test developed by Pesaran, Shin & Smith (2001), which is a test that can be used in cases where the dependent variable contains I(1) processes and the independent variable includes I(0) or I(1) processes. As a result of the ARDL test, it has been determined that there are significant long-term cointegration relationships between both the BIST Industrial and BIST Services Indices and both investor sentiment indicators. However, the long-term cointegration relationship between the BIST Industrial Index and the consumer confidence index is significant at the 10% significance level and is not statistically strong evidence. There are many causality tests to examine the short-run causality relationships of long-run cointegrated series. Considering the stationarity of the series determined by unit root tests, the causality relationships between the series were examined using the Toda & Yamamoto's (1995) causality test, which is a causality test that allows the dependent and independent variables to be stationary at different levels. Toda & Yamamoto's (1995) causality test found a oneway causality relationship between the BIST Industrial index and the business confidence index from the Industrial Index to the business confidence index. These findings show that the changes in the expectations of the investors regarding economic growth and activities in the near future are not the cause of the changes in the stock returns of the companies operating in the industrial sector. On the contrary, the developments in the industrial sector and the changes in the Industrial Index are the reasons for the business confidence. No evidence of a causal relationship was found between the BIST Industrial Index and the consumer confidence index. In this context, it can be said that consumers' confidence and expectations regarding economic developments do not have a significant effect on the industrial sector. Causality test findings suggest that the causal relationship between the BIST Services index and the business confidence index is bidirectional. The findings show that the developments in the services sector and the changes in the Services Index are the reasons for the business confidence, as well as the changes in business confidence, are the reasons for the price changes in the Services Index. As a result of impulse-response analysis and variance decomposition analysis, findings supporting the results of causality tests were obtained.

As a result of the study, it has been determined that the reaction of the investors' expectations to the changes in the sector indices is higher than the reaction of the changes in the prices of the sector indices to the changes in the investor expectations. This finding shows that the developments in the stock indices of the sectors that have a significant size in the country's

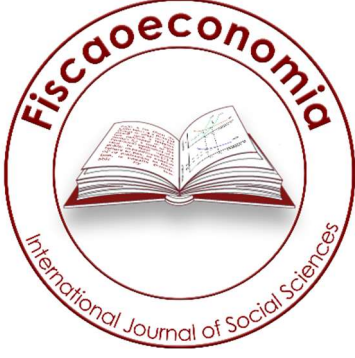


Yaman, S. & Koyigit, A. (2023). Yatirimci Duyariligi ile Sanayi ve Hizmet Sektoru Pay Endeksleri Arasindaki Iliŝki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama.

*Fiscaoconomia*, 7(3), 2572-2605. Doi: 10.25295/fsecon.1300130

---

economy are important in shaping investor confidence and expectations. As a result, it has been found that the changes in the stocks of companies operating in the industrial and service sectors have a significant impact on investor expectations and that the investors are affected by price changes in the sectors while making investment decisions.



## Research Article/Araştırma Makalesi

### Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma)

#### The Effect of the Entrepreneur's Individual Entrepreneurial Capital Types on the Venture Success (A Study in TR42 Region)

Ayhan TERZİBAŞ<sup>1</sup>, Hakan Tahiri MUTLU<sup>2</sup>, Barış KAVCAR<sup>3</sup>

#### Öz

Girişimcilik, ülkelerin ekonomik büyümesinde, kalkınmasında ve toplumsal refahın artmasında oynadığı rolden ötürü zamanla daha da önem kazanan bir kavram haline gelmiştir. Türkiye'deki bazı devlet kurumları, girişimciliğin geliştirilmesi için verdiği finansal destekler, girişimciliğe dönük eğitimler ve çeşitli teşviklerle, ülkedeki girişimci miktarını ve girişimlerin performanslarını daha yüksek düzeye çıkarmayı hedeflemektedir. Son on yılın ortalama verilerine bakıldığında, Türkiye'de yılda açılan 100 işletmeye karşılık 28 işletme kapanmaktadır. Girişim sayılarının az olmasına rağmen Türkiye'de, girişimlerin hayatta kalması açısından sorun yaşadığı söylenebilir. Bu verilerden yola çıkarak, çalışmanın temel problemi, girişimlerin başarılı olması için girişimcilerin ne tür kaynaklara (sermayelere) ihtiyacı olduğudur. Bu problemin çözümüne katkı sağlamak amacıyla, bu makalenin temel amacı, "girişimci sermaye türlerinden hangisinin girişimlerin başarısı için daha çok olumlu etkiye sahip olduğunu saptayabilmek ve bu konuda öneriler geliştirmek" olarak belirlenmiştir. Bu amaca ulaşabilmek için geriye dönüş hızı ve oranı yüksek olan anket metodu tercih edilmiştir. TR42 bölgesinde (Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illeri) faaliyet yürüten girişimcilerden anket metodu ile veri toplanmıştır. Elde edilen 407 cevaplandırılmış anket, istatistiksel yöntemler ve araçlarla analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, girişim başarısına en fazla etkisi olan sermaye türünün, girişimcinin insan sermayesi olduğu belirlenmiştir. Sırasıyla girişimcinin finansal sermayesi ve girişimcinin sosyal sermayesinin de girişim başarısı üzerinde olumlu etkisi olduğu saptanmıştır. Ancak bu sermaye türlerinin girişimcinin insan sermayesi üzerindeki olumlu etkisinin, girişimin başarısı üzerindeki olumlu etkisinden daha fazla olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında, incelenen üç bireysel sermaye türü de girişim başarısı için çok önemlidir. Girişimcilik sürecinin desteklenmesinde Devlet kurumlarına başvuranların çoğunluğu (%65,8) destek almıştır. Ancak hiç başvuru yapmayanların oranı (%70,5) çok yüksek çıkmıştır.

**Jel Kodları:** M13, M21, L25, Z13, D31, E22

**Anahtar Kelimeler:** Girişimci, Girişimcilik, Girişimci Sermayesi, İnsan Sermayesi, Sosyal Sermaye, Finansal Sermaye, Girişim Başarısı

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Gör., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, ayhan.terzibas@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9738-5917

<sup>2</sup> Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İşletme Bölümü, tahirimutlu@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8964-2696

<sup>3</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İşletme Bölümü, kavcar\_b@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4022-0529



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaoconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

---

#### Abstract

Entrepreneurship has become an increasingly important concept due to the role it plays in the economic growth and development of countries and in increasing social welfare. In order to develop entrepreneurship in Türkiye, some state institutions aim to increase the number and success rates of entrepreneurs with financial and managerial training and support. When we look at the average data of the last ten years, 28 businesses are closed compared to 100 businesses opened annually in Türkiye. It can be said that there are problems in terms of the survival of enterprises in Türkiye where the number of enterprises is not low. Based on these data, the main problem of our study is what kind of resources (capital) entrepreneurs need in order for the enterprises to be successful. In order to contribute to the solution of this problem, the main purpose of this paper has been determined as "to determine which of the types of entrepreneur's capital has the most positive effect on the success of enterprises and to develop suggestions in this regard." In order to achieve this aim, the survey method with a high return speed and rate was preferred. Data were obtained from entrepreneurs operating in the TR42 region (Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli and Yalova provinces) by survey method. The 407 answered questionnaires were analyzed with statistical methods and tools. As a result of the analysis, it has been determined that the type of capital that has the most impact on enterprise success is the entrepreneur's individual human capital. It has been determined that the financial capital of the entrepreneur and the social capital of the entrepreneur have a positive effect on the success of the enterprise, respectively. However, it can be said that the positive effect of these types of capital on the human capital of the entrepreneur is more than the positive effect on the success of the enterprise. Seen from this perspective, all three types of individual capital we examined are crucial to enterprise success. The majority (65.8%) of those who applied to State institutions in supporting the entrepreneurial process received support. However, the rate of those who did not apply at all (70.5%) was very high.

**Jel Codes:** M13, M21, L25, Z13, D31, E22

**Keywords:** Entrepreneur, Entrepreneurship, Entrepreneurial Capital, Human Capital, Social Capital, Financial Capital, Venture Success

## 1. Giriş

Üretim faktörlerinden biri olarak kabul edilen girişimci, ekonomi içerisinde oynadığı rolden dolayı on yıllardır ekonomi, yönetim, psikoloji ve sosyoloji gibi bilim dallarının dikkatini çeken bir karakterdir. Özellikle ekonomi düşünürleri ve araştırmacıları girişimciliğe çok önem vermişlerdir. Girişimcilik kavramı ekonomi tarihinde yeni değildir. Birçok düşünür girişimcilik ile ekonomik kalkınma arasında güçlü bir ilişki olduğunu savunmuştur (Saijad vd., 2020: 152). Schumpeterci görüşe göre girişimcilik süreci bir ülkenin/bölgenin ekonomik kalkınmasındaki anahtar faktörlerden birini oluşturmaktadır (Toma vd., 2014: 436). Ülkelerin ekonomik ve sosyal açıdan kalkınması sürecinde, girişimler çeşitli sorumluluklar üstlenmektedir.

Girişimcilik, geri kalmış bölgelerde ekonomik kalkınmayı artırmaya yönelik temel bir mekanizma olmanın yanında iş yaratmanın ve kişi başına düşen gelir artışını artırmanın yollarından biridir (Shane, 2007). Girişimciler, yeni işletmeleri hayata geçirip ekonomik sisteme katılmasını mümkün kılarak, istihdama, üretime, rekabet artışına, teknolojinin gelişmesine ve toplumsal refahın artışına fayda sağlarlar. Sağladıkları bu faydalar ve üstlendikleri sorumluluklar, girişimlerin ekonomiler için önemli unsurlar olduğunun yaygın bir şekilde kabul edilmesine sebep olmuştur (Alvarez vd., 2011: 121). Girişimlerin ve organizasyonların, yaratıcılık ve rekabet gücü yardımıyla ekonominin üretkenliğini, kapasitesini ve boyutunu arttırdığı düşünülmektedir (Zanjirchi vd., 2019). Başta merkezi yönetimler olmak üzere, bilim insanları, sivil toplum kuruluşları, hane halkları, çalışanlar, işsizler ve yatırımcılar, girişimci sayısının artmasını önemsemektedirler. Girişimci sayısının artışının önemi yanında, girişimcilerin ekonomik sisteme katılmasını sağladığı işletmelerin hayatta kalması, büyümesi ve başarılı olması da önemli bir konudur.

Türkiye’de girişimciliğin geliştirilmesi ve girişimlerin ihtiyaç duyduğu kaynakların sağlanması için çeşitli devlet kurum ve kuruluşları destek vermektedir. En başta Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) “Yeni Girişimci Desteği”, “Araştırma-Geliştirme, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri”, “İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri”, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) Finansman Destekleri”, “İş Geliştirme/ Teknoloji Geliştirme Merkezi (İŞGEM/TEKMER) Destekleri”, “Rehberlik ve Danışmanlık Hizmetleri” ve “Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı” programları ile girişimcilere ve girişimlere destekler vermektedir (KOSGEB, 2023). Türkiye’de girişimcilere destek veren en büyük kurumlardan biri olan T.C. Ekonomi Bakanlığı, nitelik ve nicelik bakımından oldukça üstün destek paketlerine sahiptir. İhracat destekleri, yatırım destekleri ve hizmet sektörü destekleri ile girişimcilerin ihtiyaçlarını karşılamaktadır (ticaret.gov.tr, 2023). Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği (TESKOMB), Esnaf ve Sanatkarlar Odalarına üye küçük ve orta boy işletme sahiplerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere finansal destekler vermektedir. Devlet Planlama Teşkilatı koordinasyonunda faaliyet gösteren kalkınma ajansları, sürdürülebilir kalkınma sağlanması amacıyla girişimcilere ve mevcut girişimlere finansal ve yönetsel destekler vermektedir. Bu destekler ile Türkiye’de girişimciliğin ve girişimcilik sürecinin nitelik ve nicelik bakımından geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Girişimci kavramını ilk ortaya atan düşünür Richard Cantillon, girişimciyi, ticari yargılarda bulunup belirsizlik ortamında risk alarak kâr için değiş tokuş yapan kişi olarak tanımlamıştır.

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaoconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Alana en önemli katkılardan birini yapan Schumpeter (1936), girişimciyi ekonomik kalkınmanın kilit şahsiyeti olan aktif, dengesiz, yenilikçi ve yıkıcı bir kuvvet olarak tanımlamıştır. Kirzner (1979), girişimciyi başka bir açıdan değerlendirmiş ve girişimcinin, kâr fırsatlarına karşı uyanık olan ekonomik dengeleyici kimliğini vurgulamıştır (Hébert & Link, 1989).

Girişimcilerin, girişimcilik faaliyeti sırasında ortaya çıkardıkları girişimlerin başarısı, birçok bilim insanının ilgisini çekmiştir ve bu başarının sağlanması için ihtiyaç duyulan kritik başarı faktörleri ile ilgili sayısız çalışma yapılmıştır. İşletmeler için kritik başarı faktörleri, kuruluşun başarısını sağlamak için iyi gitmesi gereken unsurlardır. Bu unsurlar, yüksek performans elde etmek için sürekli ve özenli bir dikkat gerektiren yönetsel ve girişimsel alanları belirtirler (Boynton & Zmud, 1984). Ülgen & Mirze (2010), bu başarı faktörlerinin işletmenin kontrol edebildiği iç çevreden ve kontrolü dışındaki dış çevreden kaynaklandığını vurgulamıştır. Kontrol edilemeyen dış çevre faktörleri arasında, ekonomik, politik, hukuki, sosyal, kültürel ve toplumsal çevreden bahsedilebilir. Bu ve benzeri birçok çevresel faktör girişimlerin başarısı üzerinde rol oynamaktadır. İç çevre denildiğinde, işletmenin girişimcisi, yöneticileri, çalışanları, müşterileri, tedarikçileri, mevcut ve potansiyel rakipleri kapsam içinde değerlendirilmektedir. İç ve dış çevre faktörlerinin başarı üzerindeki etkisi işletmeler açısından farklılık göstermektedir.

Birçok unsurun girişim başarısını etkilediği kabul edilmekle beraber, bu unsurların başarıya etkisi üzerinden önceliklendirilmesi mümkündür. Geçmiş çalışmalara bakıldığında, girişim başarısındaki en önemli etkenin fiziksel sermaye ve bu sermayenin yapısı olduğuna dair düşünceler vardı. Yakın tarihten günümüze kadar yapılan ve halen yapılmakta olan akademik çalışmalar, girişimcinin, yöneticinin, liderin bazı özelliklerinin veya kaynaklarının, başarı için en önemli unsurlar olduğunu vurgulamaktadır (Akdemir, 2003).

Bu makalede, girişimcinin bazı kaynaklarının girişim başarısına etkisi incelenmiştir. Girişimcinin kaynakları içerisinde, girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu bazı sermaye türleri birçok düşünürün dikkatini çekmiştir. Erikson'un (2002) belirttiğine göre sermaye teorisyenleri, fiziksel sermaye, finansal sermaye, beşeri sermaye, sosyal sermaye ve örgütsel sermayeyi, sermaye türleri olarak literatüre sunmuştur. Bu sermaye türleri, girişimcilik araştırmacılarının ilgisini çekmiş ve sahip olunan sermaye türlerinin girişimcilik sürecine etkileri ile ilgili (Bkz: Bourdieu, 1986; Bates, 1990; Brüderl, Preisdörfer & Ziegler, 1992; Dollinger, 1995; Cooper, Gimeno-Gascon & Woo, 1997; Gimeno Folta, Cooper & Woo, 1997; Boden & Nucci, 2000; Firkin, 2001; Adler & Kwon, 2002; Brush, Carter, Greene, Hart & Gatewood, 2002; Hospers & van Lochem, 2002; Carter, Brush, Greene, Gatewood & Hart, 2003; Davidsson & Honig, 2003; Sirmon & Hitt, 2003; Cope, Jack & Rose, 2007; Shaw, Lam & Carter, 2008; Stringfellow & Shaw, 2009) birçok çalışma yapılmıştır.

Girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu sermaye türlerine bakıldığında, Sahasranamam & Nandakumar'a göre (2020), insan sermayesi, finansal sermaye ve sosyal sermaye, bireysel sermaye türlerinin en önemlileridir.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

## 2. Literatür Taraması

Girişimcilerin bireysel sermayeleri birçok akademik çalışmanın odak noktası olmuştur. Bu çalışmalarda, sermaye türlerinden insan sermayesi, sosyal sermaye ve finansal sermaye, işletmelerin veya girişimcilerin başarısına ciddi etkileri olan sermaye türleri olarak belirtilmiştir.

Başarı çok boyutlu bir kavramdır ve birçok farklı açıdan değerlendirilebilir. Girişim başarısı da farklı açılardan değerlendirmelere tabi tutulmuş bir kavramdır. Venkatraman & Ramanujam, (1986) girişim başarısının, örgüt etkililiğinden kaynaklanan örgütsel performansı ile değerlendirilmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu çerçevede bir işletmenin başarısı, örgütsel performans göstergeleri kullanılarak ölçülmektedir. Kaplan & Norton'a (1992) göre girişimlerde performansın doğru değerlendirilebilmesi için mali ve mali olmayan göstergelerin birlikte kullanılması gerekmektedir.

Bu çalışmada girişimcilerin bireysel sermaye türlerinin girişim başarısına ve ya girişim başarısının herhangi bir faktörüne etkisini inceleyen çalışmalar taranmış ve tablo haline getirilmiştir. İnsan sermayesi kavramının temelinde bilgi ve deneyim olmak üzere iki temel özellik yatmaktadır (Becker, 2009). Ancak sadece bu iki özellik ile kavramı açıklamak için yetersiz kalmaktadır. İnsan sermayesi, işgücünün üretken becerileri, yetenekleri, sağlığı, eğitimi, deneyimi ve uzmanlık stokudur (Goldin, 2016). Becker (1975) insan sermayesini genel ve spesifik insan sermayesi olarak iki boyutta incelemiştir (Becker, 2009). Genel insan sermayesi, bireylerin hem örgün eğitim hem de mesleki deneyim yoluyla edindiği genel bilgiyle ilgilidir. Spesifik insan sermayesi ise, bireyin yeni firmadaki işine doğrudan uygulanabilecek bireylerin yeteneklerinden oluşur (Colombo vd., 2004). İnsan sermayesi yaklaşımları girişimciliğe genişletildiğinde, bir girişimcinin genel (yani eğitim ve iş deneyimi) ve girişimciliğe özgü insan sermayesi profiline (yani iş sahibi olma deneyimi, yönetsel yetenekler, girişimcilik yetenekleri ve teknik yetenekler) ilişkin girdiler, insan sermayesinin kapsamını oluşturmaktadır (Üçbaşaran vd., 2008). Literatür taraması sonucunda karşılaşılan, girişimcinin insan sermayesinin girişim başarısı veya onun faktörleriyle ilgisini inceleyen çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

**Tablo 1: Girişimcinin İnsan Sermayesi ile İlgili Çalışmalar**

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Bates (1990)	İşletme Uzun Ömürlülüğü	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (1992)	İşletme Ölüm Oranını Etkileyen Faktörler	Kuvvetli, doğrudan ve dolaylı etkileri bulunmaktadır.
Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)	İşletme Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Honig (1998)	Ortalama Gelir	Pozitif etkisi vardır.
Carter, Brush, Greene, Gatewood & Hart (2003)	Fon Bulma Olasılığı	Pozitif etkisi vardır.
Bosma, Praag, Thurik & Wit (2004)	Girişimcilik Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Kim, Aldrich & Keister (2006)	Girişimciliğe Başlama	Pozitif etkisi vardır.
Marvel & Lumpkin (2007)	Yenilikçilik	Çok kuvvetli etkisi bulunmaktadır.
Üçbaşaran, Westhead & Wright (2008)	Fırsat Belirleme ve Takip Etme	Anlamlı ilişkisi vardır.
Unger, Rauch, Frese & Rosenbusch (2011)	Girişimsel Başarı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Santarelli & Tran (2013)	Yeni Doğan Firmaların Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Felicio, Couto & Caiado (2014)	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Performansı	Güçlü etkisi bulunmaktadır.

İnsan sermayesi bireyin niteliklerinin, becerilerinin veya deneyiminin bir birleşimi iken, sosyal sermaye kişinin kendi sosyal etkileşimlerinden ve ağlarından kaynaklanan gerçek veya potansiyel değerler ve faydalardır (Santarelli & Tran, 2013). Sosyal sermaye, toplumsal ve bireysel düzeyde değerlendirilebilen bir sermaye türüdür ve toplum veya bireye ait sosyal ilişkiler ile ulaşılabilen tüm kaynakların toplamı olarak tanımlanabilir (Nahapiet & Ghoshal 1998). Bireyin sosyal sermayesi, bireyin kişisel sosyal ağının üyelerinin sahip olduğu ve bu ilişkilerin geçmişinin bir sonucu olarak bireyin kullanımına sunulabilen kaynakların toplamı olarak tanımlanmaktadır (Van der Gaag & Snijders 2004: 200). Girişimciler açısından sosyal sermaye, genel olarak istenen sonuçları elde etmek için ilişkilerden kaynak çıkarma ve kullanma yeteneği olarak anlaşılmaktadır (Adler & Kwon, 2002). Girişimcilerin bireysel olarak sahip olduğu sosyal sermaye birçok araştırmacının ilgisini çekmiştir. Bu alanda yapılan çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

**Tablo 2: Girişimcinin Sosyal Sermayesi ile İlgili Çalışmalar**

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Duchesneau & Gartner (1990)	İşletme Başarısı	Pozitif etkisi vardır.
Burt (1992)	Girişimcilik Fırsatı Oluşturma	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Honig (1998)	İşletme Karlılığı	Pozitif etkisi vardır.
Baron & Markman (2000)	Girişimci Başarısı	Pozitif etkisi vardır.
Davidsson & Honig (2003)	İşe Başlama, Satış ve Kar Elde Etme	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Liao & Welsch (2005)	İşletme Kurma	Pozitif etkisi vardır.
Shaw, Lam & Carter (2008)	Hizmet İtibarı ve Firma Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Bastié, Cieply & Cussy (2013)	Girişimciliğe Giriş Şekilleri	Anlamli ilişkisi vardır.
Santarelli & Tran (2013)	Yeni Doğan Firmaların Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Stam, Arzlanian & Elfring (2014)	Küçük Firma Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Sahasranamam & Nandakumar (2020)	Sosyal Girişimciliğe Başlangıç	Pozitif yönlü ilişki vardır.

Bireysel sermaye türlerinden bir diğeri de finansal sermayedir. Finansal sermaye, işletmeler ve sahipleri için yeni girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak, stratejiler belirleyerek uygulamak ve diğeri işletme faaliyetlerini yürütmek amacıyla kullanabilecekleri paraya dönüştürülebilen tüm kaynak türlerinin toplamıdır (Ireland vd., 2003). Ireland vd.ne (2003) göre finansal sermaye, ekipman olarak maddi kaynaklar veya insan sermayesi gibi maddi olmayan kaynaklar olmak üzere diğeri kaynakları elde etmek için kullanılabilir, aynı zamanda girişimcilik fırsatlarını keşfetmede özgürlükte sağlar. Araştırmacılar finansal sermaye ile ilgili sayısız çalışma yapmıştır. Ancak girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu finansal sermaye yaklaşık son otuz yıldır üzerinde çalışma yapılan bir konu haline gelmiştir. Bu alanda yapılan çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 3: Girişimcinin Finansal Sermayesi ile İlgili Çalışmalar**

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)	İşletme Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Chandler ve Hanks (1998)	Risk, Olumsuzluk ve Hatadan Korunma	Pozitif etkisi vardır.
Kim, Aldrich & Keister (2006)	Girişimciliğe Başlama	İlişki saptanmamıştır.
Coleman (2007)	İşletme Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Fatoki (2011)	İşletme Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Çetindamar, Gupta, Karadeniz & Eğrican (2012)	Girişimci Olma Olasılığı	Pozitif etkisi vardır.
Bastié, Cieply & Cussy (2013)	Girişimciliğe Giriş Şekilleri	Anlamli ilişkisi vardır.
Xavier-Oliveira, Laplume & Pathak (2015)	Fırsat Girişimciliğine Başlangıç	Pozitif yönlü ilişki vardır.

Yapılmış çalışmalar incelendiğinde girişimcinin insan sermayesinin, sosyal sermayesinin ve finansal sermayesinin işletme başarısına pozitif etkileri olduğu saptanmıştır. Bu sermaye türlerinin hangisinin başarı için daha önemli olduğu ise değerlendirilmemiştir. Literatürdeki bu eksikliğin doldurularak, girişimcilik sürecini çeşitli araç ve imkânlarla destekleyen kurum ve



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

kuruluşlara öneriler sunulması, mevcut ve potansiyel girişimcilerin hangi bireysel sermaye türüne yatırım yapmaları gerektiği ile ilgili fikir verilmesi hem bilimsel hem toplumsal hem ekonomik hem de sosyal faydalar sağlayacaktır.

### 3. Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde, araştırma amacı, problemleri, sınırlılıkları, kullanılan yöntem, araştırma evreni, örnekleme, veri toplamak amacıyla kullanılan araçlar ve hipotezleri kısımlarına yer verilmiştir.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı

Türkiye'deki girişimlerin başarısızlıklarını ortadan kaldırmak veya başarısızlık oranlarını azaltabilmek için, girişimcilerin yeterince üzerinde durmadıkları, önem vermedikleri veya farkında olmadıkları girişimci sermayesi çeşitlerinin hangilerine ne ölçüde sahip olduklarının belirlenmesi, bu durumun girişim başarılarına etkisinin ortaya konulması, başarısızlığa neden olan sorunların belirlenmesi ve çözüm önerilerinin sunulması gerekmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, bahsedilen ihtiyacı karşılamak için, girişimcinin sermaye türlerinden hangisinin girişimlerin başarısı için daha çok olumlu etkiye sahip olduğunu saptayabilmek ve bu konuda öneriler geliştirmektir.

#### 3.2. Araştırmanın Problemi ve Soruları

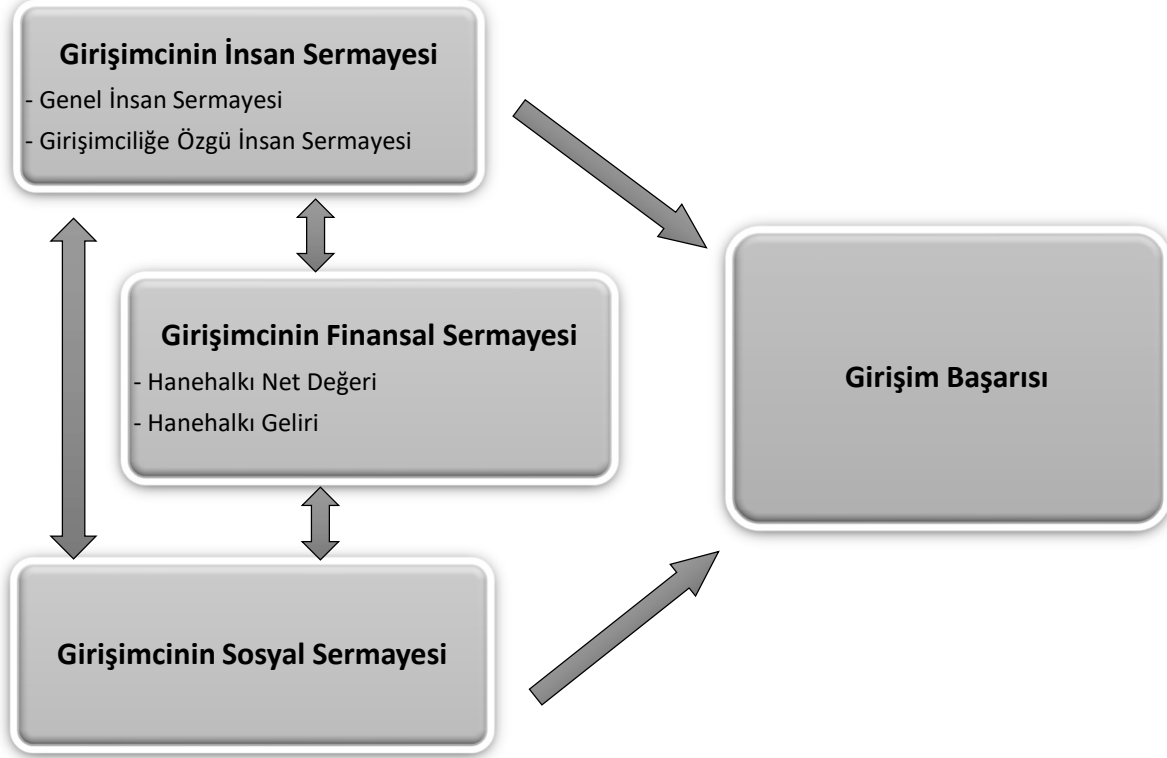
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) sunduğu verilere göre, Türkiye'de son on yılın ortalamasına bakıldığında, yılda ortalama yaklaşık 116.000 işletme açılmaktadır. Aynı dönemde Türkiye'de açılan her 100 işletmeye karşılık yaklaşık ortalama 28 işletme kapanmaktadır (TOBB, 2021). Yeni açılan işletme sayısının az olmadığı Türkiye'de girişimciliğin yeterli düzeyde yapıldığını söyleyebiliriz. Ancak kapanan işletme sayısı girişimlerin istenen başarı düzeyine ulaşmakta sıkıntı yaşandığını göstermektedir.

Bu verilerden yola çıkarak, çalışmanın temel sorusu, girişimlerin başarılı olması için girişimcilerin hangi bireysel sermaye türlerine, ne oranda ihtiyacı olduğudur?

#### 3.3. Araştırmanın Modeli

Araştırmada girişimcinin bireysel sermaye türlerinden, insan sermayesi, sosyal sermaye, finansal sermaye ve girişim başarısı ile ilgili literatür taraması yapılmış ve bu sermaye türlerinin girişim başarısına etkileri olduğu varsayımıyla bir araştırma modeli tasarlanmıştır. Ayrıca bu sermaye türlerinin birbirleri ile olan ilişkileri ve birbirlerine etkileri olduğu varsayımı, model tasarımını şekillendirmiştir.

