

Tekirdağ Namık Kemal University
Institute of Social Sciences



2025(1)

Sosyal Bilimler Metinleri
Papers on Social Science

SOSYAL BİLİMLER METİNLERİ

Papers on Social Science

Sürekli Hakemli Dergi

ISSN: 1308-4453

e-ISSN: 1308-4895

Tarih / Date

Nisan, 2025 / April, 2025

Sahibi / Owner: Prof. Dr. Mümin ŞAHİN-Rektör
Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Adına

Editörler / Editors:

Dr. Öğr. Üyesi Ali Faruk AÇIKGÖZ
Doç. Dr. Coşkun AKDENİZ

Yayın Kurulu / Editorial Board:

Prof. Dr. Nikolaos APERGIS	Prof. Dr. Metin ÖZDEMİR	Prof. Dr. Çiğdem VATANSEVER
Prof. Dr. Sudi APAK	Prof. Dr. Dilek ALTAŞ KARACA	Doç. Dr. Tatjana SPASESKA
Prof. Dr. Sadi UZUNOĞLU	Prof. Dr. Ayşen SİNA	Doç. Dr. Harun GÖÇERLER
Prof. Dr. Rasim YILMAZ	Prof. Dr. Murat ÇETİN	Doç. Dr. Hamide SALHA
Prof. Dr. Ahmet KUBAŞ	Prof. Dr. Ali TİLBE	Doç. Dr. Ali İLHAN
Prof. Dr. Alpay HEKİMLER	Prof. Dr. Petru GOLBAN	Dr. Öğr. Üyesi Celal DEMİRKOL
Prof. Dr. Selçuk KOÇ	Prof. Dr. Murat Selim SELVİ	Dr. Öğr. Üyesi Mohamad Husam HELMİ
Prof. Dr. Burak DARICI	Prof. Dr. Ertuğrul Recep ERBAY	

Sosyal Bilimler Metinleri, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından çevrimiçi olarak sosyal bilimlerin farklı alanlarında yapılan çalışmaların duyurulması ve kamuoyu ile paylaşarak tartışmaya açılmasına yönelik olarak yayımlanan, farklı üniversitelerdeki öğretim elemanlarından oluşmuş Hakem Kuruluna sahip olup; **EBSCO, ProQuest, WorldCat, Advanced Science Index, Academic Research Index (Acarindex), Zeitschriftendatenbank (ZDB), Directory of Research Journal Indexing (DRJI), SOBIAD, ASOS Indeks ve Research Bible** tarafından indekslenen **uluslararası, hakemli, akademik ve sürekli** bir yayındır. Çalışmada öne sürülen görüş ve düşünceler yazar(lara) aittir.

Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Değirmenaltı Yerleşkesi TR-59030 Tekirdağ

Tel: +90-282-250 4500

E-Posta: sbm@nku.edu.tr

Faks: +90-282-250 9932

Web: <http://dergipark.gov.tr/sbm>

İÇİNDEKİLER

Araştırma Makaleleri

Refika GÜZEL, Murat ÇETİN

İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyümeye Etkisi 1-22

Seda Şehriban GÜNGÖR

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Hükümlerine Göre Cari Hesap Sözleşmesinin Kuruluşu, İşleyişi ve Hesaba Kaydedilmesi Mümkün Olan Alacakların Tespiti 23-35

Sabri ÇINAR

Yerel Seçimler Sonrası Belediye Başkanlarının Karşılaştığı Yönetimsel Zorluklar ve Stratejik Çözüm Yaklaşımları 36-46

Derleme Makaleleri

Ruşen SEZEN KIŞLALIOĞLU

Tüketici Direnci Üzerine Literatür İncelemesi..... 47-64

İbrahim Ethem AKYILDIZ

Beşeri Sermaye Yaklaşımı: Tarihsel Gelişim ve Modern Yaklaşımlar 65-84

İHRACAT VE İTHALATIN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ¹

Refika GÜZEL² Murat ÇETİN³

Öz

Bu çalışmada ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Türkiye örneğinde 1990-2021 periyodunda analiz edilmektedir. Literatür ile uyumlu olacak şekilde sabit sermaye, doğal kaynaklar ve yenilenebilir enerji kullanımı da büyüme modeline diğer açıklayıcı değişkenler olarak entegre edilmektedir. Eşbütünleşme analizinin gerçekleştirilmesinde ARDL sınır testi yaklaşımından, uzun dönem tahminlerinde ise FMOLS tahmincisinden yararlanılmaktadır. Serilerin birinci farkında durağan olduğuna hükmedilmektedir. Seriler arasında eşbütünleşmenin varlığına rastlanılmaktadır. İhracat ekonomik büyümeyi teşvik ederken ithalatın azaltıcı etkisi ortaya çıkmaktadır. Son olarak; sabit sermaye, doğal kaynaklar ve yenilenebilir enerji kullanımının ekonomik büyümeyi hızlandırdığı çıktısı belirlenmektedir. Bulgulardan ihracat odaklı büyüme yaklaşımını teşvik eden uygulamalara hız verilmesi gerektiği ve ithalat stratejilerinin gözden geçirilmesi zorunluluğu politika yapıcılarına salık verilebilir.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İthalat, Ekonomik Büyüme, ARDL, FMOLS

JEL Kodları: C22; F14; F43

THE IMPACT OF EXPORTS AND IMPORTS ON ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF TURKEY

Abstract

In this study, the impact of exports and imports on economic growth is analyzed in the case of Turkey in the period 1990-2021. Consistent with the literature, fixed capital, natural resources and renewable energy use are also integrated into the growth model as other explanatory variables. ARDL bounds test approach is used to perform cointegration analysis, and FMOLS estimator is used for long-term predictions. The series is judged to be stationary at the first difference. There is cointegration between the series. While exports stimulate economic growth, imports have a reducing effect. Finally; It is determined that fixed capital, natural resources and renewable

¹ Bu çalışma Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD’nda gerçekleştirilen “Türkiye Ekonomisinde İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Bir Zaman Serisi Analizi” isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, refikagzl76@gmail.com, ORCID: 0009-0009-2179-3496

³ Prof. Dr. Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mcetin@nku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7886-4162

Makalenin Türü (Article Type): Araştırma Makalesi (Research Article)

Makale Geliş Tarihi (Received Date): 13.02.2025

Makale Kabul Tarihi (Accepted Date): 27.04.2025

DOI: 10.56337/sbm.1639390

Atıf (Cite): Güzel, R. & Çetin, M. (2024). İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyüme Etkisi: Türkiye Örneği, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2025(1), 1-22.

energy use accelerate economic growth. From the findings, it can be recommended to policy makers that practices that encourage an export-oriented growth approach should be accelerated and import strategies should be reviewed.

Keywords: Exports, Imports, Economic Growth, ARDL, FMOLS

JEL Codes: C22; F14; F43

1. Giriş

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye ekonomisini ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme ilişkisi bağlamında analiz etmektir. Bu nedenle zaman serisi teknikleri uygulanarak Türkiye ekonomisi için bireysel ülke bulguları elde edilmekte ve bireysel ülke sonuçları dikkate alınarak ülkeye özel politika önerileri getirilmektedir. Yani ithalat ve ihracatın ekonomik büyümeye etkisi tespit edilerek Türkiye ekonomisinde ekonomik büyüme politikalarına yön verme imkanı doğmaktadır. Çalışmada Türkiye ekonomisinin analiz kapsamına alınmasında bir çok etken önem arz etmektedir:

- Türkiye ekonomisi bir piyasa ekonomisi olup, büyüdükçe küresel piyasalar ile eskisine göre daha fazla entegre olmakta ve yükselen bir piyasa ekonomisi sınıfında yer almaktadır.
- Gelişmekte olan bir piyasaya sahip olan Türkiye bankacılık sistemi ve borsasıyla birlikte gelişen bir finansal sisteme sahiptir ve finansal alanda önemli reformlar gerçekleştirmeyi başarmıştır.
- Türkiye ekonomisi 1980’li yıllardan itibaren itharacata dayalı bir büyüme modelini ekonomik büyüme yaklaşımı olarak kabul etmiştir. Bu bağlamda ihracat yapan sektörler önemli teşvikler almaktadırlar.
- Türkiye ekonomisinin bir diğer özelliği, küresel sağlık sorunlarının ortaya çıktığı 2020’li yılların başı göz ardı edildiğinde, 2000’li yıllardan itibaren önemli bir büyüme performansı yakalamış ve bu dönemde ortalama %5’lik bir ekonomik büyüme performansı ile bir çok yükselen piyasa ekonomisi arasına girmeyi başaramıştır.

Makale şu araştırma sorularını gündeme getirmektedir:

- 1) İhracat Türkiye ekonomisinin büyümesinde etki sahibi midir?
- 2) İthalat ekonomik büyümeyi nasıl etkiler?
- 3) Sabit sermaye yatırımları ekonomik büyümeyi teşvik eder mi?
- 4) Doğal kaynak gelirleri ekonomik büyümeyi etkiler mi?
- 5) Yenilenebilir enerji kullanımı ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yapar mı?

Bu araştırma soruları dikkate alındığında; çalışma ihracat odaklı büyüme hipotezi ile ithalat odaklı büyüme hipotezinin Türkiye ekonomisi için geçerliliğini 1990-2021 döneminde ampirik açıdan test etme amacını taşımaktadır. İhracat ve ithalatın yanı sıra sabit sermaye yatırımları, doğal kaynaklar ve yenilenebilir enerji kullanımı da literature uygun şekilde modellenmiştir. Birim kök analizinde ADF ve PP testlerinden, eşbütünleşme analizi için Pesaran vd (2001) ARDL sınır testinden, uzun dönem tahminleri için FMOLS tekniğinden, nedensellik analizi için de Granger (1967) nedensellik yaklaşımından itifade edilmiştir. Elde edilen ekonometrik çıktılar Türkiye’nin ekonomik büyüme stratejilerine önemli ipuçları sunabilecektir.