**Şekil 1: Araştırmanın Modeli**



Modelde sunulan girişimcinin insan sermayesi, sosyal sermayesi ve finansal sermayesi, girişim başarısını etkileyen faktörler, bağımsız değişkenler ve bu değişkenlerden etkilenen girişim başarısı ise bağımlı değişken olarak belirlenmiştir.

### 3.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmada Türkiye’deki tüm işletmelerin girişimcileri ana kütle (evren) olarak belirlenmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK, 2022) verilerine göre, 2021 yılsonu itibariyle Türkiye’de 4.295.233 işletme bulunmaktadır. Araştırmanın yapılmasını mümkün kılabilmek için ana kütle temsil etme yeteneğine sahip olabilecek bir araştırma evreni için inceleme yapılmıştır. Bu çalışmada araştırma evreni olarak Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illerini kapsayan TR42 istatistiksel bölgesi seçilmiştir.

TR42 bölgesinde 2021 yılı sonu itibariyle 189148 işletme bulunmaktadır. TR42 olarak belirlenen evrende, güvenilirlik sınırları % 95 olması için hata payı % 5 olarak öngörülmüştür. Bu hata payı ve güvenilirlik sınırı çerçevesinde hesaplamalar yapılmış ve örneklem için minimum büyüklük 384 olarak belirlenmiştir. Araştırma evreninin içinden örneklem seçilmesi için tabakalı örnekleme uygulanmıştır. Araştırma örneklemini, TR42 bölgesindeki 5 ilde bulunan işletme sayılarına orantılı olacak şekilde seçilmiştir. TR42 bölgesinden 442 adet anket toplanmıştır. İncelemeler sonucu 35 adet anket geçersiz kabul edilmiş ve toplam 407 adet anketin verileri araştırmada kullanılmıştır.

Araştırmaya katılan bireylerin işletmelerinin bulunduğu illerin dağılımı incelendiğinde Kocaeli’nden 192 (%47,2), Yalova’dan 33 (%8,1), Sakarya’dan 110 (%27), Düzce’den 40 (%9,8)

ve Bolu'dan da 32 (%7,9) girişimci çalışmaya dâhil edilmiştir. Çalışmaya dâhil edilen işletme sayıları evrenle orantılı olmuştur.

### 3.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışma Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illerinden oluşan TR42 Doğu Marmara Bölgesi'nde yürütülmüştür.

1. TR42 Doğu Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren girişimcileri kapsamakta olduğu için, bu bölgedeki girişimcilerin görüşleri ve paylaştıkları, paylaşmaya istekli oldukları bilgiler ile sınırlıdır.
2. Araştırmadan elde edilecek bulgu ve sonuçlar, kullanılan veri toplama araçlarından sağlanabilecek verilerle sınırlıdır.
3. Araştırmadan elde edilecek bulgu ve sonuçlar, anketlerin uygulandığı zaman aralığında elde edilebilen veriler kullanılarak yorumlanmaktadır.

### 3.6. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları ve Yöntemi

Çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Girişimcilerin sahip olduğu bireysel sermaye türlerinin girişim başarısına etkisini ölçmek için, TR42 bölgesi girişimcilerinin, daha önceden kullanılmış, geçerlik, güvenilirlik analizleri yapılmış ve gerekli izinleri alınmış hazır ölçekler ve demografik sorular ile hazırlanan anketi cevaplandırmaları istenmiştir.

**Finansal Sermaye Ölçeği:** Finansal sermaye değişkeni için Kim vd.nin (2006) çalışmalarından yararlanılmıştır. Finansal sermaye hane halkı net değeri ve hane halkı gelirlerinden oluşmaktadır. Kim vd. (2006: 11) makalede, ölçekle ilgili aşağıdaki ifadelere yer vermiştir. "Finansal kaynak için iki ölçü kullandık. Hane halkı net değeri ile gelir arasındaki korelasyon düşük (0.29) çıktı ve önceki araştırmalarla tutarlıydı. Bu iki değişkenin birlikte bir bireyin mali refahının birleşik bir resmini sağladığını gösteriyor. Hane halkı net değeri, toplam varlıkların (örn. fiziksel mülkler ve birincil konut dahil yatırımlar) ve ödenmemiş borcun (örn. ipotek, ev özkaynakları ve araba kredileri) net değerini içerir. Doğrusal olmayan bir ilişki öngörerek ham zenginlik değişkenini ikinci dereceden bir terime dönüştürdük. Servetin bir girişimci olmakla nasıl ilişkili olduğuna dair daha doğru bir değerlendirme için, servetin sıfırdan küçük veya ona eşit olduğu durumlar da dahil olmak üzere tüm vakaları sakladık. Hane halkı geliri, işten, devlet transferlerinden, emekli maaşlarından ve önceki yıl vergi öncesi tüm diğer kaynaklardan elde edilen geliri içerir." Ölçekte kullanılan sorular ayrıca Federal Rezerv Kurulu tarafından (Amerika Birleşik Devletleri) belirli aralıklarla yürütülen Tüketici Finansmanı Araştırması'nda da kullanılmaktadır.

**Sosyal Sermaye Ölçeği:** Sosyal sermaye değişkeninin ölçümü için Karabey (2009) tarafından, Tsai & Ghoshal'ın (1998) ölçeklerinden yedi, Liao & Welsch'in (2005) ölçeklerinden iki madde alınarak oluşturulmuş ölçek için izin alınmış ve kullanılmıştır.

**İnsan Sermayesi Ölçeği:** İnsan sermayesi değişkeninin ölçümü için Uygun (2011) tarafından, Marvel & Lumpkin (2007), Üçbaşaran vd. (2003; 2008), Hills vd. (1997) ile Chandler & Hanks'in (1998) çalışmalarındaki ölçeklerden yararlanılarak geliştirilmiş genel insan sermayesi ve girişimciliğe özgü insan sermayesi ölçekleri kullanılmıştır.

**Girişim Başarısı Ölçeği (Rakiplere Göre Genel İşletme Performansı):** Genel işletme performansı değişkeninin ölçümü için Zerenler'in (2005) işletmelerin genel performanslarını ölçmek üzere kullandıkları ölçek kullanılmıştır. Zerenler'in (2005) belirttiği üzere, işletmelerin genel performanslarını ölçmek üzere kullandıkları ölçek, Das & Narasimhan (2001) ile Bititci vd. (2000) tarafından kendi çalışmalarında kullanılan ölçeklerin maddelerinden yararlanılarak geliştirilmiştir. Geliştirilmiş olan bu ölçekte işletmenin girişimci, sahip veya yöneticilerine sorular yöneltilmiştir. Bu sorularda kendi işletmelerinin performansını, rakiplerine göre değerlendirmeleri talep edilmiştir.

#### 4. Bulgular ve Yorumlar

Araştırmanın amacı kapsamında çıkarımsal istatistik işlemleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular tablolaştırılmış ve uygun şekilde yorumlanmıştır. Çalışmada eğitim düzeyi, günümüze kadarki çalışılan toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyimi süresi genel insan sermayesini (GİS); arkasından gelen ve 12 maddeden oluşan ifadeler, girişimciliğe- işe özgü (spesifik) insan sermayesini (SİS) temsil etmektedir. Çalışmanın bu bölümünde, girişimciliğe- işe özgü insan sermayesi yerine "spesifik insan sermayesi" kavramı kullanılmıştır. Genel insan sermayesi (GİS) ve spesifik insan sermayesinin (SİS) toplamı da girişimcinin insan sermayesi (İS) olarak adlandırılmaktadır. Bununla birlikte ölçekte ikinci kısımda bulunan ve 9 maddeden oluşan ifadeler girişimcinin sosyal sermayesini (SS); son kısımda bulunan 7 ifade ise girişim başarısını (GB) ifade etmektedir. Ayrıca hane halkı toplam net değeri ile yıllık toplam gelir miktarı, girişimcinin finansal sermayesini (FS) temsil etmektedir.

##### 4.1. Katılımcılara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Yapılan bu çalışmada eğitim düzeyi, günümüze kadarki çalışılan toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyimi süresi genel insan sermayesini (GİS) ifade etmektedir. Bununla birlikte katılımcıların spesifik insan sermayesini (SİS) ölçmek amacıyla 12 maddelik, sosyal sermaye (SS) düzeylerini ölçmek için 9 maddelik ve girişim başarısı (GB) düzeylerini belirlemek amacıyla da 7 maddelik bir ölçek girişimcilere yöneltilmiştir.

**Tablo 4: Katılımcıların Genel İnsan Sermayesinin (GİS) Tanımlayıcı İstatistikleri**

		N	%
Eğitim Düzeyiniz	Lise ve öncesi	165	40,5
	Lisans	213	52,3
	Lisansüstü	29	7,1
Toplam İş Deneyim Süresi	1-6 yıl	72	17,7
	7-12 yıl	98	24,1
	13-18 yıl	83	20,4
	19-24 yıl	79	19,4
	25 yıl ve üzeri	75	18,4
Toplam İşletme Deneyimi Sayısı	1 adet	25	6,1
	2 veya 3 adet	226	55,5
	4 ve üzeri	156	38,3

Araştırmaya katılan bireylerin eğitim düzeyleri incelendiğinde 165'i (%40,5) lise ve öncesi, 213'ü (%52,3) lisans ve 29'u ise (%7,1) lisansüstü eğitim seviyesine sahiptir. Katılımcıların günümüze kadarki sahibi olarak veya sahibi olmadan çalışmış olduğu toplam işletme sayısı incelendiğinde 25'inin (%6,1) 1 adet, 226'sının (%55,5) 2 veya 3 adet, 156'sının da (%38,3) 4 ve üzeri sayıda işletmede çalıştığı görülmüştür. Bununla birlikte yine günümüze kadarki toplam iş deneyim süreleri sorulduğunda 72'si (%17,7) 1-6 yıl, 98'i (%24,1) 7-12 yıl, 83'ü (%20,4) 13-18 yıl, 79'u (%19,4) 19-24 yıl ve 75'i de (%18,4) 25 yıl ve üzeri süredir iş deneyimine sahip olduğunu ifade etmiştir.

**Tablo 5: Katılımcıların Gelirleri ve İş Yerleri ile Alakalı Tanımlayıcı İstatistikler**

	Minimum	Maksimum	Ort.	Std. Sap.
<b>Geçen yıl tüm kaynaklardan ve vergiler hariç toplam hane geliriniz ne kadardı?</b>	24 bin TL	5 milyon 400 bin TL	232.938,57	417.869,11
<b>Hane halkının mevcut net değeri sizce nedir?</b>	-300 bin TL	75 milyon TL	3.930.592,14	7.459.751,78
<b>İşletme Deneyim Sayısı</b>	1,00	11,00	3,26	1,62
<b>İş Deneyimi Süresi</b>	1,00	54,00	16,54	9,98

Araştırmaya katılan bireylerin tüm kaynaklardan ve vergiler hariç bir önceki yılki toplam hane gelir düzeyleri incelendiğinde minimum 24 bin TL, maksimum 5 milyon 400 bin TL olmak üzere ortalama 232.938,57 TL olduğu görülmüştür. Katılımcıların hane halkının mevcut net değerine bakıldığında ise en düşük 300 bin TL borç (-300 bin TL), en yüksek 75 milyon olmak üzere ortalama 3.930.592,14 olduğu belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan girişimcilerin günümüze kadarki kapatılan, satılan ve mevcut toplam işletme sayısının minimum 1 maksimum 11 olmak üzere ortalama 3,26 olduğu belirlenmiştir. İşletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki iş deneyiminin ise en azı 1 yıl en fazlası 54 yıl olmak üzere ortalamasının 16,54 yıl (yaklaşık 17 yıl) olduğu görülmüştür.

#### **4.2. Araştırmada Kullanılan Ölçeğe İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Elde edilen sonuçlara göre katılımcıların spesifik insan sermayesi (SİS) düzeylerinin en yüksek, girişim başarısı (GB) düzeylerinin ise en düşük seviyede olduğu görülmüştür. Katılımcıların SİS'in maddelerinden cevaplamış oldukları en yüksek ortalamaya sahip maddenin "En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir." ifadesi; en düşük ortalamaya sahip maddenin ise "Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir." ifadesi olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca göre katılımcılar uygulama noktasında işletmelerinin işleyişi, incelikleri, dikkat edilmesi gereken hususları başta olmak üzere işleri ile alakalı meselelerde yeterince bilgi sahibi olduklarını ve oldukça özgüvene sahip olduklarını belirtmişlerdir. Ancak teorik anlamda işleri ile alakalı akademik tespitlerde araştırmacı veya analistlerin daha fazla bilgi sahibi olacakları kanaatini taşımamaktadırlar.

Bununla birlikte katılımcıların sosyal sermaye (SS) maddelerinden cevaplamış oldukları en yüksek ortalamaya sahip maddenin "Sosyal çevremdeki kişilerle yakın ilişkilerim var." ifadesi; en düşük ortalamaya sahip maddenin ise "Ailemden ve akrabalarımın pek çok kişi yeni

işletme kurmuştur.” ifadesi olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca göre katılımcıların sosyal çevrelerinin geniş olduğu, etraflarında bulunan kişilerle yakın ilişki kurabildikleri görülmektedir. Buna karşın ailelerinden veya akrabalarından örnek alabilecekleri, tecrübelerinden yararlanabilecekleri yeni işletme açmış fazla kimsenin olmadığını ifade etmişlerdir.

Son olarak işletmecilerin girişim başarısı (GB) maddelerinden almış oldukları ortalama puanlar incelendiğinde en yüksek puana sahip ifadenin “Rakiplere göre müşteri memnuniyeti sağlama” maddesi; en düşük puana sahip ifadenin ise “Rakiplere göre işletmenin pazar payı” maddesi olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre katılımcılar müşteri memnuniyeti sağlamada çoğunlukla kendilerini rakiplerine göre daha başarılı görüyorlarken pazar payında bu başarı oranının biraz daha düşük olduğu kanaatindedirler.

Ayrıca verilere ilişkin çarpıklık ve basıklık katsayılarına bakılmıştır. Bu değerlerin  $\pm 2$  aralığında çıkması verilerin normal dağılımından geldiğini ifade etmektedir (İpek & Mutlu, 2022). Bu nedenle ölçüğe ilişkin yapılacak çıkarımsal istatistik analizlerinde parametrik teknikler kullanılmıştır.

**Tablo 6: Araştırmada Kullanılan Ölçüğe İlişkin Verilen Cevapların Toplam Puanları**

	Madde Sayısı	Minimum	Maximum	$\bar{X} \pm SS$
<b>Spesifik İnsan Sermayesi (SİS)</b>	12	30,00	60,00	47,87 $\pm$ 6,25
<b>Sosyal Sermaye (SS)</b>	9	15,00	45,00	35,12 $\pm$ 5,09
<b>Girişim Başarısı (GB)</b>	7	7,00	35,00	27,14 $\pm$ 4,78

Araştırmaya katılan bireylerin spesifik insan sermayesi değişkeninden (SİS) alabilecekleri en yüksek toplam puan 60, en düşük toplam puan ise 12’dir ve yüksek puanlar spesifik insan sermayesi düzeyinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların minimum 30 puan aldıkları; ortalama puanlarının da oldukça yüksek olduğu (48/60=%80) görülmektedir. Elde edilen bu sonuç katılımcıların spesifik insan sermayesi düzeylerinin oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların sosyal sermayeden (SS) alabilecekleri en yüksek toplam puan 45, en düşük toplam puan ise 9’dur ve yüksek puanlar sosyal sermaye düzeyinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların minimum 15 puan aldıkları; ortalama puanlarının da yüksek olduğu (35/45=%78) görülmektedir. Elde edilen bu sonuç katılımcıların sosyal sermaye düzeylerinin de yüksek olduğunu göstermektedir.

Son olarak bireylerin girişim başarısından (GB) alabilecekleri en düşük toplam puan 7, en yüksek toplam puan ise 35’dir ve yüksek puanlar yüksek girişim başarısını göstermektedir. Katılımcıların GB maddelerine vermiş oldukları cevaplar incelendiğinde ortalama puanlarının yüksek olduğu (27/35=%78) görülmektedir. Bu sonuca göre girişimcilerin sahip olduğu girişimlerin başarı düzeyleri yüksek çıkmıştır.

#### **4.3. Araştırmaya İlişkin Çıkarımsal İstatistikler**

Araştırmanın bu kısmında analizler sonucu elde edilen çıkarımsal istatistikler sunulmuştur.



#### 4.3.1. SİS, SS, GB ve FS Düzeylerinin Genel İnsan Sermayesine Göre Farklılığının İncelenmesi

Araştırmanın bu kısmında katılımcıların spesifik insan sermayesi düzeyi (SİS), sosyal sermaye (SS), girişim başarı düzeyi (GB) ve finansal sermayelerinin (FS) (hane halkı mevcut net değeri ve yıllık gelir) genel insan sermayesine (eğitim düzeyi, toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyim süresi) göre farklılığı incelenmiştir. Veriler normal dağılım gösterdiği için farklılık analizlerinde parametrik tekniklerden yararlanılmıştır. Her üç değişken de ikiden fazla kategoriye sahip olduğu için F testi (ANOVA) kullanılmıştır.

**Tablo 7: SİS, SS, GB ve FS Düzeylerinin GİS'e Göre Farklılığının İncelenmesi**

		Spesifik İnsan Sermayesi	Sosyal Sermaye	Girişim Başarısı	Geçen Yıl Toplam Hane Geliri	Hane Halkının Mevcut Net Değeri
Eğitim Düzeyi	Lise ve Öncesi	3,89	3,84	3,68	217642,42	2504866,67
	Lisans	4,03	3,93	4,03	245089,20	4757267,61
	Lisansüstü	4,23	4,03	3,90	230724,14	5970689,66
<b>Sig. (p-değeri)</b>		0,001	0,121	0,000	0,819	0,004
Toplam İşletme Sayısı	1 adet	3,78	3,85	3,59	138240,00	2683600,00
	2 veya 3 adet	4,01	3,93	3,88	178446,90	3396084,07
	4 ve üzeri sayıda	4,00	3,88	3,92	327057,69	4904782,05
<b>Sig. (p-değeri)</b>		0,122	0,613	0,079	0,001	0,104
Toplam İş Deneyim Süresi	1-6 yıl	3,84	3,90	3,48	209458,33	1630486,11
	7-12 yıl	3,90	4,00	3,69	160459,18	2839214,29
	13-18 yıl	3,98	3,92	3,95	264361,45	4322325,30
	19-24 yıl	4,14	3,92	4,08	297582,28	4087848,10
	25 yıl ve üzeri	4,10	3,75	4,21	247320,00	6965600,00
<b>Sig. (p-değeri)</b>		0,001	0,068	0,000	0,229	0,000

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde lisans ve lisansüstü mezunların spesifik insan sermayesi düzeyleri lise ve öncesi mezunlardan yüksek çıkmıştır. Bununla birlikte lisans mezunlarının girişim başarıları ve hane halkı mevcut net değerlerinin lise ve öncesi mezunlardan daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca katılımcıların günümüze kadarki çalışmış oldukları (sahip veya değil) toplam işletme sayısı 4 ve üzeri sayıda olanların önceki yıl toplam hane gelir düzeylerinin 2 veya 3 adet olanlardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların SİS, GB ve FS düzeylerinin toplam iş deneyim süresine göre farklılık gösterdiği görülmüş; bu farklılığın hangi değişkenlerden kaynaklandığını tespit etmek amacıyla da post-hoc çoklu karşılaştırma testi yapılmıştır.

**Tablo 8: İş Deneyim Süresine Göre Post-Hoc Çoklu Karşılaştırma Testi**

	(I) İş Deneyim Süresi	(J) İş Deneyim Süresi	Ortalamalar arası fark (I-J)	Sig. (p-değeri)
Spesifik İnsan Sermayesi	19-24 yıl	1-6 yıl	0,29876	0,003
		7-12 yıl	0,23744	0,019
	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	0,25519	0,022
Sosyal Sermaye	7-12 yıl	25 yıl ve üzeri	0,25255	0,029
Girişim Başarısı	13-18 yıl	1-6 yıl	0,46966	0,000
		7-12 yıl	0,26085	0,049
	19-24 yıl	1-6 yıl	0,59381	0,000
		7-12 yıl	0,38499	0,001
	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	0,72357	0,000
		7-12 yıl	0,51475	0,000
		13-18 yıl	0,25391	0,092
		19-24 yıl	0,12976	0,713
Hane halkının mevcut net değeri	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	5335113,88889	0,000
		7-12 yıl	4126385,71429	0,002

19-24 yıl iş deneyimine sahip olanların spesifik insan sermayesi düzeyleri 1-12 yıl deneyime sahip olanlardan; 25 ve üzeri yıl deneyimi olanların da 1-6 yıl iş deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İş deneyim süresi arttıkça spesifik insan sermayesinin de arttığı görülmüştür. Buna karşın 7-12 yıl iş deneyimine sahip olanların sosyal sermayeleri 25 yıl ve üzeri deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İnsan sermayesinin aksine daha az deneyimi olanların sosyal sermayeleri daha fazla çıkmıştır.

13 yıl ve üzeri iş deneyimine sahip bireylerin girişim başarı düzeyleri 1-12 yıl iş deneyimine sahip olanlardan daha yüksek çıkmıştır. İş deneyim süresi arttıkça girişim başarısı da artmıştır. Benzer şekilde 25 yıl ve üzeri deneyimi olanların hane halkı mevcut net değerleri 1-12 yıl deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İş deneyimi arttıkça hane halkı net değeri de artmıştır.

#### 4.3.2. SİS, SS ve FS Düzeylerinin GB Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Araştırmanın amacı doğrultusunda spesifik insan sermayesi (SİS), sosyal sermaye (SS) ve finansal sermayenin (FS) (hane halkı mevcut net değeri ve yıllık gelir) girişim başarısı (GB) üzerindeki etkisini incelemek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır.

İşe özgü insan sermayesi (SİS), sosyal sermaye (SS) ve finansal sermaye (FS) düzeylerinin girişim başarısına (GB) etkisini incelemek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bağımlı değişkenin GB; bağımsız değişkenlerin ise SİS, SS ve FS olduğu regresyon modeli aşağıda analiz edilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda elde edilen R değeri, bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi; R<sup>2</sup> değeri ise, bağımlı değişken içindeki varyasyonun (çeşitliliğin) ne kadarının bağımsız değişkenden kaynaklandığını belirtmektedir (Mutlu, 2022). Tablodaki F ve p değeri kurulan regresyon modelinin anlamlı olup olmadığını ifade etmektedir. P değeri 0.05'ten küçük çıktığı (0.000) zaman kurulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Aynı şekilde tablodaki t ve p değerleri de modeldeki sabit terimin ve bağımsız değişkenin anlamlı olup olmadığını ifade etmektedir (Mutlu, 2022).

**Tablo 9: İşe Özgü (Spesifik) İnsan Sermayesinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi**

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	$\beta$ Katsayısı	$t$	$p$	$R$	$R^2$	$F$	$p$
(Sabit)	0,899	4,171	0,000	0,569	0,324	194,131	0,000
SİS	0,746	13,933	0,000				

Elde edilen sonuçlara göre  $R=0.569$  olduğu için spesifik insan sermayesi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde orta derecede bir ilişkinin olduğu söylenebilir.  $R^2=0.324$  olduğu için girişim başarısının %32'sinin işe özgü (spesifik) insan sermayesinden kaynaklandığı söylenebilir. Tablodaki en son sütunda bulunan  $p$  değeri  $0.05$ 'ten küçük çıktığı için ( $0.000$ ) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: işe özgü (spesifik) insan sermayesi istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani işe özgü (spesifik) insan sermayesi değişkeni 'girişim başarısı' değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir. Aynı şekilde tablodaki diğer  $p$  değerleri de  $0.05$ 'ten küçük çıktığı için ( $0.000$ ) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de 'işe özgü (spesifik) insan sermayesi' bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 9'da sabit değişkene ait  $\beta$  değeri  $0,899$  olarak çıkmıştır. Bu değer işe özgü (spesifik) insan sermayesinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan işe özgü (spesifik) insan sermayesi  $\beta$  katsayısıdır. Regresyon eğrisi bağımsız değişkenin 1 birim arttığında bağımlı değişkenin ne kadar değişeceğini gösteren değerdir (Mutlu, 2022). Tablo 9'da bu değer  $0,746$  olarak elde edilmiştir. Buna göre işe özgü (spesifik) insan sermayesindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında  $0,746$  (%75'lik) birimlik bir artışa neden olmaktadır.

**Tablo 10: Sosyal Sermayenin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi**

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	$\beta$ Katsayısı	$t$	$p$	$R$	$R^2$	$F$	$p$
(Sabit)	3,380	14,372	0,000	0,105	0,011	4,558	0,033
Sosyal Sermaye	0,127	2,135	0,033				

Elde edilen sonuçlara göre  $R=0.105$  olduğu için sosyal sermaye ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir.  $R^2=0.011$  olduğu için girişim başarısının %1'inin sosyal sermayeden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve sosyal sermayenin girişim başarısını neredeyse hiç etkilemediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan  $p$  değeri  $0.05$ 'ten küçük çıktığı için ( $0.033$ ) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: sosyal sermaye) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani 'sosyal sermaye', 'girişim başarısı' değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer  $p$  değerleri de  $0.05$ 'ten küçük çıktığı için ( $0.000$  ve  $0.033$ ) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de 'sosyal sermaye' bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 10'da sabit değişkene ait  $\beta$  değeri  $3.380$  olarak çıkmıştır. Bu değer sosyal sermayenin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan sosyal sermaye  $\beta$

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

katsayısıdır. Tablo 10’da bu değer 0,127 olarak elde edilmiştir. Buna göre sosyal sermayedeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 0,127 (%13’lük) birimlik bir artışa neden olmaktadır.

**Tablo 11: Yıllık Hane Gelir Düzeyinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi**

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	$\beta$ Katsayısı	$t$	$p$	$R$	$R^2$	$F$	$p$
(Sabit)	3,812	99,734	0,000	0,171	0,029	12,170	0,001
Yıllık Hane Geliri	2,790	3,489	0,001				

Elde edilen çıktılarına göre  $R=0.171$  olduğu için yıllık hane gelir düzeyi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir.  $R^2=0.029$  olduğu için girişim başarısının %3’ünün yıllık hane gelir düzeyinden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve yıllık hane gelir düzeyinin girişim başarısındaki değişime neredeyse hiç etki etmediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan  $p$  değeri 0.05’ten küçük çıktığı için (0.001) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: yıllık hane gelir düzeyi) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani ‘yıllık hane gelir düzeyi’, ‘girişim başarısı’ değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer  $p$  değerleri de 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000 ve 0.001) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de ‘yıllık hane gelir düzeyi’ bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 11’de sabit değişkene ait  $\beta$  değeri 3.812 olarak çıkmıştır. Bu değer yıllık hane gelir düzeyinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan yıllık hane gelir düzeyi  $\beta$  katsayısıdır. Tablo 11’de bu değer 2,790 olarak elde edilmiştir. Buna göre yıllık hane gelir düzeyindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 2,790 birimlik bir artışa neden olmaktadır.

**Tablo 12. Hane Halkı Mevcut Net Değerinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi**

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	$\beta$ Katsayısı	$t$	$p$	$R$	$R^2$	$F$	$p$
(Sabit)	3,784	102,25	0,000	0,257	0,066	28,637	0,000
Hane Halkı Mevcut Net Değer	2,351	5,351	0,000				

Elde edilen sonuçlara göre  $R=0.257$  olduğu için hane halkı mevcut net değeri ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir.  $R^2=0.066$  olduğu için girişim başarısının %7’sinin hane halkı mevcut net değerinden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve hane halkı mevcut net değerinin girişim başarısındaki değişime neredeyse hiç etki etmediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan  $p$  değeri 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: hane halkı mevcut net değeri) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani ‘hane halkı mevcut net değeri’, ‘girişim başarısı’ değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer  $p$  değerleri de 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000 ve 0.000) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de ‘hane halkı mevcut net değer’ bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 12’de sabit değişkene ait  $\beta$  değeri 3.784 olarak çıkmıştır. Bu değer hane halkı mevcut net

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

değerinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan hane halkı mevcut net değer  $\beta$  katsayısıdır. Tablo 12’de bu değer 2,351 olarak elde edilmiştir. Buna göre hane halkı mevcut net değerindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 2,351 birimlik bir artışa neden olmaktadır.

**Tablo 13. Sermaye Türlerinin Girişim Başarısını Açıklama Varyansları**

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Açıklanan Varyans
Spesifik İnsan Sermayesi	Girişim Başarısı	%32
Sosyal Sermaye	Girişim Başarısı	%1
Yıllık Toplam Hane Gelir Düzeyi	Girişim Başarısı	%3
Hane Halkı Mevcut Net Değeri	Girişim Başarısı	%7

Tüm sonuçlar birlikte ele alındığında girişim başarısındaki değişime en çok etki eden değişkenin işe özgü (spesifik) insan sermayesi olduğu; daha sonra hane halkı mevcut net değerinin ve sonrasında da yıllık toplam hane gelir düzeyinin geldiği görülmektedir. Girişim başarısındaki değişime en az etki eden sermaye türünün ise sosyal sermaye olduğu belirlenmiştir.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Yapılan bu çalışmada girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu insan sermayesi, sosyal sermayesi ve finansal sermayesinin kurmuş ve işletmekte olduğu girişimin performansına etkileri incelenmiştir. Bu etkilerin ve ilişkilerin incelenmesi için TR42 bölgesindeki (Kocaeli, Sakarya, Yalova, Düzce ve Bolu illeri) işletmelerin girişimcilerini kapsayan bir araştırma yapılmıştır ve örneklem her bir ilde bulunan işletme sayılarına orantılı olacak şekilde seçilmiştir. Girişimcilerin yaklaşık 450’sine ulaşılmış önceden hazırlanmış anketleri doldurmaları istenmiştir. Süreç sonunda girişimcilerden kullanılabilecek 407 adet anket elde edilmiştir.

Araştırmaya katılan girişimcilerin yıllık toplam hane gelirlerinin ve hane halkının mevcut net değerinin birbirlerinden farklı olduğu ve en yüksek değerle en düşük değer arasında oldukça büyük bir farkın olduğu görülmüştür. Benzer şekilde girişimcilerin günümüze kadarki sahibi ya da ortaklık payı olmadan personeli/işçisi olarak çalıştığı toplam işletme sayısı ile girişimcilik kariyeri boyunca sahip olunan toplam işletme sayısının birbirine yakın olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların günümüze kadarki kapatılan, satılan ve mevcut sahip olunan toplam işletme sayısı ile işletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki iş deneyiminin minimum değerleri ile maksimum değerleri arasında da oldukça farklılık görülmektedir. Bununla birlikte günümüze kadar açmış oldukları toplam işletme sayıları incelendiğinde, çoğunluğun 2 veya 3 adet açtığı, 4 veya üzerinde işletme açanların sayısının da fazla olduğu belirlenmiştir. Ayrıca toplam iş deneyim süreleri de dengeli bir dağılım göstermektedir.

Girişimcilerin işe özgü (spesifik) insan sermayesi, sosyal sermaye ve girişim başarı düzeylerinin yüksek olduğu görülmüştür. Katılımcılar, uygulama noktasında işletmelerinin işleyişi, incelikleri, dikkat edilmesi gereken hususları başta olmak üzere işleri ile alakalı meselelerde yeterince bilgi sahibi olduklarını ifade etmişler, oldukça özgüvene sahip olduklarını



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

belirtmişlerdir. Ancak teorik anlamda işleri ile alakalı akademik tespitlerde, araştırmacı veya analistlerin daha fazla bilgi sahibi olacakları kanaatini taşımamaktadırlar. Aynı zamanda katılımcıların sosyal çevrelerinin geniş olduğu, etraflarında bulunan kişilerle yakın ilişki kurabildikleri görülmektedir. Buna karşın ailelerinden veya akrabalarından örnek alabilecekleri, tecrübelerinden yararlanabilecekleri yeni işletme açmış fazla kimsenin olmadığını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte katılımcılar müşteri memnuniyeti sağlamada çoğunlukla kendilerini rakiplerine göre daha başarılı görüyorlarken pazar payında bu başarı oranının biraz daha düşük olduğu kanaatindedirler.

Araştırmaya katılan girişimcilerin çoğunluğunun lisans ya da lise ve altı mezunlardan oluştuğu görülmüştür. Girişimcilerin birçoğu erken yaşlardan itibaren iş hayatına atılma eğiliminde olmaları için böyle bir sonucun çıkmış olması olağandır. Lisansüstü eğitim görenlerin çoğunluğu ya akademik ya da uzmanlık gayesi taşıdıkları için girişimcilik eğilimi diğer eğitim düzeylerine göre daha düşük düzeydedir.

Eğitim düzeyi arttıkça girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesi, girişim başarısı ve hane halkı mevcut net değerleri de artış göstermektedir. Bununla birlikte açılan işletme sayısı arttıkça yıllık toplam hane gelir düzeyi de artmıştır. Ayrıca elde edilen sonuçlara göre iş deneyim süresi arttıkça girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesi, girişim başarısı ve hane halkı net değerinin de arttığı görülmüştür. İnsan sermayesinin aksine toplam iş deneyimi az olanların sosyal sermaye düzeyleri daha fazla çıkmıştır.

Araştırma verilerine göre, girişimciliğe-işe özgü insan sermayesi ile girişim başarısı arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Genel insan sermayesi değişkenlerinden özellikle eğitim ile iş deneyim süresinin artışının ve işe özgü (spesifik) insan sermayesinin artışının, girişim başarısının artışına sebep olduğu saptanmıştır. Bu sonuç, Bosma vd. (2004), Cooper vd. (1994), Santarelli & Tran (2013), Unger vd. (2011) ve Honig'in (1998) çalışmalarının sonuçları ile örtüşmektedir ve bulgular bu çalışmaların bulgularını desteklemektedir.

Diğer çalışmalarda da örtüştüğü üzere girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, girişim başarısını pozitif yönde etkilemektedir. Bu çalışmanın bulgularına göre girişim başarısı üzerinde en fazla pozitif etkisi olan unsur, girişimciliğe özgü insan sermayesidir. Elde edilen sonuçlara göre, girişim başarısının %32'sinin girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesinden kaynaklandığı söylenebilir. Girişimciliğe özgü insan sermayesi, yönetim yetenekleri, girişimcilik yetenekleri, teknik yeteneklerden oluşmaktadır. İşletmelerin başarı oranlarının arttırılması için girişimcilerin teknik yetenekleri, yönetim yetenekleri ve girişimcilik yeteneklerine yatırım yapmanın önemli olduğunu öne sürmek yanlış olmayacaktır.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile ilgili sonuçlar incelendiğinde, sosyal sermaye ile girişim başarısı arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Bu sonuç, Duchesneau & Gartner'in (1990), yeni girişimlerin başarısını etkileyen faktörler üzerine yaptıkları çalışmanın, Honig'in (1998), Jamaika mikro girişimcilerinin insan, sosyal ve finansal sermayelerinin işletme karlılığı üzerindeki etkisini incelediği araştırmanın, Baron & Markman'ın (2000) sosyal becerilerin, girişimcilerin başarısını nasıl arttırabileceğini araştırdıkları çalışmanın, Santarelli & Tran'ın (2013) insan sermayesi, sosyal sermaye ve



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

bunların etkileşiminin, yeni firma performansı üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmalarının ve Stam vd.nin (2014), girişimcilerin kişisel ağları ile küçük firma performansı arasındaki bağlantının bir meta analizini yaptıkları çalışmanın sonuçları ile örtüşmektedir ve bu çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile ilgili elde edilen bulgulara göre, girişim başarısının %1'inin sosyal sermayeden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür. Yani "sosyal sermaye", "girişim başarısı" değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Önceki çalışmalara göre düşük çıkan bu sonuç, Türkiye'de veya bölgedeki başarı düzeyi yüksek işletmelerin girişimcilerinin, yukarıdaki çalışmaların evrenindekilere göre daha düşük seviyede sosyal sermayeye sahip olduklarını göstermektedir.

Çalışma sonuçlarına göre, sosyal sermaye ile insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Benzer şekilde, Felicio vd. (2014), Coleman (1988), Santarelli & Tran (2013), sosyal sermaye ile insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptadıklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmanın sonucu, önceki çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir ve bulgular önceki bulguları desteklemektedir. Bu bulguya göre, girişimcinin sahip olduğu sosyal sermaye ve girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, birbirlerini olumlu şekilde etkilemektedir.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile finansal sermayesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanamamıştır. Bu bulguya göre, sosyal sermayesi artan bir girişimcinin, finansal sermayesinin artması veya finansal sermayesi artan bir girişimcinin, sosyal sermayesinin artması beklenmez. İki sermaye türünde de gerçekleşebilecek artış veya azalışın birbirinden bağımsız olması beklenir.

Girişimcinin finansal sermayesi ile ilgili sonuçlar incelendiğinde, finansal sermaye maddelerinden hem hane halkı net değeri, hem de hane halkı net gelirinin girişim başarısıyla arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Elde edilen çıktılarına göre yıllık hane net gelir düzeyi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Girişim başarısının %3'ünün yıllık hane gelir düzeyinden kaynaklandığı söylenebilir. Hane halkı mevcut net değeri ile ilgili elde edilen sonuçlara göre hane halkı mevcut net değeri ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Girişim başarısının %7'sinin hane halkı mevcut net değerinden kaynaklandığı söylenebilir. Bu bulgular sonucunda, girişimcinin finansal sermayesi arttıkça, girişim başarısının artacağını söylemek doğru olacaktır. Finansal sermaye ile ilgili yapılmış önceki çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Coleman (2007), Fatoki (2011), Cooper vd. (1994) de, çalışmalarında, finansal sermaye ile girişim başarısının pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı ilişkiye sahip olduğunu saptamışlardır. Bahsedilen çalışmalar ile bu çalışmanın sonuçları örtüşmektedir ve bu çalışma, öncekilerin bulgularını desteklemektedir.

Girişimcinin finansal sermayesi ile girişimcinin insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Berge, Bjorvatn & Tungodden (2015), Carter vd. (2003), Chandler & Hanks (1998), Fatoki (2011), Kim, Aldrich & Keister (2006) araştırmalarında benzer sonuçlara ulaşmıştır. Bu çalışmanın sonucu, bahsedilen çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir ve çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Bu bulguya göre,



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

girişimcinin sahip olduğu finansal sermaye ve girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, birbirlerini olumlu şekilde etkilemektedir. Kim vd.nin (2006) de belirttiği üzere, insan sermayesi yüksek olan bir bireyin finansal sermaye değişkenlerinin de (hane halkı net değeri ve hane halkı geliri) yüksek olması olağan olarak beklenen bir sonuçtur. Araştırma, bu beklentinin doğru olduğunu destekleyen bir sonuç elde etmiştir. Bu sonuca göre, insan sermayesi artan bir girişimcinin, finansal sermayesinin de artmasını beklemek yanlış olmayacaktır.

Girişimcilik sürecinin desteklenmesinde Devlet kurumlarına başvuranların çoğunluğu (%65,8) destek almıştır. Ancak hiç başvuru yapmayanların oranı (%70,5) çok yüksek çıkmıştır. Bu bulgular, girişimcilerin desteklerden haberdar olmamasından veya olumsuz sonuçlanmasını beklenmelerinden kaynaklanabilir. Ancak başvuranların çoğunun destek alabilmiş olması, desteklerin daha iyi tanıtılması durumunda daha işlevsel hale gelebileceğini göstermektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, girişimcilere destek veren kamu kurumlarının, bu destekleri duyurmak için daha fazla kanal kullanması, internet ve medya araçlarını tanıtım amacıyla daha aktif kullanması faydalı olabilir.

Çalışmanın sonuçlarına göre, devlet kurumları tarafından verilen desteği çeşitlendirmenin faydalı olacağı söylenebilir. Girişim başarısı için en önemli girişimci sermayesi türü, girişimcinin insan sermayesidir. Özellikle eğitim, iş deneyim süresi, yönetsel yetenek, girişimsel yetenek ve teknik yeteneği arttırabilmek, girişim başarısında önemli rol oynayacaktır. Eğitim konusunda verilen destek için, akademisyenlerden, uzmanlardan ve deneyimli sektör temsilcilerinden görüş alınarak eğitim müfredatlarının güncellenmesi, eğitim kalitesi, etkinliği ve verimliliği açısından faydalı olacaktır. Bir diğer etken olan iş deneyim süresi için, iş staj programları, meslek içi eğitim programları ve girişimcilik staj programları geliştirilmesi, potansiyel girişimcilerin insan sermayesinin arttırılmasını sağlayabilir. Mevcut girişimciler içinde, teknik, yönetsel ve girişimsel yetenekleri arttıracak deneyime dayalı eğitim programları düzenlenmesi, girişim başarısı için faydalı olacaktır. Son olarak girişimcilerin sosyal sermayelerini arttırmak üzere, ticaret odaları, sanayi odaları ve meslek odaları vasıtasıyla, deneyim paylaşımını ve sosyal ağları geliştirebilecek şekilde daha sık ve düzenli sektör toplantıları düzenlemek faydalı olacaktır.

Ticaret odaları, sanayi odaları, meslek odaları, mesleki birlikler ve federasyonlar, özellikle girişimcilerin insan sermayesini ve sosyal sermayesini arttırmak üzere daha aktif kullanılabilir. Yukarıda bahsedilen düzenli sektör toplantıları, düzenli eğitim programları, sosyal ve teknik geziler, konferanslar, sektör içi işbirliğini geliştirecek protokoller, bu birlikler tarafından düzenlenebilir ve desteklenebilir. Bu birliklerin daha aktif çalışması ve bu faaliyetleri düzenli ve sık bir şekilde gerçekleştirmesi, girişimci sermayesinin artışına ve dolayısıyla girişim başarılarının artışına sebep olabilir. Girişimlerin başarısızlıklarının azalması, ekonomik değişkenlerin daha dengeli olmasını sağlayacak, Türkiye ekonomisinin büyüme ve kalkınmasını destekleyecektir.





Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

---

### Kaynakça

- Adler, P. S. & Kwon, S. W. (2002). Social Capital: Prospects for A New Concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.5922314>
- Akdemir, A. (2003). *Düşünceден Uygulamaya Temel İşletmecilik Bilgileri*. Türkmen Kitabevi. İstanbul
- Amorós, J. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. [https://www.researchgate.net/publication/264953640\\_Global\\_Entrepreneurship\\_Monitor\\_2013\\_Global\\_Report](https://www.researchgate.net/publication/264953640_Global_Entrepreneurship_Monitor_2013_Global_Report)
- Baron, R. A. & Markman, G. D. (2000). Beyond Social Capital: How Social Skills Can Enhance Entrepreneurs' Success. *Academy of Management Perspectives*, 14(1), 106-116. <https://doi.org/10.5465/ame.2000.2909843>
- Bastié, F., Cieply, S. & Cussy, P. (2013). The Entrepreneur's Mode of Entry: The Effect of Social and Financial Capital. *Small Business Economics*, 40, 865-877. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9391-y>
- Başar, M., Ürper, Y. & Tosunoğlu, T. (2013). *Girişimcilik*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559. <https://doi.org/10.2307/2109594>
- Becker, G. S. (2009). *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago press.
- Berge, L. I. O., Bjorvatn, K. & Tungodden, B. (2015). Human and Financial Capital for Microenterprise Development: Evidence from a Field and Lab Experiment. *Management Science*, 61(4), 707-722. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1933>
- Boden Jr, R. J. & Nucci, A. R. (2000). On The Survival Prospects of Men's and Women's New Business Ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00004-4)
- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R. & De Wit, G. (2004). The Value of Human and Social Capital Investments for The Business Performance of Startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000032032.21192.72>
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. J. Richardson (Ed.), *The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (241-258). New York: Greenwood Press.
- Boynton, A. C. & Zmud, R. W. (1984). An Assessment of Critical Success Factors. *Sloan Management Review*, 25(4), 17-27.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Greene, P. G., Hart, M. M. & Gatewood, E. (2002). The Role of Social Capital and Gender in Linking Financial Suppliers and Entrepreneurial Firms: A Framework for Future Research. *Venture Capital: An International Journal of*



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

- 
- Entrepreneurial Finance*, 4(4), 305-323.  
<https://doi.org/10.1080/1369106022000024897>
- Brush, C. G. & Vanderwerf, P. A. (1992). A Comparison of Methods and Sources for Obtaining Estimates of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 7(2), 157-170.  
[https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90010-0](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90010-0)
- Brüderl, J., Preisdörfer, P. & Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242.  
<https://doi.org/10.2307/2096207>
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.  
[https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=2DIFDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA325&ots=QfQMdjjHGP&sig=OE\\_ndS-hF696IzNob57cN0-Tp1g&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=2DIFDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA325&ots=QfQMdjjHGP&sig=OE_ndS-hF696IzNob57cN0-Tp1g&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E. & Hart, M. (2003). Women Entrepreneurs Who Break Through to Equity Financing: The Influence of Human, Social and Financial Capital. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(1), 1-28. <https://doi.org/10.1080/1369106032000082586>
- Chandler, G. N. & Hanks, S. H. (1998). An Examination of The Substitutability of Founders Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 353-369. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00034-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00034-7)
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Coleman, S. (2007). The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x>
- Colombo, M. G., Delmastro, M. & Grilli, L. (2004). Entrepreneurs' Human Capital and The Start-Up Size of New Technology-Based Firms. *International journal of Industrial Organization*, 22(8-9), 1183-1211. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2004.06.006>
- Cooper, A. C., Folta, T. B. & Woo, C. (1995). Entrepreneurial Information Search. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 107-120. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00022-M](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00022-M)
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. & Woo, C. Y. (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90013-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90013-2)
- Cooper, A. C., Woo, C. Y. & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' Perceived Chances of Success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(88\)90020-1](https://doi.org/10.1016/0883-9026(88)90020-1)



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Cope, J., Jack, S. & Rose, M. B. (2007). Social Capital and Entrepreneurship: An Introduction. *International Small Business Journal*, 25(3), 213-219. <https://doi.org/10.1177/0266242607076523>

Çetindamar, D., Gupta, V. K., Karadeniz, E. E. & Eğrican, N. (2012). What The Numbers Tell: The Impact of Human, Family and Financial Capital on Women and Men's Entry into Entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 29-51. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.637348>

Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)

Dollinger, M. J. (1995). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Homewood, IL: Richard D. Irwin. <http://lms.aambc.edu.et:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/57/Entereprenship-%20Textbook.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Duchesneau, D. A. & Gartner, W. B. (1990). A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297-312. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90007-g](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90007-g)

Erikson, T. (2002). Entrepreneurial Capital: The Emerging Venture's Most Important Asset and Competitive Advantage. *Journal of Business Venturing*, 17(3), 275-290. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(00\)00062-8](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00062-8)

Fatoki, O. O. (2011). The Impact of Human, Social and Financial Capital on The Performance of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 29(3), 193-204. <https://doi.org/10.1080/09718923.2011.11892970>

Firkin, P. (2001). *Entrepreneurial Capital: A Resource-Based Conceptualisation of The Entrepreneurial Process*. Labour Market Dynamics Research Programme, Massey University.

Goldin, C. (2016). Human Capital. C. Diebolt & M. Hauptert (Ed.), *Handbook of Cliometrics* (55-86). Heidelberg, Germany: Springer Verlag. <https://dash.harvard.edu/handle/1/34309590>

Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C. & Woo, C. Y. (1997). Survival of The Fittest? Entrepreneurial Human Capital and The Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783. <https://doi.org/10.2307/2393656>

Hébert, R. F. & Link, A. N. (1989). In Search of The Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1). <https://doi.org/10.1007/bf00389915>

Hills, G. E., Lumpkin, G. T. & Singh, R. P. (1997). Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviors of Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 17(4), 168-182.

Hisrich, R., Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2010). *Entrepreneurship* (8th Ed.). Chicago: Mcgrawhill/Irwin.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

- Honig, B. (1998). What Determines Success? Examining The Human, Financial, and Social Capital of Jamaican Microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 371-394. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(97\)00036-0](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(97)00036-0)
- Hospers, G. J. & Van Lochem, M. (2002). Social Capital and Prosperity: Searching for a Missing Link. *New Economy*, 9(1), 52-56. <https://doi.org/10.1111/1468-0041.00240>
- Ireland, R. D., Hitt, M. A. & Sirmon, D. G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and Its Dimensions. *Journal of Management*, 29(6), 963-989. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00086-2](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00086-2)
- İpek, Ö. F. & Mutlu, H. T. (2022). Distance Education System Evaluation of English Language Teaching: A Scale Development Study. *RumeliDE Dil ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi*, (26), 978-994. <https://doi.org/10.29000/rumelide.1074140>
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, 83(7). <https://eds.s.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=ac4faa7c-79bb-4492-b5bc-e00ef7aa1eb2%40redis>
- Karabey, C. N. (2009). *Girişimcilikte Fırsat Tanımlamayı Etkileyen Bireysel Faktörler: Beşeri ve Sosyal Sermaye Perspektifi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E. & Keister, L. A. (2006). Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. *Small Business Economics*, 27, 5-22. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-0007-x>
- KOSGEB. (2023). *T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Verilen Destekler*. <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> Erişim Tarihi: 21.07.2023
- Liao J. & Welsch H. (2005) Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 345-362. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2005.00141.x>
- Marvel, M. R. & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807-828. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00209.x>
- Mutlu, H. T. (2022). Çevrimiçi Satış Mağazalarından Alışveriş Yapan Müşterilerin Hizmet Kalitesi Algılarının Müşteri Sadakatine Etkisi. A. Akın (Ed.), *Sosyal Bilimlerde Teorik ve Ampirik Araştırmalar-1* (85-110). İKSAD Yayınevi, Ankara.
- Nahapiet, J. ve Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266 <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

- Sahasranamam, S. & Nandakumar, M. K. (2020). Individual Capital and Social Entrepreneurship: Role of Formal Institutions. *Journal of Business Research*, 107, 104-117. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.09.005>
- Santarelli, E. & Tran, H. T. (2013). The Interplay of Human and Social Capital in Shaping Entrepreneurial Performance: The Case of Vietnam. *Small Business Economics*, 40, 435-458. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9427-y>
- Shane, S. A. (Ed.). (2007). *Economic Development Through Entrepreneurship: Government, University and Business Linkages*. Edward Elgar Publishing.
- Shaw, E., Lam, W. & Carter, S. (2008). The Role of Entrepreneurial Capital in Building Service Reputation. *The Service Industries Journal*, 28(7), 899-917. <https://doi.org/10.1080/02642060701846820>
- Sirmon, D. G. & Hitt, M. A. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339-358. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00013>
- Stam, W., Arzlanian, S. & Elfring, T. (2014). Social Capital of Entrepreneurs and Small Firm Performance: A Meta-Analysis of Contextual and Methodological Moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152-173. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>
- Stringfellow, L. & Shaw, E. (2009). Conceptualising Entrepreneurial Capital for A Study of Performance in Small Professional Service Firms. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(2), 137-161. <https://doi.org/10.1108/13552550910944557>
- Ticaret Bakanlığı. (2023). *Ticaret Bakanlığı İhracat Süreçleri ve Yeni Nesil Devlet Destekleri Eğitim Programı*. <https://ticaret.gov.tr/duyurular/ticaret-bakanligi-ihracat-surecleri-ve-yeni-nesil-devlet-destekleri-egitim-programi> Erişim tarihi: 21.07.2023
- Toma, S. G., Grigore, A. M. & Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436-443. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00111-7)
- Tsai, W. & Ghoshal, S. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476. <https://doi.org/10.5465/257085>
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011). Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
- Uygun, R. (2011). *Girişimci Türleri Ekseninde Girişimsel Fırsatların Tespitinde Beşeri Sermayenin Rolü*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale. <https://hdl.handle.net/20.500.12428/1915>



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

---

Üçbaşaran, D., Westhead, P., Wright, M. & Binks, M. (2003). Does Entrepreneurial Experience Influence Opportunity Identification?. *The Journal of Private Equity*, 7(1), 7-14. <https://doi.org/10.3905/jpe.2003.320059>

Üçbaşaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter?. *Small Business Economics*, 30, 153-173. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9020-3>

Ülgen, H. & Mirze, S. K. (2010). *İşletmelerde Stratejik Yönetim* (5. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım.

Van der Gaag, M. & Snijders, T. (2004). Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. *Creation and Returns of Social Capital*, 9, 154.

Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O. & Pathak, S. (2015). What Motivates Entrepreneurial Entry Under Economic Inequality? The Role of Human and Financial Capital. *Human Relations*, 68(7), 1183-1207. <https://doi.org/10.1177/0018726715578200>

Zanjirchi, S. M., Jalilian, N. & Mehrjardi, M. S. (2019). Open Innovation: From Technology Exploitation to Creation of Superior Performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(3), 326-340. <https://doi.org/10.1108/APJIE-02-2019-0005>

Zerenler, M. (2005). Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1-36. <https://dergipark.org.tr/en/pub/esad/issue/6046/81343>

---

**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.

**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.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

## **The Effect of the Entrepreneur's Individual Entrepreneurial Capital Types on the Venture Success (A Study in TR42 Region)**

**Ayhan Terzibaş, Hakan Tahiri Mutlu, Barış Kavcar**

### **Extended Abstract**

The entrepreneur is a character that has attracted the attention of disciplines such as economics, management, psychology and sociology for decades due to the role he plays in the economy. Entrepreneurs contribute to employment, production, development of technology and increase in social welfare by adding new businesses to the economic system. Due to these benefits, central governments, scientists, non-governmental organizations, households, employees and investors attach importance to increasing the number of entrepreneurs. In addition, the survival, growth and success of ventures are also important issues. Many scientists have conducted numerous studies on the success factors needed for venture success.

Although it is accepted that many factors affect venture success, it is possible to prioritize these factors over their impact on success. By looking at previous studies, we can excavate opinions that argue the most important factor in the success of the venture was the physical capital and the structure of this capital. Current academic studies on this subject emphasize that some characteristics or resources of the entrepreneur, manager and leader are the most important factors for success (Akdemir, 2003).

Among the resources of the entrepreneur, some types of capital owned by the entrepreneur have attracted the attention of many scientists. According to Sahasranamam & Nandakumar (2020), human capital, financial capital and social capital are the most important types of individual capital for the entrepreneur. Many studies have focused on the human capital, financial capital and social capital that the entrepreneur has individually. When the studies are examined, it has been determined that the human capital, social capital and financial capital of the entrepreneur have positive effects on the success of the business. However, there is no study that examines these three types of individual capital together. In addition, it has not been evaluated which of these types of capital is more important for success. In this article, the effect of the entrepreneur's individual capital types on the venture's success is examined.

According to the data presented by the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), when the average of the last ten years is considered, approximately 116,000 enterprises are opened annually. In the same period, an average of 28 businesses were closed for every 100 businesses opened (TOBB, 2021). The rate of closed businesses shows that the enterprises have difficulties in reaching the desired level of success. Based on these data, the main problem of the study is which individual capital type entrepreneurs need in order to be successful and how much.

The main purpose of this study is to determine which of the entrepreneur's capital types has the most positive effect on the success of the ventures and to develop suggestions in this regard. For this purpose, a study has been carried out for a research universe that can

represent entrepreneurs in Turkey. At the end of the examination, the TR42 statistical region covering the provinces of Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli and Yalova was chosen as the research universe. The questionnaire method was used to collect data in the study. The questionnaire was formed from ready-made scales and demographic questions, whose validity and reliability analyses were made and necessary permissions were obtained. As of the end of 2021, there are 189,148 enterprises in the TR42 region. In the universe determined as TR42, the margin of error is predicted to be 5%, so the reliability limits are 95%. Calculations were made within this framework and the minimum size for the sample was determined as 384. 407 questionnaires were collected from entrepreneurs in the TR42 region.

According to the research data, a statistically significant and positive relationship was found between the entrepreneur's human capital and venture success. It has been determined that the increase in the human capital of the entrepreneur causes an increase in the success of the venture. This result is in line with the results of the studies of Bosma et al. (2004), Cooper et al. (1994), Santarelli & Tran (2013), Unger et al. (2011) and Honig (1998), and the findings support the findings of these studies.

When the results of the entrepreneur's social capital are examined, it has been determined that there is a positive, statistically significant relationship between social capital and venture success. This result is in line with the results of the studies of Duchesneau & Gartner (1990), Honig (1998), Baron & Markman (2000), Santarelli & Tran (2013), and Stam et al. (2014). In addition, the obtained findings support the findings of these studies.

According to the data obtained, it has been determined that there is a positive, statistically significant relationship between the financial capital of the entrepreneur and the success of the venture. As a result of these findings, it would be correct to say that as the financial capital of the entrepreneur increases, the success of the enterprise will increase. Similar results were obtained with previous studies on financial capital. Coleman (2007), Fatoki (2011), Cooper et al. (1994) also found in their studies that financial capital and venture success have a positive, statistically significant relationship. The mentioned studies and the results of this study overlap, and this study supports the findings of the previous studies.

It has been determined that all individual capital types have a positive effect on business success. According to the data of the research, the type that most affects the success of the business is the human capital of the entrepreneur. The second most effective type of capital is the entrepreneur's financial capital. The social capital of the entrepreneur was determined as the type of capital that has the least effect on the success of the venture. However, according to the results of the study, there is a statistically significant positive relationship between social capital and human capital. Similarly, Felicio et al. (2014), Coleman (1988), Santarelli & Tran (2013) stated that they found a positive, statistically significant relationship between social capital and human capital. According to this finding, the social capital of the entrepreneur and the human capital of the entrepreneur positively affect each other. From this point of view, the social capital of the entrepreneur indirectly contributes to the success of the venture by positively affecting the human capital.





Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

---

A positive, statistically significant relationship was found between the financial capital of the entrepreneur and the human capital of the entrepreneur. Berge, Bjorvatn & Tungodden (2015), Carter et al. (2003), Chandler & Hanks (1998), Fatoki (2011), Kim, Aldrich & Keister (2006) reached similar conclusions in their research. As Kim et al. (2006) stated, it is a normally expected result for an individual with high human capital also to have high financial capital.

The positive effect of the entrepreneur's financial capital and the entrepreneur's social capital on venture success is also significant. However, it can be said that the positive effect of these capital types on the human capital of the entrepreneur is more than the positive effect on the success of the venture.

The majority (65.8%) of those who applied to State institutions in supporting the entrepreneurial process received support. However, the rate of those who did not apply at all (70.5%) was very high. Announcing these supports more actively by the supporting state institutions can enable entrepreneurs to increase their success by benefiting more from the support.

According to the results of the study, it can be said that it would be beneficial to diversify the support given by government institutions. The most important type of venture capital for venture success is the entrepreneur's human capital. Updating the education curricula by taking the opinions of academics, experts and experienced sector representatives for the support provided in education will be beneficial in terms of education quality, effectiveness and efficiency.

Chambers of commerce, chambers of industry, trade associations, professional associations and federations can be used more actively, especially to increase the human capital and social capital of entrepreneurs. Developing work internship programs, on-the-job training programs and entrepreneurship internship programs can increase the human capital of entrepreneurs. Finally, in order to increase the social capital of entrepreneurs, it would be beneficial to organize more frequent and regular sector meetings through chambers of commerce, industry chambers and professional chambers in a way that can improve experience sharing and social networks.