2. Literatür Taraması

Krueger (1978)’a göre ihracat-güdümlü ekonomik büyüme hipotezi ihracat piyasaları için üretim yapmanın ekonomik büyümenin bir motor gücü olarak hizmet edebileceğini savunur. Dolayısıyla “ihracat ekonomik büyümeyi pozitif etkiler” görüşünü bu hipotezden çıkarmak mümkündür.

Politika yapıcılar ve akademisyenler arasında ihracata dayalı büyüme hipotezinin popülaritesinin birçok nedeni bulunmaktadır: İlk olarak; ihracat, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin desteklenmesinde önemli bir faktördür. Talep tarafı açısından bakıldığında, bu ülkelerde sınırlı büyüklükteki iç pazarlardan dolayı, sınırsız ihracat pazarları ile sürdürülebilir bir büyüme sergilenebilir. İhracat toplam talebin genişlemesi yoluyla çıktı artışı için bir katalizör görevi görür.

Ayrıca ihracat, bir ülkenin ödemeler dengesi üzerindeki baskıyı azaltabilecek önemli bir döviz kaynağıdır (Quaicoe vd., 2017, s. 1153).

Endojen büyüme modelleri gösteriyor ki, ithalat yerli firmaların ara mallarına ve yabancı teknolojiye ulaşmalarını kolaylaştırarak uzun vadeli ekonomik büyüme için bir kanal oluşturabilmektedir. Bu durum “ithalat-güdümlü ekonomik büyüme” hipotezini gündeme taşımaktadır (Awokuse, 2007, s. 390). Diğer taraftan ithalata bağımlı ekonomilerde ithalat artışı ülkenin GSYİH’ında yani ekonomik büyümesinde bir azalışa neden olabilmektedir. Bu, ithalatın ekonomik büyümeyi engelleyici bir rol üstlenebileceği anlamına gelmektedir (Khalid & Bashir, 2022, s. 2).

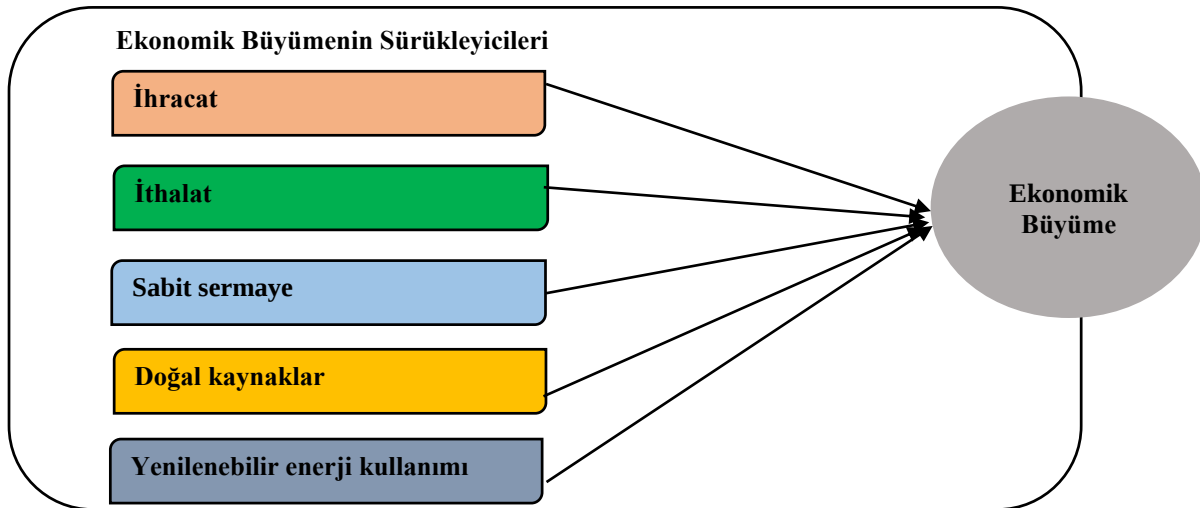
Literatürde sabit sermaye birikimi de ekonomik büyümeyi etkileyen faktörlerden biri olarak kabul edilmektedir. Yüksek sermaye birikimi mal ve hizmetlerin üretilmesinde daha fazla enerji kullanımını sağlayarak ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir. GOÜ’lerin yetersiz sabit sermaye birikimi ekonomik büyümelerini sınırlamaktadır (Azam vd., 2023, s. 263). Bu durum “sabit sermaye birikimin ekonomik büyümeyi destekler” hipotezini ifade etmektedir.