## Opinion Letter/Düşünce Yazısı

### “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde

### “Border is Honor”: In the Footsteps of Secular Populist Nationalism

Fatih YAŞLI<sup>1</sup>

#### Öz

Türkiye’de son yıllarda milliyetçiliğin yeni bir versiyonunun yükselmekte olduğuna dair gözlemler ve değerlendirmeler vardır. Seküler milliyetçilik olarak adlandırılan bu milliyetçiliği “yeni” kılan onun seküler karakteri değildir; çünkü geçmişte de Türk milliyetçiliğinin seküler formlarına rastlanmıştır. Günümüz seküler milliyetçiliği geçmişten farklı olarak göçmenleri/sığınmacıları esas beka tehdidi olarak görmekte, Türklüğe yönelik asıl tehlike olarak onları işaret etmekte, “biz ve onlar” ayrımını bunun üzerine kurmaktadır, dolayısıyla ona yeni ve “popülist” karakterini veren budur. Oluşum halindeki seküler-popülist milliyetçiliğin henüz teorisyenleri, fikir adamları, yayın organları vs. yoktur. Dolayısıyla bu çalışmada “seküler-popülist milliyetçiliğin hayaleti”nin peşine düşülmüş, bunun için de odağa göçmenler/sığınmacılar konulmuş, seküler-popülist milliyetçiliği kavramayı kolaylaştırdığı düşünülen önemli hadiseler ve kimi siyasi figürlerin ve oluşumların göçmenlere/sığınmacılara yönelik söylem ve politikalarına yakından bakılmıştır. Çalışmadaki ağırlıklı yeri ise göçmenlere/sığınmacılara yönelik tutumuyla Ümit Özdağ ve Zafer Partisi oluşturmuş, partinin manifestosu, programı ve Ümit Özdağ’ın “popülist performansı” ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Çalışma seküler milliyetçiliğin “imkânları” ve Türkiye siyasetinin geleceğindeki yeri üzerine bir tartışmayla sona ermektedir.

**Jel Kodları:** Z00, Z19, P00

**Anahtar Kelimeler:** Seküler Milliyetçilik, Göçmenler/Sığınmacılar, Suriyeliler, Sağ Popülizm, Zafer Partisi

<sup>1</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, fatih\_yasli@yahoo.com, ORCID: 0000-0001-8008-5777



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

---

#### **Abstract**

There are several observations and assessments on the rise of a new version of nationalism in Turkey. What makes this version of nationalism -which is called secular nationalism- is not the fact that its secularist characteristics, as the secular forms of Turkish nationalism had already existed in the past. The present day secular nationalism is distinguished from its past versions by asserting that immigrants/refugees are the real threat to the survival of the nation and Turkishness and building an us/them distinction based upon this assertion. This new version of nationalism gains its populist and fresh character by this means. The secular-populist nationalism is still in development and does not have any theoretician, ideologue, or media outlet yet. Therefore, this study pursued the “specter of secular-populist nationalism”. To do that, it focuses on the subject of immigrants/refugees by inspecting the important incidents that explain the grip of secular-populist nationalism and the discourse and policies of specific political figures and organizations towards immigrants/refugees. The study focuses on Ümit Özdağ and his Zafer Party most because of their attitude towards immigrants/refugees and inspects the manifesto and program of the party and Ümit Özdağ’s populist performance in great detail. This study ends with a debate on the possibilities of secular nationalism and its place in the future of Turkish politics.

**Jel Codes:** Z00, Z19, P00

**Keywords:** *Secular Nationalism, Immigrants/Refugees, Syrians, Right-Wing Populism, Victory Party*

## 1. Giriş

Türkiye siyasetinde son yıllarda “seküler milliyetçilik” olarak adlandırılan bir akımın ortaya çıkmakta olduğuna dair işaretler ve buna dair değerlendirmeler vardır.<sup>2</sup> Milliyetçi Hareket Partisi’nin 2016’dan itibaren Adalet ve Kalkınma Partisi’yle bir müttefiklik ilişkisi tesis etmesi ve 2018 yılında bu ilişkinin “Cumhur İttifakı” adıyla resmileşmesinin ardından ülkücü hareket içerisinde bir bölünme yaşanmış, Meral Akşener öncülüğünde ayrılan bir grup İyi Parti (İYİP) adıyla partileşmiştir. Daha sonra ise İyi Parti’den Ümit Özdağ öncülüğünde bir grup ayrılarak Zafer Partisi’ni (ZP) kurmuştur. Bu süreçte dair yapılan değerlendirmelerde her iki partinin de “seküler” karakteri merkezi bir yer teşkil etmiştir. Ancak “seküler milliyetçilik” henüz rüşeym halinde olduğundan ve amorf bir nitelik taşıdığından sadece bu iki partiye indirgenemez. Seküler milliyetçiliğin -henüz- teorisyenleri, fikir insanları, fikir dergileri, yayınları, kadroları bulunmamaktadır ve seküler milliyetçilik teorize edilmiş, bütünlüklü bir siyasi akım değildir. Kendilerine seküler milliyetçi diyen kitlelerin siyasal tercihleri de yüzergezer bir nitelik taşımakta, tek bir partiye yönelmemektedir. Bu nedenle seküler milliyetçiliği şimdilik toplumun geniş kesimlerini kat eden bir ruh hali, bir hissiyat olarak ele almak, onu anlamak için iyi bir başlangıç noktası teşkil edecektir. Bu ruh halini, bu hissiyatı belirleyen temel olgu ise Türkiye’nin yaşadığı çoklu kriz konjonktürüdür.

Türkiye, özellikle son iki yıldır çok büyük bir “bölüşüm krizi” yaşamakta, hızla artan enflasyon karşısında geniş kitlelerin alım gücü giderek erimekte, üretilen zenginlikten sermayenin aldığı pay giderken artarken emeğin aldığı pay azalmaktadır.<sup>3</sup> Bölüşüm krizinin derinleşmesine bir rejim ve hegemonya krizi de eşlik etmektedir. “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi” adıyla 2018’de resmi olarak yürürlüğe giren yeni rejim, Meclis’i etkisizleştirmiş, yargıyı kendisine bağımlı hale getirmiş, devlette liyakat kriterlerini büyük ölçüde kaldırmış, kurumların özerkliğini yok etmiş, dinselleşme politikalarını hızlandırmış ve daha da otoriterleşmiştir. Bunun sonucunda toplum iktidar yanlıları ve iktidar karşıtları, hatta iktidarı şahsında cisimleştiren kişi Tayyip Erdoğan olduğu içim “Erdoğanlılar”-“Erdoğan karşıtları” şeklinde tam ortasından ikiye ayrılmış, 14 Mayıs seçim sonuçlarının bir kez daha gösterdiği üzere bütün bir siyasal alanı bu ikilik belirler hale gelmiştir. Kendi rejimini inşa etmiş bir parti olarak AKP elindeki bütün devlet olanaklarını kullanarak ve ittifakları aracılığıyla Meclis çoğunluğunu, Erdoğan ise cumhurbaşkanlığını almıştır ama hem AKP’nin oylarındaki düşüş hem de toplumun neredeyse yarısının adeta bir referandum haline gelen cumhurbaşkanlığı seçimlerinde “hayır”ı işaret edecek şekilde oy kullanması AKP’nin hegemonya üretme kapasitesinin giderek zayıfladığını ve bir meşruiyet krizi yaşandığını ortaya koymuştur.<sup>4</sup>

Kriz yüklü bu konjonktür yıllardır devam eden göçmen/sığınmacı akınıyla birleşince, bu konjonktürün sorumlusu olarak görülen AKP iktidarına ve Erdoğan’a yönelik toplumsal tepki, göçmenlerin, sığınmacıların varlığından duyulan bir “infial” haliyle birleşmekte, AKP’ye yönelik tepkiler göçmen/sığınmacı meselesi üzerinden dolaymlanarak verilmektedir. Öyle ki

<sup>2</sup> Başlangıç nitelikli ama kapsamlı değerlendirmeler için bkz. *Birikim*, Sayı 398-399’da yer alan “Milliyetçilik: Yeni ve Hep” başlıklı dosyada yer alan yazılar, Haziran-Temmuz 2022. Ayrıca bkz. (Altundağ, 2022) ve (Saraçoğlu, 2023).

<sup>3</sup> Korkut Boratav yaşanan krizi “emek-karşıtı bir bölüşüm şoku” olarak tarif etmektedir. Bunun için bkz. <https://haber.sol.org.tr/yazar/isci-sinifinin-bolusum-soku-2022de-devam-etti-368207>

<sup>4</sup> Bu krizin bütünlüklü bir değerlendirmesi için bkz. (Açıkel, 2023)



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

sonuç kısmında daha ayrıntılı tartışacağımız üzere cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ikinci turuna damgasını vuran hadise sığınmacılar/göçmenler olmuş, taraflar kozlarını adeta göçmenler/sığınmacılar üzerinden paylaşmışlardır. İşte seküler milliyetçilik, AKP'nin yarattığı çoklu kriz konjonktürünün yükünün bir "infial" haliyle göçmenlerin/sığınmacıların üzerine yıkılmasından ve bu infial üzerinden bir teyakkuz hali yaratılmasından doğmuştur ve bu haliyle "yeni" olarak adlandırılmayı hak etmektedir. Ancak bu yeni seküler milliyetçiliği yeni kılan taşıdığı seküler karakter değildir; çünkü Türk milliyetçiliği ile sekülerizmin ilişkisinin mazisi hayli eskiye uzanmaktadır. O halde seküler milliyetçiliğin günümüz versiyonunu yeni kılan nedir? Bize göre bu sorunun yanıtı onun "beka tehdidi" olarak gördüğü şeydedir ve bu da esas olarak göçmenler/sığınmacılardır. Yeni seküler milliyetçilik, 20 yıllık AKP iktidarının bir ürünüdür ama "beka tehdidi" olarak gördüğü şey doğrudan ne AKP ne de siyasal İslam'dır; yeni seküler milliyetçilik beka tehdidi sıralamasının ilk başına göçmenleri/sığınmacıları yazmış durumdadır. Buna göre Türklüğe yönelik en büyük tehdit bugün göçmenler/sığınmacılardır ve bu tehdide karşı Türk milletinin acilen teyakkuz geçmesi lazımdır.

Beka tehdidinin göçmenler/sığınmacılar olarak belirlenmesi, seküler milliyetçiliği batıdaki neo-faşist, sağ popülist akımlara yaklaştırır ve ona popülist bir karakter verir. Seküler milliyetçiliğin toplum tarafından alımlanması popülist bir dolayım ile gerçekleşir; göçmenlere/sığınmacılara yönelik tepki siyasetçi ya da kanaat önderlerinin popülist performanslarıyla yaygınlaşır, genel bir kamuoyu kanaati halini alır. Bu nedenle söz konusu olan sadece seküler değil, seküler-popülist bir milliyetçiliktir. Seküler-popülist milliyetçilik, Batıdaki muadilleri gibi "biz" in karşısına göçmenleri/sığınmacıları yerleştirir; onları milletin saflığını bozan, varlığı için bir tehdit oluşturan, milletle vatan arasındaki bağları koparmaya, milleti vatansız bırakmaya hizmet eden güncel ve en önemli düşman olarak görür. Yaşanan çoklu krizin müsebbibi olarak göçmenler/sığınmacıları hedef tahtasına yerleştirir ve krizden çıkış için derhal Türkiye'den gönderilmelerini talep eder. Göçmen ve sığınmacılara yönelik ırkçı, gayri insanileştirici, kriminalize edici bir söylem ve eylem pratiğini popülist yöntemlerle, yani yalan haberlerle, provokatif açıklama ve eylemlerle, sosyal medyayı etkili bir şekilde kullanarak dolaşıma sokar ve siyasal alandaki yerini bunlar üzerinden bulur.

Peki teorisyenleri, kadroları, dergileri, yayınları olmayan, hatta seküler milliyetçi olarak adlandırılan partilerin bile kendilerinden böyle bahsetmedikleri bir siyasal akım nasıl incelenebilir? Bizim bu soruya bu çalışmada vereceğimiz yanıt, yukarıda sözünü ettiğimiz göçmenlerden/sığınmacılardan kaynaklı infial ve bunun üzerinden yaratılmak istenen teyakkuz halinin peşine düşmek, seküler milliyetçiliğin göçmen ve sığınmacılara bakışına odaklanmak olacaktır. Bunun için ise öncelikle sözünü ettiğimiz hissiyatın gözle görünür hale gelmesini sağladığını düşündüğümüz hadiseye, yani 2021 yılındaki büyük orman yangınlarına ve akabinde İstanbul'un çeşitli noktalarına "Hudut Namustur" yazılı pankartlar asılmasına bakacağız. Bu pankartlarda yer alan "Öfkeli Genç Türkler" imzası ise çıkış noktamız olacak. Ardından seküler milliyetçiliği dört başı mamur bir şekilde teorize etme çabasındaki şimdilik yegâne isim olan Bahadırhan Dinçaslan'ın bu -yetersiz olduğunu düşündüğümüz- çabasına ama özellikle göçmen/sığınmacı meselesine dair söylediklerine odaklanacağız. Sonrasında ise İYİP'e uzunca bir parantez açacağız ve oradan da yukarıda sözünü ettiğimiz infial ve teyakkuz halini siyasal stratejisinin temeline yerleştiren Ümit Özdağ'a ve Zafer Partisi'ne geçeceğiz. Bu,



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

partinin manifestosuna ve programına olduğu kadar, Özdağ’ın bir siyasetçi olarak göçmen ve sığınmacılara yönelik infial ve teyakkuz halini diri tutmak, kitleselleştirmek ve kendi partisine kanalize etmek için sergilediği sağ popülist performansa da bakmak anlamına gelecek. Sonuç bölümünde ise seküler milliyetçiliğin 14 Mayıs seçimleri sonrasında ne devredeceğine ve siyasal alan yeniden şekillenirken o alanda nasıl bir yer kaplayacağına dair bir tartışma yürütecek ve çalışmayı nihaylendireceğiz.

## 2. Seküler-Popülist Milliyetçiliğin Hayaleti

Bir siyasal akım üzerine çalışmak, onu incelemek, araştırmak o akımın ortaya çıktığı konjonktürü, tarihsel öncüllerini, düşünsel kökenlerini, ideologlarını, fikir adamlarını ve onların yazdıkları kitapları, makaleleri, çıkardıkları yayınları bütünlüklü bir perspektifle ele almayı gerektirir. Türkiye’de bir süredir “seküler milliyetçilik” olarak adlandırılan yeni bir akımın siyasal alanda yerini almaya başladığı ve özellikle genç kuşaklar arasında rağbet gördüğü gözlemlenmektedir.<sup>5</sup> Bu yeni akım, üzerine düşünülme ve incelenme hak etmektedir ama ortada bunu neredeyse imkânsız kılan bir “tuhafılık” vardır: Seküler milliyetçilik, klasik milliyetçilikten ve diğer siyasal ideoloji ve akımlardan farklı olarak, henüz bir entelektüel çevre ya da bir grup ideolog tarafından bütünlüklü bir şekilde teorik çerçevesi çizilmiş ve toplumla buluşturulmuş olan bir akım değildir. Seküler milliyetçiliğin ilerleyen sayfalarda üzerinde duracağımız şekilde birkaç istisna dışında fikir adamları ve ideologları yoktur. Okuyabileceğiniz, üzerine fikir yürütebileceğiniz ve tartışabileceğiniz akademik, teorik ve politik yayınları da bulunmamaktadır. Dahası ve hepsinden önemlisi siyasal alanda her ne kadar kendilerine dışarıdan seküler milliyetçilik atfedilse de iki milliyetçi parti, İYİ Parti ve Zafer Partisi bu kavramı kullanmaktan kaçınmakta, sekülerleşme-dinselleşme ikiliğine dayalı bir siyasal strateji izlememektedirler.

Peki durum buyken seküler milliyetçiliğin varlığına ve hatta yükselişine dair bilginin kaynağı nedir? Seküler milliyetçilik yeni olmasından kaynaklı olarak henüz amorf haldedir ve bu amorflik ona mevcut karakterini de vermektedir. Onun varlığını ancak dağınık, parçalı, yüzergezer bir halde gözlemleyebiliriz, bunun için de daha çok sosyal medyaya bakmamız gerekir. Seküler milliyetçilik, kendi varlığını bize daha çok “istisna halleri”nde, kriz durumlarında gösterir; çünkü çoğu kez kendisini bir teyakkuz ve infial hali üzerinden var eder. Bu teyakkuz ve infial halinin merkezinde ise göçmenler/sığınmacılar vardır ve sözünü ettiğimiz bu hal sağ popülist yöntemlerle, özellikle de sosyal medya üzerinden inşa edilir. Seküler milliyetçiliği “yeni” kılan da budur, seküler milliyetçiliğin daha önceki versiyonlarından farklı olarak günümüz seküler milliyetçiliğinin “kurucu ötekisi” göçmenler/sığınmacılardır. Sığınmacılar/göçmenler ya da halk arasındaki genel kullanımına atıfla söyleyecek olursak “Suriyeliler” en büyük tehlike kategorisine yerleştirilirler ve yaşanan ekonomik krizin müsebbibi olmaktan tutun da cihatçı teröre uzanan bir genişlikte popülist bir performans sergilenerek şeytanlaştırılırlar. Göçmenlere/sığınmacılara yönelik bu teyakkuz ve

<sup>5</sup> Bu yükselişin ve rağbetin 28 Mayıs seçim sonuçlarına doğrudan bir yansıması olmuştur. Buna dair yapılan değerlendirmeler için örneğin bkz. <https://www.indyturk.com/node/633151/siyaset/t%C3%BCrkiyede-milliyet%C3%A7ilik-%C3%A7e%C5%9Fitleniyor-partiler-b%C3%B6l%C3%BCnd%C3%BCK%C3%A7e-ald%C4%B1klar%C4%B1-toplam-oy>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

infial hali kendisini esas olarak sosyal medyada gösterir ve onun üzerinden duyurur. Seküler milliyetçiliğin taleplerini dile getirdiği bir mitinge, yürüyüşe, protesto eylemine rastlamak neredeyse imkânsızdır, seküler milliyetçilik henüz sokakta olmayan bir akımdır ve esas mecrası sosyal medyadır. Seküler milliyetçiliği ve onun teyakkuz ve infial yüklü ruh halini çoğu kez "hakikat-sonrası" çağa özgü bir şekilde yalan haberler, montaj videolar, editlenmiş görüntüler üzerinden sosyal medya aracılığıyla görebiliriz. Bu infial ve teyakkuz hali uzun yıllar boyunca düzenli bir şekilde sosyal medyadan, Whatsapp yazışma gruplarından ve kulaktan kulağa yayılan yalanlar aracılığıyla inşa edilmiştir. Suriyelilerin devletten maaş aldığı, üniversiteye sınavsız olarak girdikleri, üniversiteye girenlerin hepsine burs bağlandığı, elektrik, su doğalgaz, telefon faturası, araç muayene ücreti ve motorlu taşıtlar vergisi ödemedikleri, hastanede sıra beklemedikleri, memur olarak işe alındıkları, sınavsız bir şekilde öğretmen olarak atandıkları, Suriyeli esnafın vergiden muaf olduğu gibi çok sayıda yalan düzenli ve ısrarlı bir şekilde paylaşılmış, toplumun önemlice bir bölümü de bu yalanlara inanmıştır.<sup>6</sup>

Türkiye Sosyal Ekonomik Siyasal Araştırmalar Vakfı'nın 2021 yılında hazırladığı "İstanbul'da Suriyeli Sığınmacılara Yönelik Algı ve Tutumlar: Partizanlık Yabancı Karşıtlığı, Tehdit Algıları ve Sosyal Temas" adlı raporda yer alan veriler Türkiye toplumunun Suriyelilere bakışını çok net bir şekilde ortaya koymaktadır.<sup>7</sup> Rapor kapsamında yapılan ankette, katılımcıların yüzde 70,8'i Suriyeli sığınmacıların Türk vatandaşlarının iş imkanlarını azalttığı, yüzde 66,1'i çok çocuk yaparak nüfus dengesini bozduklarını, yüzde 59,8'i modern yaşam tarzına tehdit oluşturdukları, yüzde 58,8'i kamusal alanlardan faydalanmayı zorlaştırdıkları, yüzde 57,8'i eğitim hizmetlerinin kalitesini düşürdükleri, yüzde 57,6'sı kadın ve çocuklara yönelik saldırıları artırdıkları, 57,3'ü sağlık hizmetlerinin kalitesini düşürdükleri ve % 57,2'si seçimlerde oy kullanarak sonuçlara etki ettikleri yönündeki önermelere "katılıyorum" şeklinde yanıt vermiştir.

Anket kapsamında verilen yanıtlar Suriyelilere yönelik sosyal mesafeyi de göstermektedir. "Oturduğum mahalleye Suriyeli ailelerin taşınmasından rahatsız olurum" önermesine "kesinlikle katılıyorum" diyenlerin oranı yüzde 27,1, "katılıyorum" diyenlerin oranı 25,3'tür. "Bir Suriyeli sığınmacının komşum olmasından rahatsız olurum" şeklindeki önermeye yüzde 29,3 oranında "kesinlikle katılıyorum", yüzde 25,6 oranında "katılıyorum" yanıtı verilmiştir. "Suriyeli bir sığınmacıyla arkadaş olabilirim" önermesine "kesinlikle katılmıyorum" diyenler yüzde 29,2'yi, "katılmıyorum" diyenler yüzde 24,4'ü bulmaktadır.

Çalışmanın sonuçları Suriyelilerin kamplara yerleştirilmeleri/geri gönderilmeleri konusunda da toplumda genel bir mutabakatın hâkim olduğunu göstermektedir. Suriyelilerin nerede yaşaması gerektiği konusundaki soruya "Suriye'de güvenli bölgelere yerleştirilsinler" diyenlerin oranı yüzde 25,5, "Türkiye içinde mülteci kamplarına yerleştirilsinler" diyenlerin oranı 22,8, "güvenliklerine bakılmaksızın sınır dışı edilsinler" diyenlerin oranı yüzde 19,6'dır.

Bu altyapıyla birlikte infial ve teyakkuz halinin yaratılması son derece kolaylaşır. Sınırdan kabilelerle geçen Afgan ya da Suriyeli göçmenlerin, İstiklal Caddesi'nde yürüyen ya da

<sup>6</sup> Göçmen/sığınmacı meselesiyle ilgili olarak kamuoyunda çokça konuşulan yanlış bilgiler için bkz. <https://multeciler.org.tr/suriyelilerle-ilgili-dogru-bilinen-yanlislar/>

<sup>7</sup> Rapor için bkz. <https://tr.boell.org/tr/2021/06/10/istanbulda-suriyeli-siginmacilara-yonelik-algi-ve-tutumlar>

vapurları dolduran Arap turistlerin görüntüleri sosyal medyada infial yüklü yorumlar eşliğinde yüz binlerce kez paylaşılır ve buradan bir teyakkuz hali yaratılır. Ülkenin sessiz bir Arap istilası altında olduğu söylenir, orman yangınlarını göçmenlerin çıkardığı iddia edilir, sıradan ve münferit bir mahalle kavgası birden bire Türklerle çoğu kez “Suriyeliler” olarak kodlanan göçmenler arasındaki bir kavga, bir çatışma olarak sunulur, Suriyeliler bir taciz ya da tecavüz olayının ilk şüphelisi ilan edilir ya da şüpheli/fail zaten bir Suriyeli ise bu olay anında bütün Suriyelilere teşmil edilir ve bütün sığınmacıların/göçmenlerin sınır dışı edilmeleri talep edilir. “Hudut namustur” ve “Ülkemde mülteci istemiyorum” sloganlarıyla “hashtag” çalışması yapılır, yüz binlerce kişi konuya dair “tweet atar”, paylaşımlarda bulunur.

İstisna hallerinde ve kriz durumlarında daha da belirgin hale gelen bu ruh halini besleyen çekirdek argüman “Arabizasyon/Araplaştırma”dır. Seküler milliyetçilik 20 yıllık AKP iktidarına ve onun politikalarına yönelik bir öfkenin ürünüdür ama bu öfke doğrudan siyasal İslam’a, AKP’nin izlediği İslamizasyon politikalarına, tarikat ve cemaatlere yönelmez. Yaşanan dönüşüm “Araplaştırma” olarak adlandırılır ve demografik değişim üzerinden okunur. Buna göre Türkiye Batılı güçler ve AKP iktidarının işbirliğiyle bir “demografi mühendisliği”ne tabi tutulmakta, Anadolu toprakları bilinçli bir şekilde Türksüzleştirilmekte ve Araplaştırılmaktadır. Göçmenlerin/sığınmacıların ya da aynı anlama gelmek üzere Suriyelilerin Türkiye’ye gelişleri planlı, programlı şekilde gerçekleşen bir “sessiz işgal” ya da “sessiz istila”dır. Çok da uzak olmayan bir gelecekte ülkenin demografik yapısı tamamen değişecek ve Türkler azınlık konumuna düşecektir. Bu nedenle Türkiye’nin öncelikli meselesi sığınmacı/göçmen meselesinin çözülmesidir ve bu çözüme Suriyelilerin “gerekirse zorla gönderilmesi” de dâhildir. Bu nedenle seküler milliyetçiliği, artık küresel bir fenomen haline gelen göçmen/sığınmacı karşıtı sağ popülist/neo-faşist akımlar içerisine yerleştirmek, seküler-popülist milliyetçilik olarak adlandırmak ve öyle analiz etmek gerekmektedir.

### 3. Beka Tehdidini Yeniden Tarif Etmek

Ziya Gökalp ve Yusuf Akçura’dan bugüne Türk milliyetçiliğinin dinle olan ilişkisi daha genel bir tartışmanın parçası olmakla birlikte, günümüz seküler milliyetçiliğini “yeni” kılanın ne olduğunu anlamak için onu ülkücü milliyetçilik içerisine yerleştirip oradan anlamaya çalışmak daha faydalı olacaktır. Çünkü seküler milliyetçilik ülkücü milliyetçiliğin içerisinden ve ona bir tepki olarak neşet etmiştir. İYİ Parti, Zafer Partisi gibi partiler, Ümit Özdağ, Sinan Oğan gibi siyasi figürler ve seküler milliyetçiliği teorize etmeyen çalışan Bahadırhan Dinçaslan gibi isimler MHP yönetimine muhalif ülkücülerdir. Sosyal medyadaki seküler milliyetçi personalar Atatürk’ten “başbuğ” diye bahsetmekte, Nihal Atsız’ın ırkçı milliyetçiliğine yakın durmakta, “Tanrıdağı kadar Türk, Hıra Dağı kadar Müslüman” formülasyonunda çubuğu Tanrıdağı’na doğru bükmekte, ittihatçılığı ve özellikle Enver Paşa’yı Turancılıkla özdeşleştirmekte ve sahiplenmektedirler.<sup>8</sup> Seküler milliyetçilik bu haliyle AKP döneminin başka bir seküler milliyetçi akımı olarak nitelendirebileceğimiz ulusalcılıktan ayrılır. Ulusalcılığın Attila İlhan, Erol Manisalı, Birgül Ayman Güler gibi teorisyenleri sol-Kemalizm diyebileceğimiz geleneğin temsilcisidirler ve temel çelişkinin küreselleşme ile ulus-devlet arasında olduğunu düşünürler, anti-emperyalist bir söylemi benimserler ve neoliberalizm karşısında daha

<sup>8</sup> Erlik, Militer Doktrin, Hudut Namustur gibi sosyal medya hesapları bu konuda ilk akla gelenlerdir.





Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

kamucu/eşitlikçi bir ekonomi modelinden yanadırlar (Güler, 2015; Güzel, 2018). Oysa yeni seküler milliyetçiliğin antiempyralist söylemi son derece zayıf olduğu gibi solla da arasında ciddi bir mesafe vardır ve antikomünist karakteri de açıktır; çünkü az önce belirtmiş olduğumuz üzere esas olarak ülkücülüğün içerisinde ve ona tepki olarak doğmuştur.

Ülkücü milliyetçiliğin tarihine bakıldığında onun dinle kurduğu ilişkinin farklı dönemlerde farklı mahiyetler taşıdığını görebiliriz. Ülkücü milliyetçiliğin kurucu lideri ve birkaç teorisyeninden biri olan Alparslan Türkeş, arkadaşlarıyla birlikte 1965 yılında Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi'nin (CKMP) yönetimini ele geçirdikten sonra seküler bir milliyetçi söylem tutturmuştur. Seküler/Atatürkçü bir eğitim almış ve Türk Silahlı Kuvvetleri bünyesinde yetişmiş subay kadrolar tarafından kurulan CMKP, 1969 Adana Kongresi'nde adını değiştirip Milliyetçi Hareket Partisi yaparken bu seküler milliyetçilik anlayışı da değişecek ve parti "Tanrıdağı kadar Türk, Hıra dağı kadar Müslüman" sloganının da gösterdiği üzere Türk-İslam sentezci bir çizgiye evrilecektir. Bu evrilme beraberinde bir ayrışmayı da getirecek, "Türkeşçiler" kongre sonrası birkaç yıl boyunca devam edecek bir süreç içerisinde partinin Türk-İslam sentezci dönüşümüne itiraz eden ve daha seküler bir milliyetçilikten yana olan "Atsızcılar"ı kimi zaman şiddete başvurarak tasfiye edeceklerdir (Ertekin, 2002; Bora & Can, 2000, Yaşlı 2014).