Doğal kaynaklar insanlığın hayatta kalması ve gelişimi için en önemli maddi koşulları sağladığından önemli bir faktör olarak görülmüştür. Üretimin gerekli bir unsuru olarak doğal kaynaklar sermaye birikimi ve üretim için kayda değer imkanlar sunarak ekonomik büyümeyi hızlandırabilmektedir (Lee, 2024, s. 97).

Son olarak yenilenebilir enerji kaynaklarının da ekonomik büyümedeki rolü tartışılmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynakları fosil yakıtlara alternatif olarak kabul edilen temiz enerji kaynaklarını ifade etmektedir ve ekonomik büyüme ve kalkınma ile bağlantısının olduğu kabul edilmektedir. Bu enerji kaynakları çevre kirliliği ile mücadele ettikleri gibi enerji altyapı yatırımlarını genişlettiği için yeni dünya ekonomisinde ekonomik büyümeyi de destekleyebilmektedir (Chang, vd., 2015, s. 1406). Bu nedenle bu açıklamalardan “yenilenebilir enerji kaynakları ekonomik büyümeyi teşvik eder” yaklaşımını geliştirmek mümkündür.

Yukarıdaki teorik açıklamalar bir sonraki bölümde ele alınan ekonometrik modelin teorik çerçevesini oluşturmaktadır. Yani bağımlı değişken olan ekonomik büyüme ile bağımsız değişkenler olarak alınan ihracat, ithalat, sabit sermaye, doğal kaynaklar ve yenilenebilir enerji kullanımı arasındaki ilişkiler ele alınarak ampirik modelin teorik çerçevesi Grafik 1’deki gibi kurulabilir.

Grafik 1. Teorik Çerçeve



Not: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Aktaş (2009) Türkiye ekonomisine yönelik Granger nedensellik testini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmasında ithalat, ihracat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedenselliklerin olduğunu ortaya koymuştur.

Türkiye ekonomisi üzerine gerçekleştirilen bir diğer çalışma ise Pınar (2024) tarafından yapılmış olup çalışmada Granger nedensellik analizine yer verilmiştir. Sonuçlar ihracat, ithalat ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedenselliğe rastlanmamıştır.

Güven (2021) ihracat-odaklı büyüme hipotezini Türkiye ekonomisi özelinde araştıran akademisyenlerden biridir. Nedensellik bulguları ihracattan ekonomik büyümeye doğru bir işaret ettiğinde bu sonuç ihracat-odaklı büyüme hipotezinin geçerliliğine dair bir kanıt olarak yorumlanmıştır.

Dritsaki ve Stiakakis (2014) Hırvatistan ekonomisinde doğrudan yatırımlar ve ihracatın büyümeye olan etkisini zaman serisi yaklaşımlarıyla araştırırlar. Ampirik bulgular ışığında doğrudan yatırımlar ekonomik büyümeyi engellemekte, ihracat ise teşvik etmektedir. Çalışmanın kısa dönem çıktılarında da benzer sonuçlara rastlanmıştır.

Sunde (2017) Güney Afrika'da doğrudan yabancı yatırımlar-ihracat-ekonomik büyüme ilişkisine eşbütünleşme ve nedensellik incelemesi bağlamında odaklanılmışlardır. ARDL tahmin bulguları her iki değişkenin de ekonomik büyümeyi desteklediğine dair kanıtlar ortaya koymuşlardır. Nedensellik bulguları ise ihracattan ekonomik büyümeye doğru olup, başka bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

Sunde vd. (2023) Namibiya ekonomisi için ARDL tekniğini kullanarak değişkenler arasında bir zaman serisi analizi gerçekleştirmiştir. Uzun dönem bulguları ihracatın büyümeyi pozitif, ithalatın ise negatif etkilediği yönünde bilgiler sunmuştur.

Quaicoe vd. (2017) serbest bölge ihracatı ve yatırımlarının Gana ekonomisinin büyümesini etkileyip etkilemediğini WECM yaklaşımı ile test etmişlerdir. Sonuçlar serbest bölge ihracat ve yatırımlarının ekonomik büyüme ile negatif ilişkili olduğunu gösterir. Diğer taraftan ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasında da benzer bir negatif sonuç kendisini hissettirmektedir.

Olayungbo (2019) petrol ihracat gelirlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini zamanla değişen parametre modeli bağlamında Nijerya ekonomisi için analiz etmiştir. Beşerî sermaye gelişimi ve ticareti yapılan sektörlere petrol ihracat gelirlerinin aktarılmasının Nijerya ekonomisinin büyümesinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Goh vd. (2017) doğrudan yabancı yatırımlar ve ihracatın ekonomik büyüme ile olan ilişkisini seçilmiş Asya ekonomileri için bootstrap ARDL yaklaşımı ile incelemişlerdir. Çalışma ekonomik büyümenin bağımlı değişken olduğu modelde bir eşbütünleşme ilişkisine rastlamadığından söz konusu değişkenlerin seçilmiş Asya ülkelerinde ekonomik büyümenin belirleyicisi olmadığına hükmetmiştir.