Ülkücü hareketin İslamize olmasıyla siyasal şiddet arasında doğrudan bir bağlantı olduğu söylenebilir. CKMP'den MHP'ye dönüşüm süreci aynı zamanda Soğuk Savaş konseptine uygun bir şekilde partinin adım adım antikomünist bir paramiliter yapılanmaya, bir sokak gücüne dönüşüm sürecidir. Bu süreçte partinin militan kadroları çoğunlukla dindar-muhafazakâr ailelerin taşradan büyük şehirlere okumaya gelen çocuklarından oluşacaktır. Bu genç kadroları komünizmle mücadelede motive etmek için din bir gaza ve şehitlik ideolojisi işlevi görmüş, komünizmle mücadele hem vatanın hem de dinin savunusu olarak sunulmuştur. 12 Mart darbesinin yarattığı kesintinin ardından, 1974 affıyla birlikte sol yeniden yükselişe geçtiğinde siyasal kutuplaşma daha da derinleşecek, siyasal şiddet de artacaktır. Özellikle 1977-80 arası Türkiye'de bir tür iç savaş yaşanacak, ölmenin ve öldürmenin sıradanlaştığı bir konjonktürde bir manevi dayanak arayışının sonucu olarak ülkücülüğün İslamizasyonu da hızlanacaktır (Yanardağ, 2002; Bora & Can, 2000; Yaşlı, 2019).

Bu dönüşümün hareket içerisindeki bir ayrışmaya doğru gidişinde 12 Eylül darbesi kritik uğraklardan biridir. Devletin sadece devletle birlikte mücadele ettikleri devrimcileri değil kendilerini de cezaevlerine doldurmasıyla birlikte ülkücüler bir iç hesaplaşma yaşayacaklar ve militan kadroların önemlice bir bölümü cezaevlerinde İslam'ı keşfedip Türklüklerini geri plana iterek Müslümanlığı varoluşlarının merkezine yerleştireceklerdir. İşte bu dönüşümün ayrışmaya döndüğü hadise ise hareketin 12 Eylül öncesindeki sokak organizasyonunu yöneten Muhsin Yazıcıoğlu'nun hareketin kurucu lideri Türkeş'e "Türk-İslam ülkücülerini" adına bayrak açması ve 1993 yılında Büyük Birlik Partisi'ni (BBP) kurması olacaktır (Atay, 2022).

Ülkücü hareketin söyleminde 1990'lı yıllarda din giderek geri plana düşmüştür ama bunun tek nedeni sadece BBP ayrışması değildir, başka faktörler de söz konusudur. Öncelikle, 1990'ların başında Sovyetler Birliği'nin dağılması ve reel sosyalizmin çözülüşü ile birlikte Türki cumhuriyetler bağımsızlıklarını ilan etmişler bu da Turan hayallerini yeniden canlandırmıştır.



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

Türkiye'nin "ağabeyliğinde" ve "Adriyatik'ten Çin Seddi'ne Türk dünyası" sloganıyla Türki cumhuriyetlerin bir tür siyasal birlik kurabilecekleri fikri Türkçü söylemi daha baskın hale getirirken dini söylem giderek daha geri plana itilmiştir. İkincisi, 1990'lı yıllar boyunca dinsellemenin asıl taşıyıcısı Necmettin Erbakan'ın Milli Görüş hareketi ve Refah Partisi olmuş, İslamcılığın "esas sahibi"nin ortaya çıkışıyla birlikte MHP bu alanı Milli Görüş'e terk etmek zorunda kalmıştır. Üçüncü olarak, devletin özellikle 28 Şubat süreciyle birlikte siyasal İslam'ın siyasal alandaki sınırlarını yeniden çizmeye yönelik hamlesiyle birlikte MHP de bu sürecin bir parçası olmuş, İslamcılığın ve Refah Partisi'nin karşısındaki cephede yer almıştır. Dördüncüsü, aynı yıllarda özellikle PKK ile mücadelenin etkisiyle bir pop-milliyetçi dalga yaşanmış, araba plakalarına Türk bayrağı etiketi yapıştırmak, ay yıldızlı kolyeler takmak, futbol maçlarında İstiklal Marşı okumak gibi yeni ritüellerle şehirli ve seküler niteliği baskın bir milliyetçilik moda haline gelmiştir (Bora & Can, 2004; Yaşlı, 2019).

3 Kasım 2002 seçimlerinde Adalet ve Kalkınma Partisi'nin iktidara gelmesiyle birlikte MHP de muhalefetteki yerini almış, AKP'nin ilk dönemindeki Avrupa Birliği üyeliği, Kıbrıs meselesi, çözüm süreci vb. "demokratik açılımlar"a karşı devletçi-milliyetçi çizgide bir muhalefet sergilemiştir. Ancak özellikle 15 Temmuz darbe girişiminin ardından AKP'nin Gülen Cemaati ile kurduğu ittifakın bozulmasıyla birlikte MHP, "PKK ve FETÖ'den kaynaklı beka tehdidi"ne karşı AKP'yle ittifak kurmuş ve sonrasında bu ittifak "Cumhur İttifakı" adıyla resmileştirilmiştir. Bu hamleyle birlikte MHP resmi olarak bir muhalefet partisi olarak kalmaya devam etse de gayri resmi olarak iktidar bloğunun bir parçası haline gelmiş, devlet aygıtı içerisinde daha da kadrolaşmış ve gücünü artırmıştır. Ancak bunun bedeli AKP iktidarından rahatsız ülkücü milliyetçilerin MHP'den uzaklaşması ve seküler bir milliyetçiliğin ortaya çıkışı olmuştur. "Seküler milliyetçilik ülkücü milliyetçiliğin içerisinde ve ona bir tepki olarak neşet etmiştir" derken kastettiğimiz şey budur. Seküler-popülist milliyetçilik, MHP'nin AKP'ye muhalefet etmekten vazgeçmesine ve onun icraatlarına ortak olmasına verilen bir tepkinin sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Peki seküler-popülist milliyetçiliğe "yeni" karakterini veren şey tam olarak nedir? Buradaki yeniliği teyakkuz ve infial halini yaratanın kim ve ne olduğunda aramak gerekmektedir ve bu çok net bir şekilde göçmenler/sığınmacılar ve bunların yarattığı iddia edilen Araplaşma tehlikesidir. Komünizm, Kürtler, Ermeniler, Yunanlar, Batılı güçler vs. kuşkusuz düşman kategorisine dâhil edilerek seküler milliyetçiliğin söyleminde kendilerine yer bulmaktadırlar ama bunların yeri talidir. Güçlü bir sol hareketin ve sınıf hareketinin bulunmadığı bir konjonktürde anti-komünizm de kendisine burada merkezi bir yer bulamaz. Kürt sorunu zaman zaman söylemde ön plana çıkar ama PKK'nın uzun zamandır ciddi bir eylem yapmadığı ve dolayısıyla asker ve polis cenazelerinin söz konusu olmadığı bir zaman diliminde buradan da bir teyakkuz ve infial hali çıkması mümkün değildir. Ermenistan ve Yunanistan'la zaman zaman sorunlar yaşasa da bunlar seküler milliyetçiliğin gündemine girecek yoğunlukta değildir. Esas mesele ise göç ve Araplaşmadır, söylemin merkezinde bunların Türklüğe yönelik tehdidi yer almaktadır, bugün Türklüğün bekasına yönelik öncelikli ve güncel tehdit Suriyeliler ve Araplaşmadır.

Göçmen ve sığınmacıların öncelikli beka tehdidi olarak görülmesi seküler milliyetçiliği Batı'daki sağ popülist, neo-faşist akımlarla benzer bir çerçeveye yerleştirir. Batı'da sağ popülizmin ve neo-faşizmi de kapsayacak şekilde radikal sağın yükselişini inceleyen

çalışmalarda ortak vurgu 2008 krizinin bu yükselişi tetiklediği yönünde olmuştur (Akın, 2019). Ayrıca liberal demokrasilerin giderek “demos”u dışlar hale gelmesi, yani halkın neoliberalizm doğrultusunda karar alma süreçlerinden dışlanması sağ popülizmin yükselişindeki en önemli faktör olarak görülmektedir (Yıldırım, 2017; Brown, 2021). Böylesi bir konjonktürde yükselen radikal sağ akımlar hem ABD’de hem de Avrupa’da krizin kaynağı ve öncelikli beka tehdidi olarak göçmenleri görmekte, “biz”in karşısına göçmenleri koymakta, yoksulluğun ve işsizliğin esas sorumlusu olarak onları işaret etmekte, kriminal vakalardaki artışı onlara bağlamakta ve sınır dışı edilmelerini temel politik talep haline getirerek bir teyakkuz hali yaratmaya ve bunun üzerinden örgütlenmeye çalışmaktadırlar (Mudde, 2022; Gerbaudo, 2022).

Peki sözünü ettiğimiz infial ve teyakkuz halinin Türkiye’de ete kemiğe büründüğü bir an, bir moment var mıdır? Bizim bu soruya yanıtımız “evet” şeklindedir. 28 Temmuz 2021 günü Antalya’nın Manavgat ilçesinde başlayan orman yangını çok kısa sürede Ege ve Akdeniz’deki sayısız noktaya sıçramış, günlerce süren yangınlarda on binlerce dönüm orman arazisi yok olmuş, son yangın 12 Ağustos 2021’de söndürülmüştür. Geniş bir coğrafyadaki çok sayıda noktada ardı ardına yangınların görülmesi ve bir tür kontrol altına alınamaması siyasal bir tartışmayı da beraberinde getirmiş, toplum günlerce bu yangınları konuşmuş, toplumsal bir infial hali yaşanmıştır. Tartışmanın bir boyutunda yangınların bilinçli olarak çıkarılıp çıkarılmadığı vardır ve yaşanan infial halini besleyecek bir şekilde yangınların arkasında PKK’nın, Suriyelilerin ya da Afganların olduğu yönünde çok sayıda asılsız haber ve görüntü dolaşıma sokulmuş, bunlar milyonlarca kişi tarafından paylaşılmıştır.<sup>9</sup> Temmuz ayı boyunca sosyal medyadan yayılan ve yine milyonlarca kişi tarafından paylaşılan başka görüntüler de vardır ve bu görüntülerin bir bölümünde Afgan erkeklerin sınırlardan kafileler halinde Türkiye’ye giriş yaptığı öne sürülürken, diğerlerinde Kurban Bayramı tatili için İstanbul’a gelen Arap turistler üzerinden “İstanbul’da Arap istilası” söylemi yükseltilmiştir. “Göçmen/sığınmacı işgali” üzerinden yaşanan infial ile orman yangınlarını göçmenlerin/sığınmacıların çıkardığı yönündeki iddiadan kaynaklanan infial bir araya gelince ise ortaya bir teyakkuz hali çıkmıştır.

İşte yeni seküler milliyetçiliğin bu infial ve teyakkuz halinin neticesinde ilk kez kamusal alanda ciddi bir şekilde görünür hale geldiği ve hatta bu orman yangınlarının içerisinde doğduğu, politik bir fenomen haline geldiği öne sürülebilir. Bunun somutlaştığı ilk hadise de o infial ve teyakkuz haliyle bir grup gencin “Öfkeli Genç Türkler” imzasıyla İstanbul’un çeşitli köşelerine “Hudut Namustur” pankartları asmalarıdır. İYİ Parti gençlik kolları üyesi oldukları bilinen bu gençler pankart nedeniyle gözaltına alınmışlar, bu gözaltılar kamuoyunda ciddi bir tepki yaratmış, bunun ardından önce CHP Genel Merkezi’ne devasa bir “hudut namustur” pankartı asılmış, sonrasında da İYİ Parti binaları aynı sözün yer aldığı pankartlarla donatılmıştır. Hadise beraberinde “kim bu Öfkeli Genç Türkler” tartışmasını getirmiş, konu üzerine çeşitli yazılar yazılmış, röportajlar yapılmıştır. Medyascope adlı internet sitesinde yer alan “Milliyetçi muhalif gençler: ‘Öfkeli Genç Türkler’ kim ve ne istiyorlar?” adlı röportaj “Öfkeli Genç

<sup>9</sup> Yangınlar sırasında dolaşıma sokulan yalanlar için bkz. <https://teyit.org/teyitpedia/yaniginlar-sirasinda-yayilan-bes-yanlis-bilgi-turu>

Türkler”e, dolayısıyla seküler milliyetçiliğe dair önemli ipuçları vermektedir ve bu nedenle yakından incelenmeyi hak etmektedir.<sup>10</sup>

Röportajı yapan Mehmet Yaşar Altundağ’ın verdiği bilgilere göre “kendisini Öfkeli Genç Türk olarak nitelendiren ve yaşları 20-27 arasında olan yedi kişiyle” yapılan bu röportajlar “6-10 Ağustos tarihlerinde röportaj vermeyi kabul edenlerin hangi şekilde daha rahat hissedeceğini belirtmesi üzerine mail, telefon veya yüz yüze formatlar halinde” yapılmıştır. Altundağ’ın “Neyi işaret ediyor Öfkeli Genç Türk olmak” sorusuna verilen yanıtlarda ortada ortak bir politik tutum ve hissiyat olduğu kolaylıkla görülebilmektedir. Aslen Trabzonlu olan 23 yaşındaki Hacettepe Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü öğrencisi Yusuf Bıyık’ın bu soruya yanıtı “Devlet kavramını kutsal görüyorum, bir yandan da hükümete öfke duyuyorum. Öfkeli Genç Türk hareketini muhalif olabilirken milli değerleri koruyan bir tavır olarak değerlendiriyorum” şeklindedir. Milliyetçiliğin doğasına uygun bir şekilde devletin kutsallığı kabul edilmekle birlikte Bıyık kendisini aynı zamanda “muhalif” görmekte ve bunun milli değerleri korumanın önünde bir engel olmadığını söylemektedir. 23 yaşında ve Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü öğrencisi olan Mutlu bu soruya verdiği yanıtta öfkesinin muhatabını da dile getirir ve “Öfkeli Genç Türk demek, AKP tarafından gençliği çalınmış gençler demek” şeklinde bir açıklamada bulunur. Devamında ise öfkesinin nedeni şöyle açıklar: “Bizler ekonomi politikalarından, sürekli fakirleşmekten rahatsızız. Ekonomik problemlerin tetiklediği mülteci ve göçmen politikalarından da rahatsızız.” Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi öğrencisi Ahmet de Mutlu’ya benzer bir şekilde öfkelerinin “bu ülkenin gençliğini çaldığı insanların” öfkeleri olduğunu söyler; Öfkeli Genç Türkler “bu gençlerin geleceğini ve gençliğini çaldığı için ülkeye yönetenlere ve ülkeye kızgın”dırlar.

Bu öfkenin somutlaştığı mesele ise göçmenler ve sığınmacılardır. 24 yaşındaki Medipol Üniversitesi mezunu Şevval Erdel bu durumu “Öfkeli Genç Türkler olarak, öncelikle yaşadığımız toprakların örtülü ve açık olarak istila edilmesine karşıyız. Ülkemize yönelen göçleri açık bir güvenlik tehdidi olarak görmekteyiz. Bu göçü, ‘stratejik göç mühendisliği’ olarak tanımlamaktayız.” Cümleleriyle anlatmaktadır. Erdel’in “stratejik göç mühendisliği”nden söz etmesi bir tesadüf değildir; çünkü bu kavram ilerleyen sayfalarda üzerinde duracağımız üzere Ümit Özdağ’ın ve Zafer Partisi’nin siyaset anlayışının merkezinde yer almaktadır. Röportaj yapılan diğer gençler de Erdel’le aynı şeyleri düşünmektedir. Mutlu’ya göre “uzun vadede ekonomideki sorunlar çözülebilir ama topluma entegre olamamış milyonlarca insanın varlığı” en büyük tehlikedir. Geçici koruma statüsü altında olan insanların en büyük sorun olduğunu belirten Ebrar devamında “Türk halkının öfkesi sonuna kadar haklıdır. Sosyal düzenimiz, ekonomik yaşantımız alt üst oldu. Bununla birlikte insanımızda demografik endişeler baş gösterdi. Bu konuda da haksız değişimler” demekte ve şu soruları sormaktadır:

“Kendi ülkesinde bile işsizliğin, ekonomik dengesizliğin çözümünü bulamayan biz neden milyonlarca insana bakmak zorundayız? Sadece biz mi yükümlüüz bu kadar

<sup>10</sup> Röportaj için bkz. <https://medyascope.tv/2021/08/19/milliyetci-muhalif-gencler-ofkeli-genc-turkler-kim-ve-ne-istiyorlar/>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

insana bakmakla? Avrupalılar sosyal uyumları tehlike altına giriyor diye ülkelerine mülteci almıyorlar. Bizim sosyal uyumumuz daha mı az değerli?"

Röportaj yapılan gençlerden Mustafa sözlerine "Savaştan kaçan-kaçmayan fark etmez, Suriyeliler dahil hepsi geri gönderilmeli" başlar ve bu geri gönderme işleminin "insanlık suçu işlemeden" yapılması gerektiğini söyler. Ancak "insanlık suçu" olarak görmediği şey göçmenleri ve sığınmacıları "Türk toplumundan tecrit etmek "için sınırda tampon bölgeler oluşturmak ve göçmenleri önce oraya göndermek sonra da Suriye Devlet Başkanı Beşer Esad'la anlaşarak sınır dışı etmektir. Mustafa'nın "ya sığınmacılar arasında kendi iradeleriyle geri dönmek istemeyen olursa" şeklindeki soruya da yanıtı net ama ironiktir: "Bu insanların iradesine bırakmıyoruz, tampon bölgeye gitmek zorunda olacaklar. Ben Danimarka'ya kaçak gittim ve beş yıl yaşadım. Daha sonra ülkeden gönderildiğimde 'Ben burada beş yıl yaşadım, gönderemezsiniz' diyemem onlara."

Deniz isimli genç de "çözüm odaklı" düşündüğünü söyleyerek tıpkı Mustafa gibi "tampon bölge"yi çözüm olarak sunmakta ve bunun "Suriyelilerin insani koşullarda yaşaması" için şart olduğunu söylemektedir. Bunun için ise Avrupa Birliği'nin ve ABD'nin desteğine ihtiyaç vardır:

"Benim desteklediğim politikalardan biri tampon bölge. Türk olmak benim bir kimliğim ama insan olmak gibi bir kimliğim de var. Bu insanların en insani koşullarda yaşamaları isterim. Bu konuda iki çözüm olduğuna inanıyorum. İlk çözümde iş Avrupa Birliği ve ABD'de bitiyor. Türkiye'ye olanak sağlayacaklar ve tampon bölge kurulacak. Sığınmacılar bu tampon bölgelere gönderilecek."

Şevval'e göre beş milyon göçmeni/sığınmacıyı Türkiye'yi entegre etmek imkansızdır, bunu hiçbir ülke başaramamıştır. Ayrıca Suriyeliler kendi dükkanlarını açmakta, sadece Suriyelilerden alışveriş yapmakta, Türkçe öğrenmemektedirler, yani entegrasyon direnenler onlardır. Şevval entegrasyonun Suriyelilerin direnişi nedeniyle imkansız olduğunu sürse de "entegrasyon çift taraflı onay olmadan olmaz. Türk milleti entegrasyonu kabul etmiyor" diyerek meseleye bakışını ortaya koymaktadır.

Anlaşılacağı üzere AKP'nin iktidar yıllarında doğan ya da AKP'den öncesini hatırlamayan ve ülkenin içinde bulunduğu durumdan AKP'yi sorumlu tutan bu milliyetçi gençlerin AKP'ye yönelik öfkeleri büyük ölçüde göçmen/sığınmacı meselesi dolayısıyla açığa çıkmakta, öfke doğrudan İslamcılığa ve AKP'nin izlediği dinselleşme politikalarına değil, bunun bir yansıması olduğu düşünülen "Araplaşma"ya, oradan da Araplaşmanın çıktısı olarak görülen göçmen/sığınmacı meselesine yönelmektedir. Zaten seküler milliyetçiliği teorize etmeye çalışan isimler ve metinler de aynısını yapmakta, yeni beka tehdidi olarak demografik değişimi görmekte ve tehdit sıralamasının ilk maddesine göçmenleri/sığınmacıları yazmaktadırlar.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Geçerken, seküler-popülist milliyetçiliğin de "erkek" bir akım olduğunu ve "hudut namustur" sloganının tam buna tekabül ettiğini hatırlamak yerinde olacaktır. Uzun'un cümleleriyle; "namus meselesi milliyetçilik anlatısının merkezinde yer alır bilindiği üzere. Modern devlet esasen "aile" metaforuyla kavranır ve ailenin içindeki roller gibi cinsiyetlendirilerek anlamlandırılır. Ulus bir biraderler birliği olarak erilliği imgelerken, "vatan" dişil (ana-vatan) bir anlamla anne ve sevgiliyi işaret eder. Öyle olunca da vatan namusu korunması gereken, daha da önemlisi namusu erkekler, ulus, tarafından kollanması gereken, uğrunda ölünmesi icap eden

#### 4. Göç, Medeniyet, Beka

“Seküler Milliyetçilik 21. Yüzyılda Türk Milliyetçiliğinin Teorisi” (2023) adlı çalışmasıyla ve çeşitli makale ve köşe yazılarıyla seküler milliyetçiliği teorize etme çabasındaki yegâne isim diyebileceğimiz Bahadırhan Dinçaslan<sup>12</sup>, verdiği bir röportajda hali hazırda milyonlarca göçmenin bulunduğu Türkiye’nin “ekonomik, sosyal ve siyasi sorunların yanında, doğrudan güvenliğini tehdit eden bir beka tehdidiyle karşı karşıya” olduğunu söyledikten sonra, bu beka tehdidini şöyle anlatır:

Kurulu düzeninden kopmuş, aile bağları zayıflamış, yeni bir düzen içerisinde varlık edinmeye çalışan Suriyelilerin hem çete/mafya yapılarına, hem yeni paralel devletler yaratacak tarikat tuzaklarına, hem de yerli ve uluslararası terör örgütlerine karşı yumuşak karın teşkil ettiği şüphe götürmez. Üstelik Türkiye’de doğan ve aynı “PKK’nın Z Nesli” gibi daha marjinal olması beklendik olan Suriyeli çocuklar gerçeği var. Bu veçhile, Suriyelilerin Türkiye’den gönderilmesini savunmak, yalnızca ideolojik Türk milliyetçiliğinin değil, ülkenin geleceği ve güvenliği ile ilgili kaygı duyan herkesin ajandasının bir numaralı maddesi olmalıdır.<sup>13</sup>

Entelektüel kapasitesi hayli güçlü olmakla ve alışlagelmiş milliyetçi teorisyenlerden farklı olmakla birlikte, gönderme yaptığı Batı literatürüne ait kitap ve isimlerle “eksantrik bir ahir zaman filozofu” imajı çizen Bahadır Dinçaslan, yazılarında göçmen/sığınmacı meselesine teorik bir derinlik kazandırmaya çalışır. Bunun için de örneğin “Kaçak Göçmenler Türk Medeniyetini Çökertir mi?” adlı yazısında “düzensiz göçlerin yıktığı medeniyetler”den kimi örnekler verir.<sup>14</sup> Aslında örnek verdiği medeniyetlerin hiçbiri doğrudan göçler nedeniyle yıkılmamıştır ama Dinçaslan çubuğu bilinçli bir şekilde buraya çökmeye çalışır.

bir kadın bedenine indirgenir. (...) Namusu korumak da milliyetçiliğin görev hanesine yazılır tabii. Siyasi iktidarın milliyetçiliği bu namusu koruyamıyorsa Türkçülük güçlenir. Hudut olmuyorsa ‘sınır’ denir” (Uzun, 2021).

<sup>12</sup> Seküler milliyetçilik üzerine yapılmış bir çalışmada aynı adlı tek çalışmaya sadece bir dipnot olarak yer verilmesi tuhaf görünebilir ama bunu yapacağım. Çünkü tam da seküler milliyetçiliğin “hayalet” niteliğine uygun bir şekilde bu kitap da seküler milliyetçiliğin ne olduğunu ortaya koymaktan uzaktır. Dinçaslan çalışmasında esas olarak özgürlükçü, bireyci, liberal, demokrat, serbest piyasacı bir milliyetçiliği teorize etmeye çalışmıştır ve sekülerizmi de bu milliyetçiliğin özelliklerinden biri olarak görmektedir. Kitapta Türk milliyetçiliği ile din/İslamcılık arasındaki ilişkiye, AKP’nin inşa ettiği rejime, siyasal İslam’a dair herhangi bir tartışma yapılmamaktadır. Dinçaslan “Türk milliyetçiliğinin dinle girdiği çoğu zaman zorunlu ve hastalıklı etkileşimin, bu alanda görüş belirten zihinlerin doğru tespitler yapmasını engellediğine dikkat çekmek ve metafizik vurgulardan, temellerden arındırılmış bir milliyetçi doktrin inşa etmek”ten söz eder (2023: 38) ama kitapta buna dair somut öneriler, bir politik program vs. yer almaz. Bunun yerine “milliyetçiliğin dine bakışı, bireysel özgürlük çerçevesinden olmalıdır. Bireylerin dininin olmasını engellemeye kalkmak beyhude olduğu kadar yanlıştır; fakat bir topluma dini düşünce tarzının ve otoritenin hâkim olması o topluma kesinlikle zarar verecektir, milliyetçilik bunun karşısına dikilmek zorundadır” demekle yetinir. 196 sayfalık kitapta “Seküler Milliyetçilik: Dini Bireyin Vicdanına Hapsetmek” adlı kısmın sadece yedi sayfadan ibaret olması ve bu kısımda yukarıdaki tartışmaların hiçbirinin yer almaması kitabın seküler milliyetçilik tartışmaları açısından bir referans metin olarak görülmesinin sınırlarını ortaya koyar. Tam da bu nedenle bu çalışmada seküler milliyetçilik tartışmasına Dinçaslan’ı aynı adlı kitabı üzerinden değil, sığınmacı/göçmen meselesine dair yazıları üzerinden dâhil edeceğim.

<sup>13</sup> Röportaj için bkz. “Suriyeliler bir beka tehdididir”, Yeniçağ, 26 Temmuz 2019, <https://www.yenicaggazetesi.com.tr/-243336h.htm>

<sup>14</sup> Yazı için bkz. <https://www.tamgatürk.com/yazarlar/m-bahadirhan-dincaslan/kacak-gocmenler-turk-medeniyetini-cokertir-mi/17360/>



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

Atıf yaptığı ilk çalışma Eric Cline’in “M.Ö 1177 Medeniyetin Çöktüğü Yıl” adlı kitabıdır. Cline bu kitabında Doğu Akdeniz medeniyetlerinin nasıl çöktüğünü anlatmaktadır ve bu çöküşün nedenlerinden biri olarak “gizemli Deniz Halkları”ni göstermektedir. Deniz Halkları ise “arkeolojik bulgulara göre yalnız yıkım ve vahşet peşindeki istilacılar değil, sair nedenlerden kendilerine yerleşim yerleri arayan ve çoğu zaman barışçıl biçimde yerleşen, ancak hemen sonra büyük ayaklanmalar ve yıkımları tetikleyen *mülteciler*”dir. Dinçaslan’ın ikinci atfı ise Peter Heather’ın “*Refugees and the Roman Empire*” adlı makalesidir. Heather burada Roma’nın sığınmacıları sınır boylarına yerleştirme siyasetinin bir noktada “Roma’nın çöküşünü hızlandırdığını” çünkü kitleler halinde sınır boylarına yerleştirilen sığınmacıların Romalılaştırmanın giderek imkânsız hale geldiğini ve bunların imparatorluğu yeni çatışmaların içerisine çektiğini öne sürmektedir.

Bu “antik” örneklerin ardından Dinçaslan modern zamanlara gelir ve Kelly Greenhil’in *Strategic Engineered Migration as a Weapon of War* adlı makalesine atıf yapar. Greenhill stratejik göç mühendisliğinin göçmenleri bir silah olarak kullandığını ve bu kullanımın “mahrum bırakıcı, dışlayıcı, askeri, zorlayıcı” olmak üzere dört başlıkta gerçekleştiğini söylemektedir. Dinçaslan’ın modern zamanlara dair son örneği ise Alex P. Schmid’in “Terörizm ve Göç Arasındaki İlişki” adlı çalışmasıdır. Buna göre göçler beraberinde mülteci kamplarını getirmekte, “terör örgütleri bu kampları daha sonra militan devşirme sahaları olarak” kullanılmaktadırlar. Bu nedenle göç alan ülkeler zamanla birer “terör üssü”ne dönüşmekte, “göçmenlerin bu ülkelerde doğan çocukları, kimlik karmaşaları sebebiyle, ait oldukları ülkenin teröristlerini kendilerine ikon olarak seçmeye meyyal” olmaktadır.

İşte tüm bu örneklerden sonra Dinçaslan “modern ve ilkel anlayışların hala çekiştiği ve modernizasyonun sürdüğü, hem de etnik sorunların devam ettiği bir ülkede” sığınmacılardan kaynaklı bir çöküş ihtimalinin hayli yüksek olduğunu ve Türkiye’nin “sığınmacı adresi olup çöken medeniyetlerle kaderinin benzememesi”nin yolunun “kaçak göçmen ve geçici sığınmacıların ‘sınırlar dışında kalan’ bir yere nakillerine bağlı” olduğunu söyler. Ancak Dinçaslan Türkiye’nin Batı tarafından göçmen ve sığınmacılara karşı bir tampon olarak görüldüğünün ve Batı’nın buna ikna edilmesi gerektiğinin farkındadır. Bunun için de bir argüman öne sürer: Batı’ya Türkiye’nin mevcut durumun devam etmesi halinde büyük bir çöküş yaşayacağını ve göçülecek/sığınılacak bir ülke olmaktan çıkacağını, bunun da Avrupa ile Ortadoğu’nun komşu haline gelmesi anlamına geleceğinin anlatılması gerekmektedir. Böylece Batı hem göç hareketlerini durduracak hem de Türkiye’yi tampon ülke olarak görmekten vazgecektir.