Hsiao ve Hsiao (2006) eşbütünleşme ve nedensellik analizi bağlamında bazı Aya ülkelerini doğrudan yabancı yatırımlar, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisi için analiz etmişlerdir. Johansen eşbütünleşme analizi Kore, Singapur, Malezya ve Taylan için bir eşbütünleşme tespit ederken Filipinler ve Hong Kong için böyle bir ilişki ortaya koyamamıştır. Kore ve Malezya için söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisi belirlenemezken Singapur, Kore ve Tayland için büyümeden doğrudan yabancı yatırımlara doğru, Tayland da aynı zamanda doğrudan yabancı yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ortaya konmuştur.

Guru-Gharana (2012) doğrudan yatırımlar-ihracat-ekonomik büyüme ilişkisini Hindistan ekonomisi için ARDL yaklaşımını uygulayarak incelemişlerdir. Çalışma liberalleşme dönemi sonrasında ihracat-destekli büyüme hipotezinin geçerli olduğunu kanıtlarken doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyümenin sürükleyici gücü olduğu hipotezini kanıtlayamamıştır.

Durairaj (2010) Hindistan ekonomisinde aynı değişkenler arasındaki ilişkiyi liberalleşme dönemi sonrası için araştırmışlardır. Söz konusu dönemde bir eşbütünleşme belirlenirken ihracat ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedenselliğe rastlanmıştır. Çalışma ihracattan doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü bir nedenselliği de ortaya koymuştur.

Tekin (2012) az gelişmiş ekonomilerde panel Granger nedensellik yaklaşımını uygulayarak söz konusu değişkenler arasındaki ilişkiyi ampirik olarak tahmin eder. Çalışma Haiti ve Rwanda'da ihracattan ekonomik büyümeye bir nedensellik, diğer ülkelerde ise ekonomik büyümeden ihracata bir nedensellik ilişkisini belirlemiştir.

Hatemi-J (2002) Japon ekonomisi için bir bootstrap simülasyon tekniği ile ihracat performansı ile ekonomik büyüme ilişkisini test eder. Granger nedensellik analizi iki değişken arasında iki yönlü bir nedensellik tespit eder. Bu bulgu ihracat genişlemesinin Japonya'nın ekonomik büyümesinin önemli bir parçası olduğunu ispatlar niteliktedir.

Awokuse (2007) geçiş ekonomilerinde ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırır. ECM tahmin sonuçlarına göre Bulgaristan için ihracat ekonomik büyümeyi pozitif etkilerken işgücü, sermaye ve ithalat ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki belirlenememiştir.

Ramos (2001) Portekiz ekonomisinde ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini eşbütünleşme ve nedensellik yaklaşımları ile inceler. Sonuçlar ithalat ile ekonomik büyüme arasında bir karşılıklı etkileşim bulunmaktadır. Sonuçlar bu karşılıklı etkileşimi ihracat-ekonomik büyüme arasında da belirler.

Usman ve Bashir (2022) Çin, Hindistan ve G7 ekonomilerinde ithalat-ekonomik büyüme ilişkisini Granger nedenselliği uygulayarak test ederler. Ampirik bulgular söz konusu değişkenler arasında çift yönlü bir nedenselliğin varlığını ortaya koymuşlardır.

Aluko ve Obalade (2020) 26 Afrika ülkesinde ithalat-ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Toda-Yamamoto nedensellik bulguları ülkelerin yarısından fazlasında ithalat ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığını ortaya koyarlar.

Makun (2018) ithalat, parasal havaleler, doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı Fiji Adaları Cumhuriyeti'nde ARDL yaklaşımı bağlamında analiz ederler. Değişkenler arasında bir eşbütünleşmenin bulunduğu çalışmada tahinler ithalatın ekonomik büyümeyi zayıflattığını, parasal havaleler ve doğrudan yatırımların büyümeyi hızlandırdığını belirlemişlerdir.

Marwaha ve Tavakoli (2004) doğrudan yabancı yatırımlar ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 4 Asya ülkesi için araştırırlar. Çalışmadan elde edilen bulgular ithalat katsayısının 0.226 ile 0.428 arasında değişen değerler aldığını ortaya koymuştur. Bulgular aynı zamanda doğrudan yabancı yatırımlar katsayısının ise 0.044 ile 0.086 aralığında değiştiğini belirlemiştir. Bulgular bir bütün halinde bakıldığında ithalat ve doğrudan yabancı yatırımlar ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir.

Deka vd. (2023) birincil enerji arzı, sermaye ve yenilenebilir enerji ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel GMM, DOLS ve FMOLS yaklaşımlarını uygulayarak 27 AB ülkesi için incelerler. Bulgular nüfus büyüklüğü, sermaye, birincil enerji, yenilenebilir enerji ve karbon emisyonlarının ekonomik büyümeyi desteklediğini tespit etmiştir.