Dinçaslan bilinçli bir şekilde kışkırtıcı bir başlık seçtiği “Haydi İrkçilik Yapalım” adlı başka bir yazısında göçmen karşıtlığı ile ırkçılık arasındaki ilişkiye odaklanır ve “makul” bir ırkçılığı teorize ederek meşrulaştırmaya çalışır.<sup>15</sup> Dinçaslan’a göre “post-modern pespayelik” elindeki mühürle önüne gelene “ırkçı, cinsiyetçi, faşist” damgası vurmaktadır ve bu durum meselelere gerçek çözümler getirilmesini engellediği gibi “bir süre sonra muhatabını hakikaten ‘ırkçı’, ‘cinsiyetçi’ ve ‘faşist’ olmaya” itmektedir. İrkçiliğin ve cinsiyetçiliğin faturasının müphem bir faile, daha doğrusu adı konulmamış bir şekilde “kimlik politikaları”na kesilmesinin ardından Dinçaslan, “iki tür ırkçılık”tan bahseder ve “kategorik ırkçılık”la

<sup>15</sup> Yazı için bkz. <https://www.tamgatürk.com/yazarlar/m-bahadirhan-dincaslan/haydi-irkcilik-yapalim/13838/>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

"muvakkat ırkçılık"tan oluşan bir tasnif yapar. Kategorik ırkçılık, "ırklar arasında ezeli, ebedi, kalıcı bir hiyerarşi var olduğunu tasavvur eden, ırkları kategorize edip bunun üzerinden söylem, eylem ve siyaset geliştiren ırkçılık"tır ve ilkokul son sınıf öğrencileri bile bunun ne kadar aptalca olduğunu bilirler.

Ancak Dinçaslan'ın "o anki zaman diliminde, sair sebeplerden ötürü, ırki saiklerle bir kesime karşı tedbirlere başvurma taraftarlığı" şeklinde tanımladığı "muvakkat ırkçılık" böyle değildir ve kimi zaman dilimlerinde geçici olarak başvurulabilecek, meşru bir siyasettir. Dinçaslan bu noktada şöyle bir soru sorar:

"İki kültür göç sebebiyle etkileşime girince, çatışma kaçınılmazdır; bu anda bir kültürün diğerini beğenmemesi de normal ve beklendiktir. Üstelik bu iki yönlüdür: Avrupalı göçmeni ilkel, kaba, suça meyilli (...) bulurken, göçmen de Avrupalıyı mağrur, ruhsuz, kaba, geniş mezhepli (...) bulur. Böyle durumlarda, yani bir İskandinav ülkesine giden Afrikalı ve Asyalı mülteciler sebebiyle ülkenin ceza kanunları çeşitlenen suçları tespit ve ona uygun ceza vermede yetersiz kalıyorsa; yahut modernleşmesi akim kalmış olup son yediği darbeye bir bir cumhuriyet kazanımlarını yitiren bir ülkeye, savaş ve yıkım görmüş, kolektif hafızasında modern tecrübelerden iz, bunlara dair bir arayış yahut talep bulunmayan milyonlarca insan geliyorsa... Bir tarafın diğerine "hadi ülkene dön!" demesi, ırkçılık mıdır?"

Dinçaslan'ın bu soruya yanıtı "evet, ırkçılıktır" şeklindedir ama bu ırkçılık "şeytani" bir nitelik taşımaz. Söz konusu olan "aynı düzlemde olmayan, zamanı ve mekânı aynı algılamayan iki kültür arasındaki uyuşmazlığın 'geçici' olarak çözümünü için birinin diğerini sepetlemesidir." Dinçaslan bu noktada bir "tehdide" başvurmayı da ihmal etmez. Eğer muvakkat ırkçılık başarılı olamazsa, yani sığınmacılar, göçmenler "sepetlenmezse", işte o zaman geçici nitelikli bu ırkçılık, kategorik ırkçılığa dönüşecektir. Bedri Rahmi'nin "sen otobüsü kaçırmış bir milletin çocuğusun" sözüne atıfla, otobüsün kaçırılmasında utanılacak bir şey olmadığını ve Türk milletinin kendi otobüsünü yaratması gerektiğini söyler, bunu yaratacak olan ideoloji ise milliyetçiliktir. Ancak başkasının otobüsü çalmaya kalkışması, otobüsü üreten fabrikanın zarar edip kapanmasına ve birkaç on yıl sonra da ortada otobüs kalmamasına neden olacaktır. Tam da bu nedenle "yalnızca bu ölçekte ve bu amaçta kalmak kaydıyla, 'Suriyeliler Suriye'ye', 'Eritreliler Eritre'ye', 'Meksikalılar Meksika'ya' sloganları, evet, teorik olarak ırkçılık kabul edilebilir ancak muvakkat bir ırkçılıktır ve muarızlarına nazaran hem daha gerçekçi hem daha şefkatli hem daha hümanisttir."

Dinçaslan'ın farklı yazılarına dağılmış bir şekilde dile getirdiği medeniyet perspektifli "çöküş" ve "beka" meselesi, Ümit Özdağ tarafından derli toplu bir şekilde "Stratejik Göç Mühendisliği" (2020) adlı çalışmada ele alınmıştır. Bu kitap hem yeni seküler Türk milliyetçiliğinin beka meselesi olarak göçmenleri/sığınmacıları gördüğünü ortaya koyması bakımından hem de yazarının bu meseleden yola çıkarak bir siyasi parti kurmasından kaynaklı olarak son derece önemlidir.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Özdağ'ın "stratejik göç mühendisliği" kavramını kullanım biçimiyle Batılı sağ popülist akımlar arasında hayli revaçta olan "Büyük yer değişikliği" ve "Avrabiya" teorileri arasında ciddi benzerlikler vardır. Büyük yer değişikliği teorisi "beyaz, Hristiyan, Avrupalı nüfuslar ile beyaz ve Hristiyan olmayanlar arasında yer değişikliği yapmak üzere ulusal ve küresel elitler tarafından yönetilen kasıtlı ve küresel bir plan"dan söz eder. Avrabiya teorisine göre ise "Müslümanların Hilafet topraklarını genişletmek amacıyla göç ve yüksek doğum oranları



## 5. Stratejik Göç Mühendisliğine Karşı Beka Mücadelesi

Özdağ çalışmasına Türk milliyetçiliğinin klasik tarih tezlerine uygun bir şekilde Türklerin Anadolu’ya gelişlerini ve onu bir yurt haline getirişlerini anlatarak başlar. Anadolu’nun Türkleşmesi yüz yıllar sürmüştür, bunun için hem iç hem dış düşmanlarla savaşılmıştır. Üstelik bu savaş sadece Anadolu sınırları içerisinde gerçekleşmemiş, “Anadolu’daki egemenliğimizin savunulması için” Viyana’dan Tebriz’e, Rus steplerinden Afrika’ya kadar geniş bir coğrafyada savaşılmıştır. Özdağ 1071’den 1922’ye, yani Milli Mücadele’ye kadar geçen sürede Türklüğün Anadolu’da üç büyük beka tehdidi ile karşı karşıya kaldığını söyler. Bunlardan ilki Haçlı Seferleri’dir. İkincisi 1402’de Osmanlılarla Timurular arasında geçen ve Anadolu’yu fetret devrine sokan savaştır. Üçüncü tehdit ise 1918’deki Mondros ve Sevr anlaşmalarıyla başlayan işgaldir. (s.31)<sup>17</sup> Özdağ’a göre Türkler bu üç büyük beka tehdidinin de üstesinden gelerek Anadolu’daki varlıklarını devam ettirmişlerdir, ancak şimdi tarihteki dördüncü büyük tehditle karşı karşıyadırlar:

“1071 sonrasında yaşanan bu üç büyük tehditte sonra Türk milletinin Anadolu’daki millî kimlik, kültür ve egemenliğine yönelik en büyük dördüncü tehdit, modern bir kavimler göçü şeklinde 2011-2020 arasında ülkemize gelen kayıtlı-kayıtsız 5,3 milyon Suriyeli sığınmacıdan kaynaklanmaktadır.” (s. 37)

Özdağ, Türkiye’ye mültecilerin gelişinin gerçekten savaştan kaynaklanmadığını ve kendiliğinden gerçekleşmediğini öne sürer: “Ortadoğu ve Batı Asya’nın kavimleri Küçük Asya’nın Türk kimliğini 1000 sene sonra ortadan kaldıracak şekilde stratejik göç mühendisliği ile harekete geçirilmiştir.” Özdağ’ın kullandığı stratejik göç mühendisliği kavramı Kelly M. Greenhill’e aittir ve Özdağ, kavramı Greenhill’den şöyle aktarır:

“Stratejik göç mühendisliği tabiri, devletler ya da devlet dışı aktörler tarafından, belli bir bölgede yaşayan nüfusun güçlendirilmesi, zayıflatılması ya da muhtevasının değiştirilmesini sağlayan yollarla, askerî ve siyasi amaçlar dâhilinde kasti şekilde yaratılmış iç ve dış göçleri ifade ediyor. Mühendislik eseri göçleri yaratan araçlar, tehditte askerî güç kullanımına, kazanç vaadinden finansal teşviklere, hatta normalde kapalı olan sınırların açılıp basitçe geçişin kolaylaştırılmasına uzanan geniş bir skalayı kapsıyor.” (s.40)

Suriyeli ve Afgan göçünün stratejik göç mühendisliğinin bir ürünü olduğunu öne süren Özdağ, bu tezini kanıtlamak için önce bir “tarihsel çerçeve” çizer. Buna göre 1974 Arap-İsrail savaşından sonra Amerikan Milli Güvenlik Danışmanı Henry Kissinger tarihçi Bernard Levis’ten Arapların ortak bir milli bilinçle hareket etmesini engellemek için ne yapılması gerektiğini araştırmasını istemiş, Levis’in bulduğu formül de bütün Ortadoğu’nun Lübnan misali etnik ve mezhepsel temelde bölünmesi olmuştur. 1982 yılında “Dünya Siyonist Örgütü’nün yayın organı” Kivunim’de 1982 yılında yayınlanan bir yazıda Irak’ın üçe ve Suriye’nin dörde bölünmesi gerektiği söylenmiştir. Birinci Körfez Savaşı’nın ardından Levis tezlerini güncellemiş, Irak da etnik ve mezhepsel temelde federal bir devlet haline

yoluyla Beyaz Avrupalıların yerine geçmek amacıyla incelikli bir çaba içerisinde olduklarını” öne sürer (Miller-İdriss, 2023: 27-28).

<sup>17</sup> Bu kısımdaki sayfa numaralı bütün atıflar Özdağ’ın “Stratejik Göç Mühendisliği” (2020) adlı kitabına yapılmıştır.



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

getirilmiştir. 1996’da neoconlar Ortadoğu’nun parçalanmasına dair bir rapor hazırlamışlar ve İsrail Başbakanı Netanyahu ve ABD başkanı Clinton’dan bu süreci hızlandırmasını istemişlerdir. 11 Eylül saldırılarının ardından Pentagon’da Irak, Suriye, Lübnan, Libya, İran, Somali ve Sudan’ın bölünmesi projesi gündeme getirilmiştir. 2001 yılında Avrupa Parlamentosu’daki küresel ısınma ve göç konulu bir toplantıya katılan MHP Milletvekili Meral Akşener’e Avrupalı vekiller “Dünyanın değişik yerlerinden gelip bir kısmı Türkiye üzerinden Avrupa’ya gelen göçü Türkiye’de durduralım. Türkiye durdursun ve geri yollasın” demişlerdir. 2006 yılında Amerikan Silahlı Kuvvetler Dergisi’nde Ortadoğu’daki sınırların değiştiği bir harita yayınlanmıştır. 2007-13 arasında ise Ottawa Anlaşması kapsamında Türkiye-Suriye sınırındaki mayınlar temizlenmiştir (s. 41 vd.). Dolayısıyla plan, ABD ve İsrail’in çıkarları doğrultusunda Ortadoğu ve Kuzey Afrika coğrafyasındaki bazı ülkelerin bölünmesi ve yaşanabilecek göçlerin Türkiye’de durdurulmasıdır.

Peki bu göç dalgasını kim, nasıl durdurabilir ve göçmenleri Türkiye’den yollayabilir? Bunu yapacak olanlar Türk milliyetçileridir. Türklüğün bu dördüncü tarihsel beka tehdidi karşısında “milliyetçilerinin, vatanseverlerin, Atatürkçülerin özetle Türk milletinin millî refleksinin belkemiğini oluşturan bu kitlelerin çok daha etkili bir fikrî, siyasi, kültürel etkin karşı duruş içinde olmaları tarihî bir zorunluluk, millî bir görevdir.” Türk milliyetçileri 2011’den beri devam eden göç dalgası karşısında gereken refleksi gösterememiştir ama hala geç değildir; önümüzdeki dönemde Türk milliyetçileri göçmenlerin ülkelerine gönderilmeleri için aktif bir şekilde çalışmalı, çalıştaylar düzenlemeli, paneller ve konferanslarda bir araya gelmeli, imza toplamalı, kitaplar çıkarmalı ve konunun Türk milletinin yaşamsal çıkarları için önemini her düzlemde en kararlı şekilde savunmalıdır.” (s. 127)

Özdağ’a göre Türk milliyetçileri “Anadolu’nun Türk kaderini ve kimliğini değiştirecek, bu ülkeyi bir iç savaşa sürükleyecek olan bu büyük tehdidi tarihin çöplüğüne atacak tek güçtür” ve devlet nasıl olsa Türkiye’nin parçalanmasına izin vermez diye safça bir düşünceyle hareket etmemeleri gerekmektedir. Çünkü Türk milliyetçileri artık Türk milletinin menfaatlerini savunan bir devlet kurumu olmadığını en iyi bilenlerdir.” Özdağ Türk milliyetçilerine alenen şiddet çağrısı yapmaz elbette ve göçmen karşıtlığının demokratik talepler olarak gündeme getirilmesi gerektiğini söyler: “Eylemli karşı çıkış; vurup kırmak, yakıp dökmek, Suriyeli sığınmacılara düşmanlık yapmak değildir. Eylemli karşı çıkış, AKP rejimini demokratik baskı altına alacak her türlü demokratik eylemdir. İmza kampanyaları düzenlemek, paneller, konferanslar, çalıştaylar düzenlemek, bildirimler dağıtmaktır.” (s. 128)

Özdağ, Türk milliyetçilerinin bu “sessiz istila”yı izlemeye devam etmeleri halinde Turan hayallerinin, Türk birliği düşlerinin boşa düşeceğini söyler; çünkü “Anadolu’da Türk milletinin kayıtsız ve şartsız, tartışmasız egemenliği olmadığı sürece Türk Dünyasında bir birlikten söz etmek mümkün değildir. Türkiye’nin toprak bütünlüğünün ve Türk milletinin Anadolu’daki egemenliğinin devamı için, “Türk milliyetçileri, hiç vakit kaybetmeden Suriyeli sığınmacıların yurtlarına dönüşü konusunu politik gündemlerinin tartışmasız birinci maddesi hâline getirmek zorundadırlar.” (s. 129) Özdağ, Türklüğe yönelik güncel ve öncelikli beka tehdidi olan göçmen/sığınmacıyı öncelikli gündemi yapmayan bir milliyetçilik anlayışının gerçek bir milliyetçilik olamayacağını şöyle anlatır:

“Türkiye’nin demografik, millî kültürel dokusunun bozulması, Türk millî ve üniter devletinin sona ermesi ve Anadolu’da Türk devletinin parçalanması süreçlerini tetikleyecek bir kavimler göçü karşısında politik tavır koymayan bir Türk milliyetçiliği esasen Türk milliyetçiliği olamaz. Bugün Suriyelilerin vatanlarına geri dönüşü konusunda aktif ve etkili tavır ortaya koymayan Türk milliyetçileri Türk milliyetçiliğini temsil edemezler.” (s. 130)

Kitabın devamında Özdağ “stratejik göç mühendisliği”ne karşı Türk milliyetçilerinin yapması gerekenleri maddeler halinde anlatır. Buna göre Türk milliyetçilerinin birinci görevi Suriyeli sığınmacılar meselesini, “Türkiye’ye karşı kurulmuş olan bu tuzağı” sürekli gündemde tutmaktır. İkincisi, “Suriyeli sığınmacılar aracılığı ile Türkiye’nin sosyolojik yapısını millet sosyolojisinden ümmet sosyolojisine dönüştürmek isteyen ve oy kaynağı olarak gördüğü için onlara vatandaşlık vermek isteyen AKP iktidarı sürekli baskı altında tutulmalıdır.” Üçüncüsü, AKP’nin açık kapı politikasını terk etmesi ve sınırların güvenliğinin sağlanması için bir kamuoyu yaratılmalıdır. Dördüncüsü, Suriyeli sığınmacıların aslında büyük Kürdistan projesinin Suriye ayağı olduğu Türk milletine sürekli anlatılmalıdır. Beşincisi, Suriyeli sığınmacılara şimdiye kadar yapılan harcamalar olmasaydı ekonomik krizin bu kadar derinleşmeyeceği anlatılmalıdır. Altıncısı, Suriyelilere sürekli bu ülkede misafir oldukları hatırlatılmalıdır. Yedincisi, Suriyeli sığınmacıların Türkiye’de kalmasını sağlamaya yönelik psikolojik harekâta Suriyelilerin gitmesine yönelik bir karşı-harekâta yanıt verilmelidir. Sekizincisi, sığınmacılar üzerinden para kazanan akademisyenler ve Sivil Toplum Kuruluşları teşhir edilmelidir. Dokuzuncusu, Suriyelilerin ülkelerine gönderilmeleri için yapılacak çalışmalara Sivil Toplum Kuruluşları çok daha etkin bir şekilde dâhil olmalıdır. Onuncusu, Suriyelilerin ülkelerine gönderilmelerine yönelik kamuoyu oluşturulmasında internet ve sosyal medya daha aktif bir şekilde kullanılmalıdır ve son olarak Suriyelilerin gönderilmesini talep edenlere yöneltilen ırkçılık suçlamalarına karşılık, esas bunu talep edenlerin Suriyeli sığınmacıların dostu oldukları anlatılmalıdır. (s. 135 vd.)

Peki “Türk milliyetçileri” bunları kendi başlarına, yan yana gelmeden, örgütlenmeden yapabilirler mi? Bu sorunun yanıtı elbette ki hayırdır ve işte tam da bu nedenle Ümit Özdağ, enerjisini ve motivasyonunu sığınmacı/göçmen karşıtlığından alan bir parti kurmuştur. Özdağ’ın Zafer Partisi, lideriyle, programıyla, icraatıyla, sığınmacı/göçmen meselesinin ve “Araplaşma”nın yarattığı yeni beka tehdidine karşı “seküler” Türk milliyetçiliğini temsil etmekte, üstelik giderek popülerleşmekte, kendisine bir taban bulmaktadır.

## 6. Bir Parantez: İyi Parti

Zafer Partisi 26 Ağustos 2021’de akademisyen ve bağımsız milletvekili Ümit Özdağ’ın öncülüğünde kurulmuştur. Özdağ, 2015 yılında Milliyeti Hareket Partisi Gaziantep milletvekili olarak Meclis’e girmiş, MHP’nin 2016’daki olağanüstü kurultay sürecinde genel başkanlığa aday olmaya çalışmış, ancak siyasi iktidarın müdahalesiyle Yüksek Seçim Kurulu 10 Temmuz 2016’da yapılması planlanan kongreyi iptal etmiş, kısa süre sonra da MHP yönetimi Özdağ’ı parti disiplin kuruluna sevk etmiş ve Özdağ 15 Kasım 2016’da MHP’den ihraç edilmiştir. MHP yönetiminin olağanüstü kurultaya gidilmesini siyasi iktidarın desteğiyle engellemesinin ardından Meral Akşener öncülüğünde partiden ayrılan bir grup tarafından 25 Ekim 2017’de



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

kurulan İYİ Parti'nin kurucuları arasında yer alan Özdağ, Genel Başkan Meral Akşener'in yardımcılığı görevini üstlenmiş ve 24 Haziran 2018 seçimlerinde İstanbul'dan milletvekili seçilmiştir. Özdağ 2020 yılında bu sefer de İYİP yönetimiyle ters düşmüş ve 16 Kasım 2020'de partiden ihraç edilmiştir. İhraç kararının 13 Ocak 2021'de yargı tarafından iptal edilmesiyle birlikte İYİP'e geri dönse de 4 Mart 2021'de istifasını açıklamıştır. Özdağ'ın siyasi macerasına ve Zafer Partisi'ne uzanan yola geçmeden önce İYİP'e ve İYİP'in seküler milliyetçilikle olan ilişkisine uzunca bir parantez açmak seküler-popülist milliyetçiliği anlamak açısından faydalı olacaktır.

İYİP kuruluş aşamasında seküler milliyetçiliğin yeni adresi olarak görülmüşse de bugün halen nasıl bir ideolojik hat izleyeceği konusunda kararsız bir görünüm sergilemektedir. Çoğunluğunu MHP'den ayrılan ülkücülerin oluşturduğu kurucu kadronun partiyi merkeze çekmek ve zamanın ruhuna uygun bir merkez (sağ) partiye dönüştürmekle ülkücülüğün mirasını devralmış, milliyetçiliğin baskın olduğu bir parti olmak arasında bir tereddüt ve kafa karışıklığı yaşadığına dair işaretler mevcuttur. Örneğin parti, kuruluşun dördüncü yıl dönümünde, yani 2021 yılında “Ömer'in yolu” adlı bir kampanya başlatmış, billboardlara afişler asılmış, tanıtım filmleri çekilmiştir. Filmde yer alan “Hz. Ömer'in adaletli yolunda, Atatürk'ün izinde, milletin iyiliği ve refahı, Türkiye'nin demokrasi ve özgürlüğü için iyi çalışacağımıza söz veriyoruz” sözleri kampanyanın ana temasını oluşturmaktadır. Kampanyada kendisine referans verilen diğer figürler ise Fatih Sultan Mehmet, Adnan Menderes, Süleyman Demirel, Necmettin Erbakan, Muhsin Yazıcıoğlu, Bülent Ecevit, Turgut Özal ve Alparslan Türkeş'tir. Akşener kampanyanın açılışında “Hazreti Ömer'in; ‘Dicle'nin kenarında, bir koyunu kurt aşırса, adli ilahi benden sorar diye, çok korkuyorum’ hitabına, siyaseten değil, ahlaken” bağlı kalacaklarını söylemiş, “Kur'an-ı Kerim'de de buyurulan; ‘bir topluluğa olan kininiz, sizi adaletsizliğe sevk etmesin’ adli ilahi hitabını da manevi dünyamızda, hep canlı tutacak; rövanş hissine kapılmayacağız” diyerek dini referansları güçlü bir konuşma yapmıştır.<sup>18</sup>

Ancak özellikle partinin seküler tabanından gelen tepkiler üzerine Akşener ve İYİP kısa süre içerisinde Ömer'in yolunda yürümekten vazgeçecek, kampanya rafa kaldırılacak ve bir daha hiç gündeme gelmeyecektir. Akşener'in ve İYİP'in söylemi giderek seküler, cumhuriyetçi ve özgürlükçü öğelerle bezenecek, “Kahrolsun İstibdat, Yaşasın Hürriyet” sloganını ise konuşmalarında sıkça kullanmaya başlayacaktır. Bu sloganı Gezi direnişine atıfla kullanmaya başlaması ise enteresandır. Akşener 27 Nisan 2022'de partisinin Meclis'teki grup toplantısında yaptığı konuşmada, Erdoğan'ın “türlü provokasyon ve müdahalelerle rayından çıkarmasına kadar” Gezi direnişinin “ülkücüsünden solcusuna, dindarından sekülerine, kadınından erkeğine gençlerimizin o dönem müstemleke rejimine karşı sergilediği bir duruş, bir direniş” olduğunu söyler. Akşener Gezi'yi milliyetçilikle ilişkilendirir ve gençlerin “gurur duydukları devletleri bir grup meczubun elinde parçalanmasın diye, çok sevdikleri Türk Milleti'nin geleceği tehlikeye düşmesin diye” direndiklerini, Gezi direnişinin “milli şuurun ayağa kalkması” olduğunu öne sürer.

<sup>18</sup> Konuşma için bkz. (<https://www.gazeteduvar.com.tr/iyi-parti-4-yasinda-aksenerden-manifesto-haber-1539473>)



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

Akşener konuşmasının devamında halen cezaevinde bulunan Osman Kavala'ya da sahip çıkar ve Kavala'nın suçsuzluğunun hukuken sabit olduğunu söyledikten sonra meselenin basitçe Kavala olmadığını “bugün meselemiz milletimizin her bir ferdinin kısıtlanamaz, devredilemez, engellenemez temel haklarının, hürriyetlerinin, insanca yaşama arayışının ve buna dair umut ve hayallerinin elinden alınmasıdır” diyerek ifade eder. Ardından Gezi direnişini 1908 devrimine benzeterek “1908’de istibdada karşı koyan ruh neyse Gezi de odur” der; üstelik bununla da yetinmez ve 31 Mart ayaklanmasına atıf yaparak “31 Mart’ta meşrutiyeti yıkmaya kalkışan darbecilerin karşısında duran irade neyse Gezi de odur” diye devam eder ve konuşmasını İttihat ve Terakki’nin iki sloganıyla, “Kahrolsun İstibdat, Yaşasın Hürriyet” ve “Yaşasın hürriyet, adalet, müsavat ve meşveret” diyerek bitirir.<sup>19</sup>

İYİ Parti’deki dönüşüm sadece Akşener’in söyleminde değildir; özellikle 2022 yılı itibariyle partinin vitrini de değişmeye başlar ve MHP’den gelen ülkücü yönetim kadroları geri çekilirken merkez sağ çizgiye yakın, Uğur Poyraz, Bahadır Erdem, Ümit Özlale, Bilge Yılmaz, Sevinç Atabay, Ayfer Yılmaz gibi “liberal demokrat” diyebileceğimiz isimler ön plana çıkmaya başlar. Bu merkeze doğru yürüyüş süreci İYİP’in göçmenlere yönelik radikal ve sağ popülist bir strateji yürütmesini engellemiş, Ümit Özdağ ve Zafer Partisi’ne nazaran daha mutedil bir tutum sergilenmiştir. İYİP’in 6 Eylül 2022 tarihinde açıkladığı “Suriyeli ve Diğer Ülke Uyruklu Sığınmacılar ile Kaçak Göçmenler Strateji Belgesi ve Eylem Planı Milli Göç Doktrini” adlı belgede Suriyelilerin 3 yıl içerisinde ülkelerine gönderilecekleri söylenmekte ve bunun nasıl yapılacağı anlatılmaktadır. Sınır güvenliğinin sağlanması, yeni göçlerin engellenmesi, Suriye ile masaya oturulması, Avrupa Birliği ile gerekli görüşmelerin yapılması gibi “klasik reçete” burada da karşımıza çıkmakla birlikte, İYİP göçü “emperyalizmin bir projesi” olarak sunmadığı gibi göçmen ve sığınmacıları Türkiye’deki yaşanan bütün sorunların ana müsebbibi olarak göstermeyi de tercih etmez. Sorunun yaratıcısı esas olarak AKP’nin izlediği politikalar. İYİP için de göçmen/sığınmacı meselesini bir milli güvenlik sorunudur ama onu Türklüğe yönelik en büyük beka tehdidi olarak sunmaz. Göçmen ve sığınmacıları “her hal ve şartta” ve üç yıl içerisinde ülkelerine geri göndermeyi vaat etse de Suriyelilere yönelik infial halini yükseltip oradan süreklileşmiş bir teyakkuz hali yaratmak ve bunun üzerinden büyümek, kitleselleşmek gibi bir stratejisi yoktur.

Akşener de belgenin tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada mutedil bir dil kullanmış ve öfkenin asıl yönelmesi gereken yer olarak AKP iktidarını işaret etmiştir. Akşener’e göre “mültecilere, göçmenlere, kaçakçılara, sığınmacılara, müracaatçılara kızabiliriz ama o öfkenin odaklanacağı yer, Sayın Erdoğan ve AK Parti iktidarındır.” Bu öfkenin sadece göçmenlere/sığınmacılara yönelmesi “tam da iktidarın beceriksizliklerini, hatta bu ülkeye bilerek yaptıkları en büyük kötülükleri” unutturmak anlamına gelecektir. Akşener konuşmasına şöyle devam eder:

“Türkiye bir hendek olmuştur, Türkiye'yi bu hendek haline, göçmen havuzu haline ve Avrupalıların neredeyse çöplüğü haline getiren bu anlayışı perdelersek, öfkemizi bu tarafa yönlendirir ve o tarafı perdelersek tekrar söylüyorum, bu ülkeye yapılan en

<sup>19</sup> Konuşma için bkz. <https://iyiparti.org.tr/yasasin-hurriyet-kahrolsun-istibdat>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

büyük ihanettir. Bugün AK Parti sayesinde, maalesef topraklarımız bir göçmen deposuna dönüşmüştür bunu unutmayacağız."<sup>20</sup>

Göçmen/sığınmacı meselesini sağ popülist bir strateji izlemek için kullanmayı reddetmenin ötesinde, İYİP'in son dönemde öne çıkan isimlerinden biri olan ve ülkücü kökenden gelmeyen Ümit Özlale'nin partinin misyonlarından birini "aşırı sağ ile mücadele" olarak tarif etmesi enteresandır. Partinin Kalkınma Politikaları Başkanı Özlale'ye göre kimsenin İYİP'in milliyetçiliğinden şüphesi yoktur ama dünyada yükselen aşırı sağa karşı merkez sağ partilerin kendilerini yeniden konumlandırmaları gerekmektedir. Özlale aşırı sağın küresel yükselişinin gerisinde 2008 krizinin olduğunu söyler ve 1930'lar dünyası ile benzerlik kurar. 1929 krizinin ardından nasıl ki 1930'lar boyunca tüm dünyada faşizm yükselişe geçtiyse şimdi de benzer bir durum söz konusudur. "Dünyada aşırı sağ yükseliyor, bizde de karşılığı var, Zafer Partisi. Orban, Bolsonaro, Meloni'nin ortaya çıkışı diğer örnekler" diyen Özlale'ye göre merkez sağ bir paradigma değişikliğine gitmeli ve krizin alt sınıflarda yarattığı tahribatı engellemek için hak temelli sosyal politikalar izlemelidir, aşırı sağın Türkiye'deki ve dünyadaki yükselişinin durdurulması için bu şarttır, aksi taktirde "aşırı sağ bizi dümdüz edecek"tir.<sup>21</sup> Dolayısıyla İYİP'in vitrine çıkan kadroları partinin merkez sağa yerleşmesini yeterli görmemekte, onun Zafer Partisi gibi partiler karşısında bir bariyer oluşturması gerektiğini de düşünmektedir.

O halde giderek merkez sağ bir parti hüviyetine bürünen İYİP'in seküler bir milliyetçiliğin de taşıyıcılığını üstlenmekte olduğunu, ancak bunu göçmenler/sığınmacılar üzerinden sağ popülist bir çizgiyle sentezlemediğini söyleyebiliriz. Bu nedenle seküler-popülist milliyetçiliğin izini sürerken başka bir yere, Ümit Özdağ'a ve Zafer Partisi'ne uzanmamız, Türkiye siyasetinin bu yeni fenomenini daha yakından incelememiz gerekmektedir.

## 7. Seküler-Popülist Milliyetçiliğin Manifestosu

İstifanın ardından Ayyıldız Hareketi adlı yeni bir oluşum başlatan Özdağ, hareketi kısa süre içerisinde bir partiye dönüştürmüş ve Zafer Partisi'nin (ZP) kuruluşu hem "Türlere Anadolu'nun kapılarını açan" Malazgirt Savaşı'nın hem de Milli Mücadele'nin savaştaki son aşaması olan Büyük Taarruz'un yıldönümüne denk getirilecek şekilde 26 Ağustos 2021 olarak seçilmiştir.

Göçmen/sığınmacı meselesini siyasal strateji ve söyleminin merkezine yerleştirmesi Özdağ'ı ve Zafer Partisi'ni Batı'daki sağ popülist akımlara yaklaştırır. Özdağ'ın söyleminde "küresel elitler", Yahudi komplosu, LGBTİ lobisi, çok kültürlülük eleştirisi vs. pek duyulmaz ama göçmen/sığınmacı düşmanlığı ve bunun ulus açısından yarattığı tehdit başlığında bir ortaklaşma söz konusudur.<sup>22</sup> 2008 krizinden beri dünyada radikal sağ bir dalga yeniden yükselmektedir ve sağ popülizmin de içerisinde yer aldığı bu dalga, göçü Batı medeniyeti için en büyük beka tehdidi olarak görmekte, sıralamanın en tepesine yazmaktadır. Sağ popülist, neo-faşist akımlar, kapitalizmin 2008'den beri yaşadığı krizin ve neoliberal politikaların

<sup>20</sup> Konuşma için bkz. <https://www.haberturk.com/meral-aksener-goc-doktrini-ve-stratejik-eylem-plani-tanitim-toplantisinde-konustu-3517991>

<sup>21</sup> <https://artigercek.com/makale/iyi-partili-umit-ozlale-turkiyede-siniflar-arasi-geciskenlik-kalmadi-227552>

<sup>22</sup> Günümüz radikal sağ ve "düşman" kategorisine yerleştirdikleriyle ilgili olarak bkz. (Hermansson, Lawrence, Mulhall & Murdoch, 2023)



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

etkisiyle gelir dağılımının gider bozulmasını ve yoksullaşmayı göçmenlere/sığınmacılara bağlamakta, faturayı onlara kesmektedirler. Özdağ da benzer bir şekilde hem göçmenleri/sığınmacıları Türklüğe yönelik en büyük tehdit olarak görmekte hem de başta ekonomik kriz olmak üzere Türkiye'nin en önemli sorunlarının nedeni olarak göçmenleri/sığınmacıları göstermektedir. Bu haliyle Özdağ'ın ve Zafer Partisi'nin seküler milliyetçiliği aynı zamanda popülist bir karakter de taşımakta, yeni bir fenomen olarak seküler-popülist milliyetçikten söz etmek mümkün hale gelmektedir.

Partinin kuruluş günü Özdağ tarafından okunan manifesto, parti programıyla birlikte ZP'nin en önemli metnidir ve yakından incelenmeyi hak etmektedir. ZP manifestosuna göre, partiyi kuracak olan Ayyıldız Hareketi üyeleri ilk adımı 19 Mayıs 2021'de Anıtkabir'i ziyaret etmişlerdir. Hareket'i temsil eden bir heyet 29-31 Mayıs tarihleri arasında "Türklük için tarihin başladığı noktayı", Yesi'ye, yani bugünkü adıyla Türkistan'a bir ziyarette bulunmuştur. "Büyük Hun Başbuğu Mete Han'ın başkenti" olan Yesi'de "bugün Türk Milletinin sahip olduğu Müslüman Türk kimliğini şekillendiren Hoca Ahmet Yesevi'nin türbesi" bulunmaktadır ve heyet burada dua etmiştir. Bunun ardından "Kazakistan'ın kurucu Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'in ve Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün yan yana heykellerini" görmeye gitmişler ve "Atatürk'ten sonra Türk Birliği düşüncesini Türkiye'de yaşatan Başbuğ Alparslan Türkeş'i tarihin nasıl haklı çıkardığını" hatırlamışlar ve onu rahmet dileyerek anmışlardır. (s. 2-3)<sup>23</sup>

Ahmet Yesevi'nin türbesinden aldıkları toprakla Türkiye'ye dönen heyet 26 Haziran'da Hacı Bektaş Veli'nin türbesini ziyaret etmiş ve Özdağ bu toprağı türbenin girişindeki karadut ağacının dibine serpmiştir. Çünkü rivayete göre Ahmet Yesevi Hacı Bektaş'a dergâhını nerede kuracağını göstermek için Yesi'den Anadolu'ya doğru yanan bir dal fırlatmış ve bu yanan dal bir karadut ağacına dönüşmüştür. Hacı Bektaş Veli'ye göre bu karadut ağacı meyve verdiği sürece Türk milleti Anadolu'da hüküm sürmeye devam edecektir.

Tüm bu sembolik niteliği açık ziyaretlerin ardından Ayyıldız Hareketi üyeleri Türkiye'yi gezmeye, toplantılar yapmaya, raporlar hazırlamaya, halkla görüşmeye başlamışlar, konferans ve çalıştaylar düzenlemişlerdir. Bütün bunlar olurken "Türkiye her geçen gün Ayyıldız Hareketinin Suriyeliler, Afganlar konusunda yaptığı uyarılar konusunda ne kadar haklı olduğunu daha iyi" anlamaya başlamıştır. ZP'nin kurulduğu ve manifestonun okunduğu 26 Ağustos 2021 ise Malazgirt Muharebesi'nin ve Büyük Taarruz'un yıldönümüdür ve bugün Türk milleti yeni bir saldırıyla, yeni bir beka tehdidi ile karşı karşıyadır:

"İstiklal Harbimizin üzerinden 100 sene geçtiği bugünler yine ülkemize emperyalizm saldırmaktadır. 100 sene önce Anadolu'da Türk Milletinin hukukuna son vermek için kiralık Yunan ordusunu kullanan emperyalizm bu kez kavimler göçü benzeri bir stratejik göç mühendisliği ile Türkiye'ye sürdüğü milyonlarca sığınmacı ve kaçak ile saldırmaktadır.

Türk Milleti'nin Anadolu'da egemenliğinin temelini sarsmak, ülkemizi istikrarsızlaştırmak ve nihayetinde Yugoslavya, Irak, Suriye, Lübnan gibi iç savaşa sürüklenmek isteniyor. Türk kentleri, ilçeleri adım adım örtülü bir istila ile ediliyor. Emperyalizm askeri okullarında ülkemize yönelik yönlendirilmiş göçleri, politik savaş olarak adlandırıyor. Amaçları, Türkiye'yi

<sup>23</sup> Zafer Partisi Kuruluş Manifestosu için bkz. <https://zaferpartisi.org.tr/kurulus-manifestosu/>. Bu kısımdaki sayfa numaralı atıflar linkte yer alan metne yapılmıştır.



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

sığınmacılar üzerinden iç çatışmaya sürüklemek ve Türkiye iç çatışma ile mücadele ederken, Türkiye’den güney ve doğu Anadolu’yu koparmaktır.” (s. 6)

Yeni beka tehdidinin ortaya konuluş biçimi açıktır, Özdağ’ın Stratejik Göç Mühendisliği kitabında anlattığı üzere emperyalizm Anadolu’yu Türksüzleştirmek için göçmenleri/sığınmacıları kullanmakta, Türkiye’yi bir iç savaşa sürüklemek istemektedir. Esas hedef ise bu iç çatışma esnasında Türkiye’nin Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerini koparmak ve Kürdistan’ı kurmaktır.

Manifesto hem “Saray Rejimi”ni, yani AKP iktidarını hem de “sarı muhalefet” olarak adlandırdığı muhalefet partilerini bu saldırıya teslim olmakla suçlar. Buna göre Cumhurbaşkanı Erdoğan Suriyelilerin Türkiye’de kalması için gizli bir 7 program yürütmektedir. Erdoğan’ın yakın çevresindeki Kürtçü kadro bir yandan ve Arap ırkçısı kadro bir yandan Suriyelilerin Türkiye’de kalması için çalışmaktadır.” Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) de artık Atatürk’ün kurduğu CHP değildir ve “vatanseverlerin, gerçek Atatürkçülerin oylarını işgal eden Dersim CHP’si İstiklal Harbimizden 100 yıl sonra Türkiye’ye gerçekleşen demografik saldırıya teslim olmuştur.” (s. 7) Oysa Türk milletinin % 90’ı “ülkeminin örtülü bir şekilde istila edildiğinin farkındadır” ve sığınmacıların/göçmenlerin ülkelerine dönmelerini istemektedir. Türk milleti “Türkiye Türklerindir” diyen bir iradeyi dillendirmektedir ama Türkiye siyasetinde bu iradeyi temsil eden hiçbir parti yoktur. İşte Zafer Partisi’nin kuruluşu bu iradenin temsil edilmesi anlamına gelmektedir, artık Türkiye siyasetinde bu iradeyi temsil eden bir parti vardır. (s.8)

Zafer Partisi’ni kuranlar kendilerine yabancı ve ırkçı düşmanı denileceğinin farkındadırlar ve ön almak için manifestoda bu suçlamalarda bulunacakların “vatan haini, bölücü, FETÖcü” vs. oldukları öne sürülmekte ve hepsine “canınız cehenneme” denilmektedir. (s. 9) Dahası, Türk milleti kimseye ırkçılık yapmamaktadır ama “Türk bakkalı, Türk pazarcısı, Türk manavı, Türk terzi, Türk taksicisi, Türk fırıncısı ırkçı bir dışlamaya maruz kalmaktadır, çünkü Suriyeliler Türklere alışveriş yapmamaktadır ve Türk esnafı vergisini düzenli olarak öderken Suriyeli esnaf vergi ödememektedir. Zafer Partisi ise “Biz Türklere yönelik Türkiye’de uygulanan ırkçılığa son vereceğiz” demektedir. (s. 9-10)

Zafer Partisi’nin manifestosunda Türkiye’nin neredeyse bütün problemleri Suriyelilere bağlanır ve çözüm vaatleri de bunun üzerinden verilir. İşsizlik mi? “Zafer Partisi İstanbul’da işini Suriyeliye kaybeden Türk tekstil işçisinin, eşinin ve çocuğunun karnını doyurmasının hakkını” savunmaktadır. Gıda enflasyonu mu? Zafer Partisi, “8 milyon insanın Türkiye’ye gelmesinden dolayı gıda fiyatlarının artması neticesinde pazardan çöp toplamak zorunda kalan Ayşe Teyzenin hakkını savunmaktadır.” Kira fiyatlarındaki artış mı? Zafer Partisi, İstanbul’da, Konya’da, Mersin’de, Gaziantep’te Suriyelilerden ötürü artan kiralardan dolayı geçim sıkıntısı ağırlaşan Türk insanının partisidir.” Esnafın sorunları mı? “Zafer Partisi, Gaziantep’te müşterisini Suriyeli terziye yitiren ve dükkanını kapatmak zorunda kalan Türk terzilerin haklarını” savunmaktadır. Sağlık sistemindeki sorunlar mı? Zafer Partisi, Şanlıurfa’da devlet hastanesinde Suriyelilerin arkasında kalmaktan sıkıldığı için özel hastaneye gidip ücret ödeyerek tedavi olmak zorunda kalan Türk vatandaşının hakkını” savunmaktadır. Kadınlara yönelik taciz hadiseleri mi? Zafer Partisi, “Burası cennet ve huriler





Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

var' diyerek sarkıntılık yapılan, taciz edilen ve artık vatanının yollarında rahat yürüyemeyen Türk kadınlarının hakkını" savunmaktadır. (s. 10)

Batılı sağ popülist/neo-faşist akımların yaptıklarına benzer bir şekilde bütün siyasal, toplumsal ve iktisadi meselelerin kaynağı ve sorumlusu olarak sığınmacılar/göçmenler gösterildikten sonra güvenlikçi bir dile geçilir ve Zafer Partisi'nin "kendi ülkesinde sığınmacılardan korkmak zorunda kalan, kendi şehrinde bazı mahallelere, caddelere, sokaklara giremeyen Türk halkının hakkını" savunduğu söylenir. Bu güvenlikçi anlatıyı güçlendirmek için failinin Suriyeliler olduğu iddia edilen kimi cinayetlerden bahsedilir ve "Büyük Türk Milletine" mahallelerde, sokaklarda, parklarda "huzur içinde" gezebilme, "belediye otobüslerinde, tramvaylarda, metroda kendini "yabancı ve tek başına hissetmeme" sözü verilir. (s. 13)

Tüm bunlardan sonra Suriyelilere seslenilir; ancak parti manifestosu olarak yazılan metinde birden sağ popülizmin "millet adına konuşan lider" anlayışına uygun bir şekilde, "birinci tekil şahıs"ın konuşmaya başladığını duyuruz:

"Ülkemizdeki sığınmacılara ve kaçaklara da seslenmek isterim. Suriyeliler, Afganlar, size karşı kötü duygular beslemiyoruz. Ancak sizinle vatanımızı paylaşmak istemiyoruz. Sizi vatanımızda ancak turist olarak ağırlamak isteriz. Türk halkının misafirperverliğinden, yardımseverliğinden istifade ettiniz. Ancak Türk halkı da artık yoruldu. Artık, Türk halkının dostları olarak evinize dönün. Ülkenizi inşa edin." (s. 15)

Manifesto, Zafer Partisi'ne yöneltilecek en büyük eleştirinin "Suriyelileri geri göndermekten başka bir projeniz, bunun dışındaki meseleleri çözecek bir programınız yok mu" olacağını farkındadır. Bu nedenle de "korona sonrası dünyanın Türkiye için ortaya çıkardığı tehdit ve fırsatları gören tek parti"nin Zafer Partisi olacağı belirtilir; ancak "geri dönüş sağlanmadan Türkiye'nin ne ekonomik kalkınmasını devam ettirmesi ne işsizlik ne eğitim ne sağlık sorununu çözmesi ne de milli güvenliğini sağlaması" mümkün olabilecektir. Bu nedenle söz konusu eleştirilere Suriyelilerin gönderilmesinin "en öncelikli mesele" ve bir "başlangıç" olduğu belirtilerek şöyle yanıt verilir: "Sığınmacıların geri dönüşü çözümlerin başlangıcıdır. Biz bütün sorunları Suriyelileri ve diğerlerini geri yollayarak çözmeye başlayacağız. Suriyelileri ve diğer sığınmacıları, kaçakları geri yollayamayan bir Türkiye hiçbir sorununu çözemez."

Manifestonun devamında Zafer Partisi'nin ülkenin diğer meseleleriyle ilgili açıklama ve vaatlerde bulunulur ama bunlar sığınmacı/göçmen meselenin yanına, yöresine "iliştirilmiş" ve bir tür mecburiyetle söylenmiş gibidir. Metne ruhunu veren şey esas olarak sığınmacılar/göçmenlerin varlığından kaynaklı infial halinden milliyetçi bir teyakkuz hali çıkarmak, bu teyakkuz hali üzerinden milliyetçiliğin güncel bir versiyonunu inşa etmek ve yeni bir milliyetçi dalgayı yükseltmektir.

## 8. Seküler-Popülist Milliyetçiliğin Programı

Zafer Partisi'nin programı doğal olarak Manifesto'dan daha geniş kapsamlıdır ve partinin sığınmacılar/göçmenler dışındaki meselelere bakışına ve çözüm önerilerine çok daha ayrıntılı bir şekilde yer verilmiştir. Ancak parti programının da ruhunu Türklüğe yönelik beka tehdidi oluşturmaktadır ve bunun da kaynağı sığınmacılar/göçmenlerdir. Bu tehdidin üstesinden

gelmek için “Saray rejimi” ile “sarı muhalefet” dışında “üçüncü bir seçenek” şarttır ve işte Zafer Partisi o üçüncü seçeneğe işaret etmektedir. Peki “üçüncü seçenek” nedir, ne anlama gelmektedir. Buna çeşitli yanıtlar verilmekle birlikte yine ilk sıraya sığınmacı/göçmen meselesi yazılmıştır:

Üçüncü seçenek, Zafer Partisi, gitmezler denilen, ülkemize bombalandıkları için değil gelmeleri için bombalanan ve ülkemizi örtülü bir istila ile iç savaşa sürüklemenin aracı olarak kullanılan 8 milyon sığınmacı ve kaçağın son bireyine kadar ülkesine dönmesidir. Emperyalizm 100 sene zırhlıları ve işgal orduları ile gelmişti. Şimdi stratejik göç mühendisliği ile gelmiştir. 100 sene sonra biz de Mustafa Kemal Atatürk’ün söylediğini söylüyoruz: Geldikleri gibi giderler. (s.14)<sup>24</sup>

ZP’nin programında Türkiye’nin çoklu bir kriz konjonktüründe bulunduğu tespiti yapılarak dört kriz başlığından söz edilir. Bunlardan ilki devlet krizi, ikincisi milli birlik krizi, üçüncüsü ekonomik kriz ve dördüncüsü de sığınmacılar ve kaçaklar krizi olarak adlandırılır. Devlet krizinin temelinde emniyet, adalet, milli savunma, dışişleri, içişleri ve diğer kadroların Gülen Cemaati’ne teslim edilmesi vardır. Sonrasında ise Gülen Cemaati’yle mücadele gerekçe gösterilerek kuvvetler ayrılığı ve parlamenter sistem yok edilmiş, bütün yetkiler “tek adam ve ailesi”ne devredilmiştir. (s. 29) İkinci kriz, yani “milli birlik krizi” ise “tek adam”la ilgilidir; buna göre “tek adam olma hırslarının körüklediği toplumu bölerek, düşmanlaştırarak, gerilimle yönetme stratejisinin sonucunda toplum birbirine düşmanlaştırılarak kamplara ayrılmıştır.” Ayrıca “iç barışın tehdit altında olması sonucunda iyi eğitim görmüş insanlarımız ve bin bir güçlülükle biriktirilebilmiş sermaye yurtdışına kaçmak için fırsat arar hale gelmiştir. Ülkenin içinde bulunduğu çoklu krizin üçüncü boyutunda ekonomik kriz vardır. Sistemik yolsuzluk ve talan “düşük kur, sıcak para ve dış borca dayalı tüketim ekonomisi” ile birleşmiş ve ülkeyi adeta yeniden Duyun-u Umumiye’nin eşiğine getirmiştir. İktidar ve yandaş sermaye grupları ise Türkiye’ye adeta bir sömürge gibi davranmakta ve “üretimden koparılan Türk insanı çalışma ahlakından uzaklaştırılmaktadır.” Dördüncü kriz başlığı ise sığınmacılar ve kaçaklar krizidir. Türkiye dünyada en çok sığınmacının yaşadığı ülkedir ve bunun ağırlığı yanında “demografik yapısını ve Türk kimliğini” kaybetmektedir. Türk kentleri şu an “örtülü bir istila” ile karşı karşıyadır ve sığınmacıların nüfus artış oranlarının doğal nüfus artışı oranından beş kat daha fazla olması nedeniyle “25 yıl sonraki nüfus dengesi sığınmacıların lehine, Türk milletinin aleyhine” bozulacaktır. (s.31)

Türkiye çok boyutlu bir kriz yaşarken iktidar partisi sorunları bilerek ve isteyerek derinleştirirken “muhalefet partilerinin bazıları sorunları görmezden gelmeyi tercih etmekte, kimisi sorunları küçümsemekte veya romantik hülyalar içinde hümanizm edebiyatı ile kendini avutmakta” sorunları doğru bir şekilde ortaya koyup milli bir çözüm sunamamaktadırlar. İşte iktidar ve muhalefetin çözümsüzlük politikalarının karşısında bu çoklu kriz durumundan ancak “ittifakını yalnız yüce Türk milleti ile yapmış bir partinin iktidara gelmesi ile, Türk milletinin yeni zaferlere ulaşmasını sağlayacak Zafer Partisi ile mümkün olacaktır. (s. 32)

Parti programında sözünü edilen dört kriz başlığı için de çeşitli çözüm önerileri sunulmuş durumdadır. Göçmenler/sığınmacılar sorununa karşı geliştirilen projenin ismi ise “Anadolu

<sup>24</sup> Zafer Partisi’nin programı için bkz. <https://zaferturkpartisi.org.tr/parti-programi/>. Bu kısımdaki sayfa numaralı atıflar linkte yer alan metne yapılmıştır.

Kalesi”dir. Buna göre “Türk milletinin karşı karşıya olduğu ve varlığını, birliğini, geleceğini tehdit eden en büyük sorun ülkemize karşı emperyalizm tarafından bilinçli bir silah olarak kullanılan stratejik göç mühendisliği ile ülkemizin demografik yapısının değiştirilmesidir.” Bu değişimle hedeflenen “Türkiye’yi Türk olmaktan çıkarmaktır.” Göçmen ve sığınmacıların, özellikle de Suriyelilerin “nüfus üstünlüğünü ele geçirdikleri yerlerden başlayarak önümüzdeki yıllarda çıkartılacak bir iç savaş sonrasında Türkiye’den sözde ‘Kürdistan’ koparma hedefi gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır.” (s. 50)

Zafer Partisi’ne göre “Suriyeli göçü Türk ekonomisini 2020 sonuna kadar 80 milyar dolar harcama yapmaya zorlamıştır” ve Türkiye’nin bu göçten kaynaklı yükün devam etmesi durumunda ekonomik krizden çıkması mümkün değildir. Göçün kalıcı olması durumunda Türk insanının işsizlik sorunu daha da derinleşecektir.” Türk çocukları göçmen/sığınmacı çocuklarının uyum sorunları nedeniyle eğitim kalitesinin düşmesi sorunuyla karşılaşacaklardır. Hastanelerdeki göçmen/sığınmacı yoğunluğundan dolayı Türk vatandaşları sağlık hizmetlerinden “daha geç, daha az ve daha kalitesiz istifade edeceklerdir.” Suriyeliler ve Afganlar Türkiye’ye “uzun mücadeleler sonucunda kaybolmuş hastalıkları” yeniden getirmişlerdir. “Suriyeli ve Afgan mafyasının güçlenmesi neticesinde” gençler arasında uyuşturucu kullanımı artmıştır. Türkiye özellikle Suriyelilerin varlığı nedeniyle Arap istihbarat örgütlerinin “arka bahçesi” haline gelmiştir. Sığınmacılar yüzünden “İslam’ın en büyük düşmanı olan cihatçı selefilik” Türkiye’de kendisine taban bulmaktadır. Yine sığınmacılar yüzünden Türkiye’den toprak talep eden Arap milliyetçisi örgütler kurulmaktadır.

Tüm bunların dışında küresel ısınma Asya’da kuraklığın artmasına sebep olmaktadır ve bu önümüzdeki yıllarda dünyayı yeni ve daha kitlesel göç akımlarıyla karşı karşıya bırakacaktır. Yeni göçmen dalgasının yöneleceği ülkelerden birinin Türkiye olması ise kaçınılmazdır ve bu nedenle de “Suriyeliler başta olmak üzere bütün sığınmacı ve kaçakları ülkelere büyük bir hızla yollamadığımız ve yeni göçleri en sert önlemleri uygulamaya sokarak engellemediğimiz takdirde ülkemiz geleceğini yitirecektir.” (s. 52)

“Türk milletinin var olma iradesinin tek ve gerçek temsilcisi” Zafer Partisi “Suriyelileri Suriye’ye, Afganistanları Afganistan’a yollama konusunda kesin kararlıdır” ve bunun için plan, program ve projeleri hazırdır. Zafer Partisi’nin “Anadolu Kalesi” adını verdiği projenin önceliği “5,3 milyon ile en büyük bölümünü oluşturan Suriyeli sığınmacıların ülkelere dönmeleridir.” Parti, Anadolu Kalesi projesi kapsamında hazırlanan “Geçici Koruma Altındaki (GKA) Suriyelilerin Vatanlarına Geri Dönüş Planı ve Stratejileri” adlı bir belge hazırlanmıştır. Belgede 5 tematik alan belirlenmiştir ve bunlar şöyle sıralanmaktadır: Onurlu ve Güvenli Geri Dönüş, Geri Dönüş Yönelik Uluslararası ve Toplumsal Bilgilendirme, İşgücü Piyasası, Sosyal Destek (sosyal hizmet ve yardımlar”, Eğitim. Her tematik alan için “Türkiye’nin mevcut durumu, uluslararası örnekler ile yasal ve kuramsal çerçeve kapsamında Geçici Koruma Altındaki Suriyelilerin Vatanlarına Geri Dönüş Planı ve Stratejileri ve buna bağlı alt hedefler oluşturulmuştur. (s. 53)

Bu strateji parti programında maddeler halinde anlatılır. Buna göre ilk olarak “Açık kapı politikası”na son verilecek ve sınırların güvenliği “en etkin ve en sert” bir şekilde uygulanacaktır. İkincisi, Türkiye’deki göçmen ve sığınmacıların sınır dışı edilmesi için bir cumhurbaşkanlığı kararnamesi çıkartılacaktır. Üçüncüsü, göçmenlerin sınır dışı edilmesini



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM) üstlenecek, Türk Silahlı Kuvvetleri, Milli İstihbarat Teşkilatı, İçişleri Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Belediyeler vs. bu kurumla koordineli bir şekilde çalışacaktır. Dördüncüsü herhangi bir kaydı olmayan kaçak göçmenler için “kaçak prosedürü” hazırlanacaktır ve buna göre kamplara alınan kaçak göçmenler için gerekli güvenlik süreci başlatılacak, güvenlik süreci bitince yurtdışına gönderilmesinde sakınca bulunmayanlar sınır dışı edilecek, sakınca görülenler ise cezai yaptırımlar uygulandıktan sonra aynı işleme tabi tutulacaktır. Beşincisi, Suriyelilerin vatanlarına dönüş sürecinin başlatıldığına ilişkin duyurular yapılacak ve geri dönüş süreci için ne yapmaları gerektiğine yönelik kamu spotları yayınlanacaktır. Altıncısı, bu başvurular belediyelere yapılacak ve GİGM tarafından takip edilecektir. Yedincisi belediyelerde bu iş için görevlendirilecek personele eğitim verilecektir. Sekizincisi, Türkiye’ye göç gelmesi muhtemel ülkelere devlet görevlileri gönderilecek ve göçü yıldırıcı propaganda faaliyetleri yapmaları sağlanacaktır. Dokuzuncusu, geçici koruma statüsü altındaki yabancılara vatandaşlık verilmeyeceği açıklanacaktır. Onuncusu, Suriye hükümeti ile sığınmacıların bir yıl içinde ülkelerine dönmelerini sağlamaya yönelik görüşmeler yapılacak, Türkiye ile Rusya’nın Birleşmiş Milletler adına, geri gönderilen göçmelerin 5 yıl boyunca güvenliğini sağlamasına Suriye ikna edilmeye çalışılacaktır. On birincisi, Türkiye Avrupa Birliği’nin finanse edeceği projelerle Suriye’nin kuzeyini inşa edecek ve Türkiye’den dönen Suriyelilere iş alanları açılacaktır. On ikincisi, Suriyelilerin sınır dışı edilecekleri bir yıllık süre içinde Türkiye’de sahip oldukları ticari kuruluşlar denetlenecek, vergilendirilecek ve kaçak mallara el konulacaktır. On üçüncüsü, yine aynı süreç içerisinde Suriyeli işletmecileri kapsayacak şekilde mükellefiyet kanunu çıkartılacak, çalışanlardan sigorta katkı payı alınacak ve vergi kesintisi yapılacaktır. On dördüncüsü, Türkiye’nin güney illeri başta olmak üzere tüm il ve ilçelerde denetimler başlatılacak, kaçak göçmenler güvenlik istihbaratı yapıldıktan sonra sınır dışı edilecektir. On beşincisi, son beş sene içerisinde bayram ziyareti, ticaret, vs. nedenlerle Suriye’ye giden geçici koruma altındaki Suriyeliler tespit edilerek sınır dışı edilecektir. On altıncısı, göçmen ve sığınmacılara yönelik ücretsiz sağlık hizmetleri durdurulacaktır. On yedincisi, Suriyeli öğrenciler ülkelere dönüş öncesinde Suriye’ye uyum sağlamaları için son bir sene sadece Suriyelilerden oluşan sınıflarda Suriyeli öğretmenler tarafından okutulacaklardır. On sekizincisi suç işleyen sığınmacılar kanunda öngörülen cezalarını çektikten sonra sınır dışı edileceklerdir. (s. 54-58)

Varlığını ve popüleritesini sığınmacılara yönelik infial ve teyakkuz haline borçlu olan Zafer Partisi, lideri Özdağ’ın öncülüğünde bu infial ve teyakkuz halini diri tutmak için başta sosyal medya olmak üzere her türlü propaganda aracından ve yönteminden faydalanmakta, yaşanan çoklu kriz halinden faydalanarak toplumun korku ve paranoyalarına oynamakta, tüm bu süreçte de çoğu zaman yalana başvurmaktadır. İzleyen bölümde bu “yalan siyaseti”nin üzerinde duracağız.