Azam vd. (2023) birincil enerji tüketimi, doğal kaynaklar, yönetim kalitesi, sabit sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı panel sabit etkiler, rassal etkiler ve havuzlanmış regresyon modelleri çerçevesinde 30 gelişmekte olan ülke ekonomisi için analiz ederler. Elde edilen ampirik çıktılar sabit sermaye, birincil enerji tüketimi, finansal gelişme ve yönetim kalitesi ekonomik büyümeyi artıran bir görev üstlenmektedir. Dumitrescu-Hurlin nedensellik bulguları birinci enerji tüketimi ile diğer değişkenler arasında bir geri besleme etkisi tespit edilmiştir.

Federico ve Parello (2024) sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi farklı ülke gruplarından oluşan bir panel veri analizi ile test etmektedir. Yıllık verilerden oluşan panel bulguları tüm ülke gruplarında fiziki sermaye birikiminin ekonomik büyümeyi hızlandırdığını belirlemiştir.

Koopman ve Wacker (2023) sermaye birikiminin büyümenin sürükleyici gücü olup olmadığını 156 ülke ekonomisi için analiz eder. Panel bulgularına göre fiziki sermaye birikimi ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir. Bulgular aynı zamanda toplam faktör verimliliğinin de ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur.

Li vd. (2022) doğal kaynaklar, sermaye, küreselleşme ve ekonomik büyüme ilişkisini G7 ekonomileri için araştırırlar. Panel quantile regresyon analizi bulguları küreselleşme, sermaye oluşumu ve doğal kaynakların ekonomik büyümeyi artırdığını belirlemiştir.

Muhammad ve Khan (2019) doğrudan yabancı yatırımlar, sermaye, karbon emisyonları ve enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Asya ülkeleri için test ederler. Panel GMM yaklaşımı

tahmin sonuçları doğrudan yabancı yatırımlar, sermaye, karbon emisyonları ve enerji tüketiminin Asya ekonomilerinin büyümesinde önemli bir rol oynadığını tespit etmiştir.

Li vd. (2024a) fintech, doğal kaynaklar, enerji tüketimi, dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisini dinamik ARDL yaklaşımını uygulayarak araştırırlar. Bulgular Çin ekonomisi için doğal kaynakların ekonomik büyümeyi negatif etkilediğini diğer tüm değişkenlerin ise pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Kumar (2024) doğal kaynaklar-ekonomik büyüme ilişkisini küreselleşme, finansal gelişme ve dijitalleşme değişkenlerini de büyüme modeline ilave ederek Hindistan ekonomisi için analiz ederler. ARDL yaklaşımının değişkenler arasında bir eşbütünleşmeyi tespit ederken FMOLS ve DOLS tahminleri de doğal kaynaklar ve bilişim teknolojilerinin ekonomik büyümeyi negatif etkilediğini, küreselleşme ve finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini ortaya koyar. Granger nedensellik yaklaşımı ise küreselleşme ve finansal gelişmenin ekonomik büyümenin nedeni olduğunu tespit eder.

Li vd. (2024b) yeşil finansman, jeopolitik risk, doğal kaynaklar ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı Rusya ekonomisi için incelerler. Johansen eşbütünleşme yaklaşımı değişkenler arasında bir eşbütünleşmenin varlığını belirler. Quantil regresyon analizi orta ve yüksek kantillerde jeopolitik riskin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini ortaya koyar. Yeşil finans ve dış ticaretin tüm kantillerde ekonomik büyümeyi genişlettiği, doğal kaynakların ise ekonomik büyümeyi negatif etkilediği tespit edilir.

Kahia vd. (2016) yenilenebilir ve yenilenemeyen enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 5 MENA ülkesi için test ederler. FMOLS tahmin çıktıları tüm ülkelerde sermaye, işgücü, yenilenemeyen ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyümei yükselttiğini gösterir. Panel VECM nedensellik analizi uygulanarak tüm bağımsız değişkenler ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedensellik ortaya konur.

Chang vd. (2015) yenilenebilir enerji-ekonomik büyüme ilişkisini G7 ekonomileri için heterojen panel analizi bağlamında analiz ederler. Değişkenler arasında yatay-kesit bağımlılığı ve eğim heterojenliğinin belirlendiği panel veri çalışmasında yenilenebilir enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedenselliği belirlenmektedir.

Bozatlı vd. (2022) yeni zaman serisi tekniklerini uygulayarak Türkiye ekonomisi için ithalat ve ihracat-odaklı büyüme hipotezlerinin geçerliliğini analiz etmiştir. Yeni testlerden elde edilen analiz bulguları her iki hipotezin doğruluğunu kanıtlamıştır.