## 9. Ümit Özdağ’ın Popülist Performansı<sup>25</sup>

İnternet arama motorlarından birine “Ümit Özdağ’ın yalanları” yazdığınızda karşınıza çok sayıda haber çıkmaktadır. Sahiden de sağ popülizmle post-truth arasındaki varoluşsal ilişkiye uygun bir şekilde Özdağ göçmen ve sığınmacılarla ilgili süreklileşmiş bir şekilde yalan

<sup>25</sup> Popülist akımlarda liderin rolü ve sergilediği performansın önemiyle ilgili olarak bkz. (Moffit, 2020)

söylemekte, yaptığı paylaşımlar milyonlarca kişi tarafından okunmakta ve o paylaşım ile ilgili haberler bir süre sonra yalanlara dahi insanların aklında ilk söylenen yalan kalmaktadır. Özdağ kendisinin ve partisinin popülaritesi için “göçmen ve sığınmacı tehdidi”ni sürekli gündemde tutması gerektiğini bilmektedir. Bu yüzden de sürekli olarak çoğu sonradan yalanlanan haberler paylaşmakta, vatandaşlık verilen Suriyeliler, kavga, cinayet, orman yangını ve deprem gibi tüm toplumu ilgilendiren meseleler üzerinden bir infial ve teyakkuz hali yaratmaya çalışmakta, Türkiye’nin içinden geçtiği çoklu kriz konjonktürünün de etkisiyle, çoğu zaman bunu başarmaktadır.

Özdağ’ın infial ve teyakkuz halinin yaygınlaşıp derinleşmesini kolaylaştırdığını bildiği için 6 Şubat 2023 depremi bağlamında günler boyunca söylediği yalanlar, sözünü ettiğimiz duruma en uygun örnek olarak üzerinde durulmayı hak etmektedir. Özdağ depremin henüz ilk günü Twitter üzerinden yaptığı paylaşımda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ı da etiketleyerek “Bölgeden alçakça yağma görüntü ve haberleri geliyor. Yağmacılara karşı asker ve polise vur emri verilmeli. Aksi takdirde ülke olarak önü alınamayacak başka olaylar ile karşı karşıya kalacağız” şeklinde bir açıklama yapmış, ancak fail olarak doğrudan Suriyelileri işaret etmemiştir.<sup>26</sup> Sonrasında ise yağma olaylarını Suriyelilerin yaptığına dair çoğu yalan olan mesajlar, videolar paylaşarak sözünü ettiğimiz “infial ve teyakkuz halini tetiklemeye çalışmıştır.

Ümit Özdağ 8 Şubat’ta, yani depremin ikinci gününde Suriyelilerin Hatay’ın Samandağ ilçesinde Suriyelilerin yağma yaptıklarını öne sürmüş, ancak bizzat kendi partisinden ilçe başkanı olan Suphi Yıldız tarafından yalanlanmıştır. Yıldız’ın aynı gün Twitter hesabından yaptığı paylaşım şu şekildedir: “Çok fazla bilgi karmaşası oluyor. Samandağ’da Suriyeliler ellerinde bıçakla yağmalama yapmıyor arkadaşlar. Neye yetişeceğimizi şaşırдық. Suriyeliler bıçakla değil normal şekilde gezemezler Samandağ’da.”<sup>27</sup> Özdağ’ın “Suriyeliler Fenerbahçe’nin yardım tırını yağmaladı” iddiası da Fenerbahçe Spor Kulübü’nün yöneticileri tarafından yalanlanmış, Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızılhan tarafından 9 Şubat’ta yapılan açıklamada “Bu konunun, bu çıkan haberin hiçbir şekilde doğruyu yansıtmadığını söylemek istiyorum. Biz, hem TIR şoförüyle görüştük hem oradaki kontak kurduğumuz kişimizle görüştük. Zaten dağıtımın yapıldığına dair bir video da paylaşmış olduk. Bu haber kesinlikle doğru değildir” denilmiştir.<sup>28</sup> Özdağ aynı gün bu sefer de Mersin’deki Kredi Yurtlar Kurumu yurtlarını kastederek “siz delirdiniz mi? Kız öğrenci yurduna kızlı-erkekli Suriyelileri yerleştirmek” ne demek şeklinde bir paylaşım yapmış, ardından başka hesaplardan Suriyelilerin yurt odalarında müstehcen şeyler yaptıkları ve nargile içtikleri yönünde sahte görüntüler paylaşılmıştır. Bunun üzerine CHP Mersin Milletvekili Ali Mahir Başarır bahsi geçen yurt binasına giderek bir inceleme yapmış ve ardından “Odaları gezdim. Samandağ’dan, Malatya’dan, Kahramanmaraş’tan her yerden gelen vatandaşlarımız var. Tabii ki Suriye vatandaşı olup gelen ailelerimiz de var. Ben rakamları aldım, sağ olsun rakamları da verdiler. Nargile gibi, müstehcen görüntü gibi şeyler yok. Zaten odalarda böyle bir sistem de yok, odaları tek tek gezdim. Sosyal medyada olduğu gibi o görüntüler yok, hatta

<sup>26</sup> <https://www.diken.com.tr/umit-ozdag-yagmaci-var-dedi-vur-emri-istedi/>

<sup>27</sup> <https://www.cumhuriyet.com.tr/siyaset/umit-ozdagin-yagma-iddiasina-kendi-partisinden-yalanlama-geldi-2049707>

<sup>28</sup> <https://www.cumhuriyet.com.tr/spor/fenerbahce-yagma-haberleri-gercegi-yansitmiyor-2049751>



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

odaların dizaynı bile farklı. Eski görüntüler bunlar” şeklinde bir açıklama yapmıştır.<sup>29</sup> Özdağ 10 Şubat günü bir video yayınlarken altına “Mavi yağmurluklu Suriyeli canlı yayında itfaiye erinin telefonunu çalıyor” yazmıştır. Ancak Özdağ’ın Suriyeli ve hırsız dediği kişinin Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olduğu ve hırsızlık yapmadığı ortaya çıkmış, Özdağ da attığı tweeti silmiştir.

Özdağ bu örneklerin hiçbirinde söylediğinin yalan olduğunu kabul edip özür dilememiş, en fazla paylaşımını silmiş ve “yalan siyaseti”ne devam etmiştir. Bazen de söylediği şeyin yalan olduğu ortaya çıkınca, söylediğinin yalan olup olmamasının bir öneminin bulunmadığı, önemli olanın “meselenin özü” olduğu şeklinde bir savunma gerçekleştirmiştir. Örneğin 3 Ağustos 2022’de, sosyal medya hesabından dayak yemiş bir kişinin fotoğrafıyla birlikte “sığınmacı ve kaçaklar Türk vatandaşlarını gasp ediyor, bıçaklıyor, öldürüyor! Konya’da Fatih Büyükziyanak 31 Temmuz günü 3 Suriyeli tarafından gasp edilip, öldüresiye dövüldü. Fatih ölümden döndü. Bu olayları halktan saklamaya devam edin, çünkü siz Türk’ün gerçek düşmanısınız!” şeklinde bir paylaşımında bulunmuştur. Ancak dövülen kişinin Suriyeliler değil bir Türk tarafından dövüldüğü ortaya çıkmıştır. Özdağ bunun üzerine özür dileyip paylaşımını silmek yerine yanıltıldığını söylemiş ve “Bu kişi alacak verecek meselesinden dolayı bir Türk tarafından dövülmüş. Konuyu ailesinden gizlemek için 'Suriyeliler saldırdı' demiş. Ben gündeme getirince olay büyümüş. Paniklemiş gerçeği söylemiş. Ayıp ayıp. Dayak yedin anladık dürüst ol, yalan söyleme” şeklinde yeni bir açıklamada bulunmuştur.<sup>30</sup>

Bu yalan siyasetine dair başka ve daha çarpıcı bir örnek için ise Özdağ’ın 14 Mayıs seçimlerine doğru giden süreçte yaptığı bir paylaşımına bakılabilir. Bir sosyal medya hesabından Halkların Demokratik Partisi’nin (HDP) listelerinden seçime gireceği Yeşil Sol Parti’nin (YSP) seçim şarkısında “Ayakları üstünde Zap’a gelen Türk askerini havaya uçurduk” şeklinde bir sözün geçtiği yönündeki yalan bir haberi haberin gerçek olup olmadığını sorgulamaksızın alıntılamanın Ümit Özdağ, rakibi olarak gördüğü İYİP’in “teröristlerle” birlikte hareket ettiğini öne sürmüştür. Duygusal tonu hayli yüksek paylaşımına “Bazı şeylere inanmak ve kabul etmek zor oluyor” diye başlamış ve devamında birlikte yıllarca Türk milliyetçiliği mücadelesi verdikleri, Nihal Atsız’ın kitaplarını okudukları, sokaklarda “şehitler ölmez vatan bölünmez” şeklinde slogan attıkları, şehit cenazelerine katıldıkları İYİ Partili Türk milliyetçilerinin “bu seçimlerde ellerinde binlerce Türk askerinin kanı olan, HDP/Yeşil Sol Parti ile birlikte” hareket edeceklerini söylemiştir. Alıntıladığı haberin yalan olduğu ortaya çıktığında ise yeni bir paylaşım yaparak “Bazıları aşağıdaki marşta haber sitesinin kullandığı ifadenin geçmediğini söylüyor. Olabilir. Önemli plan HDP’nin eli kanlı olduğudur. PKK’nın uzantısı olduğudur. PKK’nın lojistik sistemini sağladığıdır. Burada bu alçak mısralar yoksa başka terör örgütü marşlarında benzerleri vardır” demiş ve bu minvalde siyaset yapmaya devam etmiştir.<sup>31</sup>

Tekrar söylemek gerekirse, günümüz seküler milliyetçiliğine sağ popülist karakterini veren olgu, sadece göçmenleri/sığınmacıları beka meselesi olarak görmesi ve hedef tahtasına yerleştirmesi değil, infial ve teyakkuz haline dayalı siyasal stratejisinin yalan ve provokasyon üzerine kurulu söylem ve pratikler aracılığıyla hayata geçiriliyor oluşudur.

<sup>29</sup> <https://www.cumhuriyet.com.tr/turkiye/chpli-basarir-iddialarin-odagindaki-yurda-gitti-iddialar-asilsiz-2050235>

<sup>30</sup> <https://haber.sol.org.tr/haber/umit-ozdagin-yalani-ortaya-cikti-ozur-dilemedi-344332>

<sup>31</sup> <https://twitter.com/umitozdog/status/1641474618899701760>

## 10. Sonuç

14 Mayıs 2023 seçimlerinde İYİP yüzde 9,75 oranında bir oya ulaşmış ve hem ülkücü milliyetçiliğin esas partisi olan MHP'nin gerisinde kalmış hem de merkez sağ parti olma iddiasının altını dolduramamıştır. Zafer Partisi için ise durum biraz daha farklıdır, ZP seçimlerde 2,28 civarında bir oy alarak seçim barajını aşamamış ve TBMM'ye vekil sokamamıştır; ancak ZP'nin oyları son derece önemsiz Adalet Partisi ve Doğru Parti ile kurduğu ATA İttifakı'nın adayı Sinan Oğan cumhurbaşkanlığı seçimlerinde 5.17 oranına ve 2.829.634 oya ulaşmayı başarmıştır. Oğan seçim boyunca söylemini göçmenler/sığınmacılar meselesi üzerine kurmuş, TRT'de yaptığı propaganda konuşmasında “14 Mayıs'ta siz neyi oylayacaksınız? 14 Mayıs'ta öncelikle siz 'bu ülkeden 13 milyon sığınmacı gitsin mi yoksa kalsın mı?' onu oynayacaksınız” demiştir. Oğan “üçüncü seçenek” olma iddiasına uygun bir şekilde hem iktidarı hem muhalefeti sığınmacılar meselesi üzerinden eleştirmiş, oyların iktidara verilmesi halinde “ensar, muhacir edebiyatı” yapacağını, Millet İttifakı'na verilmesi halinde ise “gönüllü gönderelim” diyeceklerini söylemiştir. Kendisi ise sığınmacıları zorla gönderecektir:

“Şimdiye kadar 150 milyar dolardan fazla Türk milletinin parasının harcandığı, çok sayıda suça karıştıkları halde hükümet tarafından bunların gösterilmediği, sokaklarda kadınlarımızın rahatsız edildiği, rahatça yürümediği bir sürecin sonunda biz size şunun sözünü veriyoruz ve diyoruz ki sığınmacılar ülkelerine gidecek. Sığınmacılar ülkelerine mutlu ve mesut bir şekilde gidecek. Gerekirse zorla gidecek ancak bu zorluk hukuk içinde olacak. Kaçak olarak giren bir Türk, İngiltere'de yakalandığında bu Türk'ü İngiltere, Almanlar, ABD ne yapıyor? Sınır dışına gönderiyor. Biz de aynısını yapacağız.”<sup>32</sup>

İktidara gelmeleri halinde çıkaracakları bir numaralı cumhurbaşkanlığı kararnamesinin “Suriyelilerin ve sığınmacıların ülkelerine gönderilmesi” olacağını söyleyen Oğan'ın yüzde beşlik oy oranına ulaşmasının tek nedeni sığınmacılara yönelik söylemi değildir elbette ama en önemli nedeni olduğu öne sürülebilir. AKP'nin “Araplaşma” olarak kodlanan politikalarına ve sığınmacılara/göçmenlere yönelik infial ve teyakkuz hali, muhalefetin sığınmacı/göçmen politikasındaki radikal olmayan tavrına yönelik tepkiyi de beraberinde getirmiş, çoğunluğunun genç olduğunu tahmin edebileceğimiz bir seçmen kitlesi tercihini Oğan yönünde yapmıştır.

Seçimin ilk turda bitmemesi ve ikinci tura kalması Oğan'ı kilit isim haline getirmiş hem Cumhuriyet hem Millet İttifakı Oğan'ı yanlarına çekmek için girişimlerde bulunmuşlar, Oğan ve adayı olduğu ATA ittifakı da başta göçmenlerin/sığınmacıların ülkelerine gönderilmeleri olmak üzere taraflara kendi şartlarını sunmuştur. Hangi ittifakın destekleneceğine dair tartışmalar neticesinde ATA İttifakı dağılmış, Sinan Oğan Tayyip Erdoğan'a desteğini açıklarken, imzalanan bir protokol neticesinde Ümit Özdağ Kemal Kılıçdaroğlu'na destek kararı almıştır. Protokolün en önemli maddelerinden biri göçmenlerin/sığınmacıların bir an önce ülkelerine gönderilmeleri yönündedir ve cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ikinci turuna damgasını vuran olgu göçmenler/sığınmacılar tartışması olmuştur. CHP yönetimi ikinci tur

<sup>32</sup> Konuşmanın tamamı için bkz. <https://www.trthaber.com/haber/gundem/sinan-ogan-trtde-propaganda-konusmasini-yapti-765545.html>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

için yürüttüğü iki haftalık kampanyada daha milliyetçi bir söylem izler ve göçmen/sığınmacı meselesini bu söylemin merkezine yerleştirirken, AKP cenahı da Suriye'nin kuzeyinde göçmenler/sığınmacılar için yapılan briket evleri ve o evler tamamlandığında göçmenlerin/sığınmacıların ülkelerine döneceği yönünde bir propaganda yapmıştır.

Netice itibarıyla 14-28 Mayıs seçimleri seküler-popülist milliyetçiliğin görünürlüğünü, bilinirliğini artıran, Oğan ve Özdağ gibi figürlerin güçleriyle orantısız bir şekilde siyaseti etkiledikleri, göçmen/sığınmacı meselesinin Türkiye'nin en önemli meselesi olarak sunulduğu ve kitlelerde alıcı bulunduğu bir sürece işaret etmektedir. Cumhur İttifakı'nın meclis çoğunluğunu aldığı ve Erdoğan'ın bir kez daha cumhurbaşkanı seçildiği bu seçimlerden sonra, özellikle para karşılığı vatandaşlık verilen Arapların oy kullanma görüntülerinin ya da Arap dünyasından gelen kutlamaların yarattığı infial haliyle birlikte, göçmen/sığınmacı düşmanlığı üzerine kurulu bir muhalif söylemin giderek güçleneceği, bunun da seküler-popülist milliyetçiliğin popülerleşmesi ve kitleselleşmesini hızlandıracağı tahmin edilebilir. Dolayısıyla Türkiye'nin yakın geleceğinde siyasal alana damgasını vuracak akımlardan biri seküler-popülist milliyetçilik olacaktır.

#### Kaynakça

- Açkel, F. (2023). "Kutsal Mazlumluk"tan "Makyavelist Despotizm"e AKP Otoriterliğinin Psikopatolojisi. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Akın, A. Z. (2019). Neoliberalizm Etkisinde Sağ Popülizmin Yükselişi: ABD, Macaristan ve Fransa Örnekleri. *Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 27-39.
- Altundağ, M. Y. (2022). Yeni Seküler Milliyetçiliğin Doğuşu. *Politikol*. <https://www.politikol.com/yeni-sekuler-turk-milliyetciliginin-dogusu/>
- Atay, G. (2022). *Türk Milliyetçiliğinin Dönüşümü: Milliyetçi Hareket Partisi ve Büyük Birlik Partisi Ayrımı (1992-2018)*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Birikim. (2022). Sayı 388-389, Haziran-Temmuz.
- Bora, T. & Can, K. (2000). *Devlet Ocak Dergâh 12 Eylül'den 1990'lara Ülkücü Hareket*. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Bora, T. & Can, K. (2004). *Devlet ve Kuzgun 1990'lardan 2000'lere MHP*. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Brown, W. (2021) *Neoliberalizmin Harabelerinde Batı'da Antidemokratik Siyasetin Yükselişi*. B. Doğan (Çev.). Metis Yayınları, İstanbul.
- Dinçaslan B. (2020). Haydi İrkçilik Yapalım. *Tamga Türk*, 21 Haziran, <https://www.tamgaturk.com/yazarlar/m-bahadirhan-dincaslan/haydi-irkcilik-yapalim/13838/>
- Dinçaslan B. (2022). Kaçak Göçmenler Türk Medeniyetini Çökertir mi?. *Tamga Türk*, 17 Nisan, <https://www.tamgaturk.com/yazarlar/m-bahadirhan-dincaslan/kacak-gocmenler-turk-medeniyetini-cokertir-mi/17360/>





Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde. *Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

- Dinçaslan B. (2023). *Seküler Milliyetçilik 21. Yüzyılda Türk Milliyetçiliğinin Teorisi*. Yenisey Yayınları, Ankara.
- Ertekin, O. (2002). Cumhuriyet Döneminde Türkçülüğün Çatallanan Yolları. T. Bora & M. Gültekingil (Der.), *Modern Türkiye’de Siyasal Düşünce Cilt 4: Milliyetçilik*.
- Gerbaudo, P. (2022). *Büyük Geri Tepme Popülizm ve Pandemi Sonrası Politika*. Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Güler, B. A. (2015). *Ulusalçılık ve Karşıtları*. Pozitif Yayınları, İstanbul.
- Güzel, S. Ç. (2018). *Ulusalçı ve Ülkücü İdeolojilerin Milliyetçilik Anlayışlarının Karşılaştırılması: Aydınlik ve Ortadoğu Gazetesi Örnekleri (2005-2017)*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hermansson P., Lawrence D., Mulhall J. & Murdoch S. (2023). *Uluslararası Alternatif Sağ 21. Yüzyılın Faşizmi mi?*. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Miller-İdris, C. (2023). *Anavatanda Nefret Yeni Küresel Aşırı Sağ*. Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Moffitt, B. (2020). *Popülizmin Küresel Yükselişi Performans Siyasi Üslup ve Temsil*. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Mudde, C. (2022). *Günümüzde Aşırı Sağ*. S. Erdem Türköz (Çev.). Nika Yayınevi, Ankara.
- Özdağ, Ü. (2020). *Stratejik Göç Mühendisliği*. Kripto Basın Yayın, İstanbul.
- Saraçoğlu, C. (2023). Seküler Milliyetçilik diye bir şey var mı?. *Duvar*. <https://www.gazeteduvar.com.tr/sekuler-milliyetcilik-diye-bir-sey-var-mi-makale-1597848>
- Uzun, E. (2021). Sokaktaki Milliyetçiliğin ‘Yeni’ Sesi: Öfkeli Genç Türkler. *Birikim*. <https://birikimdergisi.com/haftalik/10750/sokaktaki-milliyetciligin-yeni-sesi-ofkeli-genc-turkler>
- Yanardağ, M. (2002). *MHP Değişti mi, Ülkücü Hareketin Analitik Tarihi*. Gendaş Kültür Yayınları, İstanbul.
- Yaşlı, F. (2014). *Kinimiz Dinimizdir Türkçü Faşizm Üzerine Bir İnceleme*. Yordam Kitap, İstanbul.
- Yaşlı, F. (2019). *Antikomünizm, Ülkücü Hareket, Türkes Soğuk Savaş ve Türkiye*. Yordam Kitap, İstanbul.
- Yıldırım, Y. (2017). Liberal Demokrasinin Krizi Bağlamında Avrupa’da Sağ Popülizm ve Yükselen Aşırı Sağ. *Amme İdaresi Dergisi*, 50(2), 51-72.
- Zafer Partisi. (2021). *Zafer Partisi Kuruluş Manifestosu*. <https://zaferpartisi.org.tr/kurulus-manifestosu/>
- Zafer Partisi. (2021). *Zafer Partisi Programı*. <https://zaferpartisi.org.tr/parti-programi/>



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

## **"Border is Honor": In the Footsteps of Secular Populist Nationalism**

**Fatih Yaşlı**

### **Extended Abstract**

There are several observations and assessments on the rise of a new version of nationalism in recent years in Turkey. According to the writer of this article, the rise is real, and the actual reason behind it is the immigrant/refugee influx in Turkey. Secular nationalism is the result of the social rage towards the immigrants/refugees who are coded as "Syrians," and it is becoming highly popular, especially among the younger generations.

Essentially, the concentration of the rage towards immigrants/refugees is caused by the multi-crisis conjuncture, which affects Turkey too. Turkey is experiencing both a distribution crisis and also a hegemony crisis at the same time. As a result of the economic policies AKP implemented, the exchange rate and inflation increased while the real wages decreased, which eventually weakened the purchase power. The rage of the impoverished masses usually turns toward the "Syrians", who are believed to benefit freely from the public services, work for lesser wages and steal the jobs, according to the general consensus.

The hegemony crisis is the result of the policies AKP implemented. As a result of governing for the last 21 years, the elections of 14-28 May 2023 reveal that the society in Turkey is divided into two parts. The supporters of the AKP are on one side and the opponents of the government are on the other, and this division is reflected in the political area as Pro-Erdoğan vs. Anti-Erdoğan. In other words, the reaction towards the AKP governance and Erdoğan is expressed in the topic of "Syrians." An important proportion of the opponents considers the government policies regarding the immigrants/refugees as a part of the Arabizing of Turkey and fears a "demographic engineering."

Secular Nationalism rises from this situation and carries the concerns and fears nourished by the crisis into the political arena. Secular nationalism considers the refugees/immigrants as a "threat to survival" and ranks the refugees/immigrants as the number one threat against Turkishness. According to this perspective, the refugees/immigrants coming to Turkey are the product of the demographical engineering of the imperialist powers and the aim is the "deturkification" of Anatolia. The actual threat against Turkishness is existence of the refugees/immigrants and therefore, the primary mission is to fight against this threat. Thus, the Turkish nationalists have to inform people about "Syrians," organize in society, create a popular opinion in favor of sending "Syrians," and send them to their countries in no time.

What distinguishes today's secular nationalism from the movements of the past is its emphasis on the immigrant/refugee problem by considering it as the primary threat. When we look at past discussions, the topic of the older versions of secular nationalism was either how to establish a relationship with Islam and whether Islam and Turkish nationalism can be brought together or not. The separation in Turkish nationalism in the past occurred between the ones who aimed to synthesize nationalism and Islam and the ones who opposed this project. However, it is not the issue for today, and the current secular nationalism differs from the past by prioritizing "Syrians" as the primary threat. Communism, the Kurdish problem, the Armenian problem, and the Cyprus problem are not considered primary



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

threats to survival anymore for secular nationalism, while the refugees/immigrants became a prior threat.

Because of the fact that what makes the current secular nationalism new is the subject shift in the threat to survival, understanding this movement can be possible by focusing on the refugee/immigrant problem. The concepts of "indignation" and "vigilance" are really important on this subject. The new secular nationalism manipulates the reaction of Turkish society lives in a conjuncture of crisis towards immigrants/refugees and intends to rise from an indignation state and social hypervigilance based on several fabricated news.

Because of these features, secular nationalism is similar to the neo-fascist, right-populist movements in the West because these Western movements also consider the refugees/immigrants as a threat to their survival and organization by transforming the state of indignation to hypervigilance. Thus, we need to add populism to the definition of current secular nationalism and name it as secular-populist nationalism. The new nationalism wave on the rise considers refugees/immigrants as a threat to survival and targets them with populist methods, like how the Arabization of Turkey is the greatest threat to Turks. That is why we call this new nationalism both secular and populist.

Secular populist nationalism has no theoreticians, newspapers, or ideological magazines yet. There are also no academic-scientific studies about the subject to date. Therefore, secular-populist nationalism has a "specter" character. To trace this specter, we need to look into the names and political organizations that are in an amorphous state. Bahadır Dinçaslan, one of the names that this study focused on, is the writer of the only book named "Secular Nationalism" in Turkish, a book that tries to theorize secular nationalism. However, his work is far from theorizing the whole ideology. The concepts of secularism, political Islam, religionization, religious cults and communions almost have no place in the book. These are the reasons why this study focused on Dinçaslan's articles on refugees/immigrants rather than his book.

To understand secular-populist nationalism, it is important to look into the political parties and political figures. İYİ Party (İYİP), which an estranged faction from the Nationalist Movement Party founded, was considered the representative of secular nationalism at first. However, the party neither combined secular nationalism with populism nor centralized the refugee/immigrant hostility in their politics because their aim was to become a centrist party. Therefore, they did not develop a radical position on the subject. Even though the party states that the refugees have to be sent back and makes the propaganda of this statement from time to time, they do not use a method to trigger indignation and create a state of hypervigilance so that a faction split from İYİ Party founded the Zafer Party to seize the opportunity.

Zafer Party can be seen as an equivalent of the neo-fascist/populist right parties in Europe. The party's attitude towards refugees/immigrants is hostile against them, and creating an indignation and vigilance state by provoking the society with fabricated news to organize makes them a clear example of a populist right party. However, the Zafer Party builds their hostility against the refugees/immigrants with the "Arabization of Turkey" fears, which



Yaşlı, F. (2023). "Hudut Namustur": Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

appeals to the secular parts of Turkish society. Therefore, we can say that the Zafer Party represents the secular-populist nationalism in Turkey.

According to the Zafer Party, what happens in Syria and Afghanistan is irrelevant to the immigration influx to Turkey. The global forces encourage immigration from these countries to Turkey as a part of a bigger plan. The actual plan is demographic engineering, and the aim is the deturkification and the Arabization of Anatolia. Thus, the current threat to survival for Turkish nationalism is refugees/immigrants and the primary mission is to stop the immigration and send the refugees/immigrants in Turkey to their home countries and "force them to go back" if necessary. While the Zafer Party states that the refugees will be sent back in accordance with international law, "forcibly if necessary" is central to their discourse, which they propagate by fabricated news several times. The leader of the Party, Ümit Özdağ, leads the propaganda as it is in nature of the populist right. The whole performance of Özdağ depends on sharing fabricated news with his followers on social media and creating a state of indignation and vigilance to increase their influence.

We can say that this propaganda appeals to the younger generations especially. The more educated fraction of society who feels anxiety about the future and struggle with unemployment or very low wages express their reaction to the government through refugees/immigrants and blame them for the conditions they live to the point scapegoating the refugees/immigrants. Then again, this is not an exclusive expression to the younger-educated fractions of society, we can say that the hostility against refugees/immigrants is common ground for the whole of Turkish society.

This situation reflected itself in the 14-28 May elections and Sinan Oğan, who is the candidate of the Zafer Party leading ATA alliance, gained 5 percent of the votes. In the second round of the election, Oğan stated his support for Erdoğan while Özdağ supported Kılıçdaroğlu. Erdoğan realized the popularity of hostility against refugees/immigrants in society and mentioned the housing they started to build in Syria for the immigrants and had to make propaganda about how he would send them back to their home countries in inhumane conditions. Kılıçdaroğlu, on the other hand, set a harsher tone in the second round of the elections and built this harshness through hostility against refugees/immigrants and signed a protocol that prioritized sending the refugees back to please Ümit Özdağ.

The results of the election, where AKP-MHP won the majority of the parliament and Erdoğan won the Presidency, indicate that there will not be radical changes in the policies of refugees/immigrants. The reactions to the government will be expressed through different forms, and the refugee/immigrant policies will be the most popular subject of this expression. If the opposing parties do not build a political opposition around the chronic problems of the country, such as poverty, unemployment and inflation, which aims to build a social opposition wave pointing and targeting Turkish capitalism as the root of these problems, the displeased parts of the society which targets the refugees/immigrants will expand and the scapegoating refugees/immigrants will be more popular in coming days. These conditions will lead the rise of secular-populist nationalism and the birth of the Turkish equivalent of neo-fascism, populist right and racism from this movement. Zafer Party seems to be the most powerful candidate, but it is possible that new candidates from



Yaşlı, F. (2023). “Hudut Namustur”: Seküler-Popülist Milliyetçiliğin İzinde.  
*Fiscoeconomia*, 7(3), 2636-2671. Doi: 10.25295/fsecon.1322158

---

different fractions of nationalism may arise to invest in refugee hostility. That is why the phenomenon of “secular nationalism” should be investigated closely, which involves new academic theoretical studies and political solutions. This study should be seen and evaluated as one of the first studies on the subject as an introduction.