Molepo ve Jordaan (2024) Afrika ülkelerine yönelik olarak hazırladığı çalışmasında söz konusu değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı üzerinde durmuştur. Çıktılar ihracat-odaklı büyüme hipotezinin Botswana ve Eswatini’de, ithalat-odaklı büyüme hipotezinin de sadece Namibiya’da doğrulandığını kanıtlamıştır.

Shahbaz vd. (2015) yenilenebilir enerji kullanımının ekonomik büyüme üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu ARDL yaklaşımı uygulanarak Pakistan ekonomisi için araştırırlar. Sonuçlar değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkisini gösteren eşbütünleşmenin olduğunu ifade eder. Yenilenebilir enerji kullanımı, işgücü ve sermayenin ekonomik büyümeyi teşvik ettiği ortaya çıkmaktadır. Nedensellik çıktıları yenilenebilir enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında bir geri besleme etkisine dair kanıtlar sunar.

Raihan vd. (2025) yenilenebilir enerji kullanımı, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme ilişkisi Mısır ekonomisi bağlamında araştırırlar. ARDL, FMOLS, DOLS ve CCR tahmin bulguları yenilenebilir enerji kullanımı ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyümeyi desteklediği yönündedir.

3. Ekonometrik Model ve Veri Tanımlaması

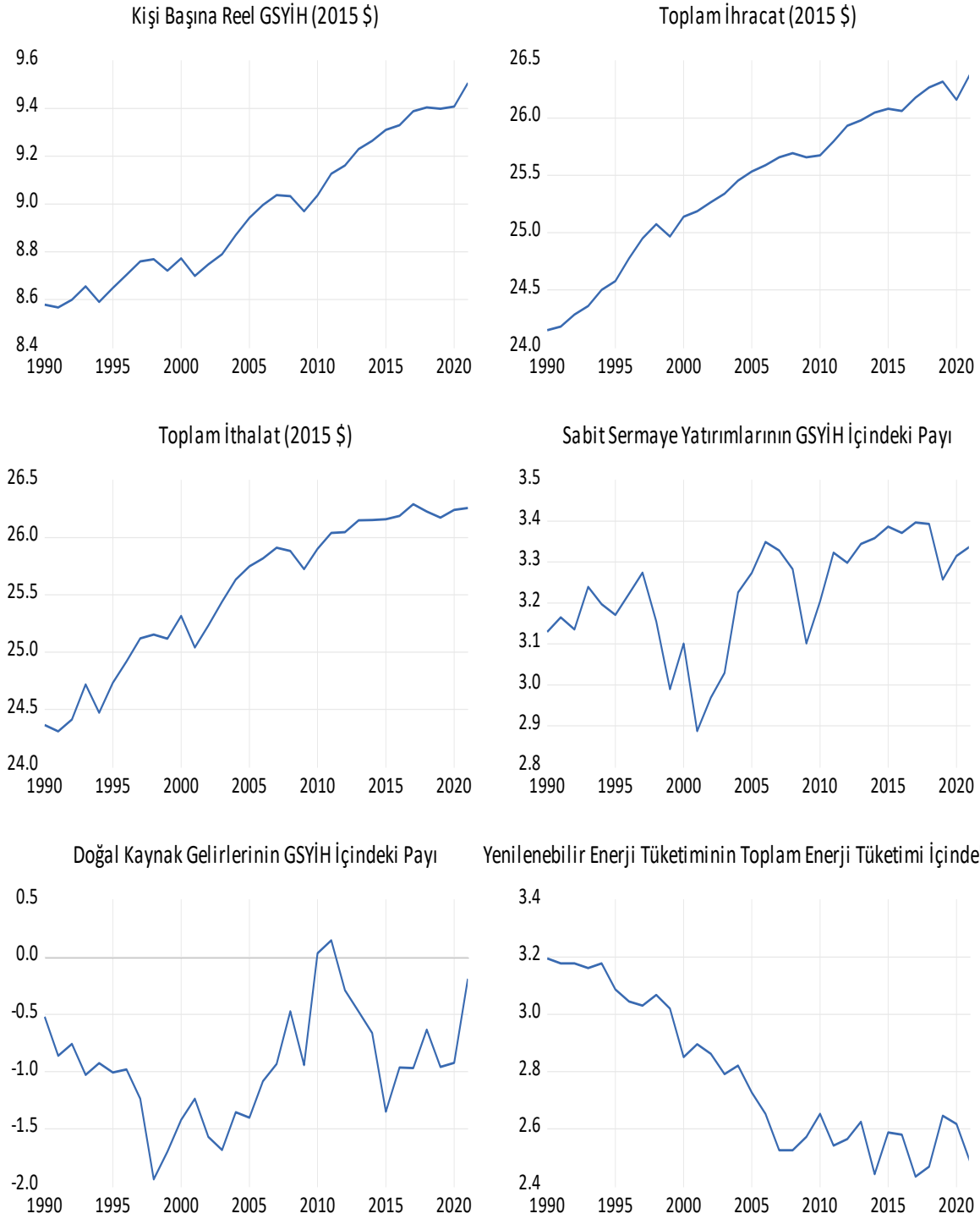
Türkiye ekonomisine ilişkin bir zaman serisi analizinin gerçekleştirilebilmesi için yani ihracat ve ithalatın ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğinin ampirik açıdan araştırılmasında aşağıdaki gibi bir doğrusal regresyon modelinden istifade edilmiştir:

$$\ln GSYİH_t = \alpha + \gamma_1 \ln İHRACAT_t + \gamma_2 \ln İTHALAT_t + \gamma_3 \ln SERMAYE_t + \gamma_4 \ln DOĞAL_{it} + \gamma_5 \ln ENERJİ_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Yukarıdaki regresyon modelinde α , t ve ε_t sırasıyla sabit terimi, zaman boyutunu ve hata terimlerini ifade etmektedir. GSYİH kişi başına reel GSYİH'yı, İHRACAT toplam ihracat değerini, İTHALAT toplam ithalat değerini, SERMAYE sabit sermaye yatırımların GSYİH içindeki payını, DOĞAL doğal kaynak gelirlerinin GSYİH içindeki payını ve ENERJİ ise yenilenebilir enerji tüketiminin toplam enerji tüketimi içindeki payını gösterir. $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4$ ve γ_5 ise her bir değişkenin parametresini göstermektedir. Değişkenler logaritması alınarak modellendiği için her bir parametre bir esnekliği göstermektedir. Yani parametreler sırasıyla ekonomik büyümenin ihracat, ithalat, sermaye, doğal kaynak ve yenilenebilir enerji kullanımı elastikiyetini tahmin etmektedir. Çalışmada her bir değişkenin verileri Dünya Bankası'ndan temin edilmiştir. Zaman serisi analizi 1990-2021 dönemi yıllık verileri kullanılmaktadır. Çevreklik verilerin kullanılamayışının nedeni bir çok serinin verilerinin bulunamamasıdır. Bu dönemin tercih edilmesinde serilerin büyük bir kısmının özellikle de yenilenebilir enerji tüketimi, doğal kaynak gelirleri verilerinin 2021 yılına kadar ulaşabilmesidir. Yani verilerin elde edilebilirliği bu dönemin belirlenmesinde etkili olmuştur. Tablo 1, çalışmada kullanılan her bir değişkenin ayrıntılı tanımlarını yapmaktadır. Grafik 2 ise 1990-2021 döneminde her bir serinin zaman içindeki seyrini yani nasıl değiştiğini ayrıntılı göstermektedir.

Tablo 1. Değişkenlerin Bilgileri

Değişkenler	Sembolleri	Ölçütleri	Kaynağı
Ekonomik Büyüme: GSYİH	GSYİH	Kişi başına reel GSYİH (2015 \$)	Dünya Bankası
İhracat	İHRACAT	Toplam İhracat (2015 \$)	Dünya Bankası
İthalat	İTHALAT	Toplam İthalat (2015 \$)	Dünya Bankası
Sabit Sermaye	SERMAYE	Sabit Sermaye Yatırımlarının GSYİH İçindeki Payı	Dünya Bankası
Doğal Kaynaklar	DOĞAL	Doğal Kaynak Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı	Dünya Bankası
Yenilenebilir Enerji	ENERJİ	Yenilenebilir Enerji Tüketiminin Toplam Enerji Tüketimi İçindeki Payı	Dünya Bankası

Grafik 2. 1990-2021 Döneminde Serilerin Zamansal Seyri

4. Metodoloji

Zaman serisi çalışmaları genelde durağanlık yani birim kök analizi ile başlar. Burada da metodolojik anlamda öncelikle serilerin durağanlık analizi Dickey ve Fuller (1981) ve Phillips ve Perron (1988) tarafından literatüre kazandırılan ADF ve PP testleri yardımıyla incelenmektedir. Dickey ve

Fuller (1981) bu amaçla sabitli, sabitsiz-trendsiz ve sabitli-trendli olmak üzere aşağıdaki üç modeli önermektedir:

$$\Delta y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 Trend + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Yukarıdaki regresyon denklemlerinde yer alan y_t birim kök (durağanlık) analizine tabi tutulan seriyi, Δ serinin birinci farkını, α ve β parametreleri, p ise en uygun gecikme uzunluğunu ve ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. Bu testte t-istatistiği değeri kritik tablo değerleri ile karşılaştırılır. Mutlak değerleri itibariyle birinci değer ikinci değerden büyük ise serinin seviyesinde durağan olduğu kanısına varılır.

PP testi ise ADF testine göre daha esnek ve güçlü sonuçlar verebilmektedir. Bu yaklaşımda hata terimlerinin homojen olduğu varsayımını kabul eden ADF testinin aksine hata terimlerinin heterojen olduğu varsayılmaktadır. Bu birim kök yaklaşımında da aşağıdaki gibi sabitli, sabitsiz-trendsiz ve sabitli-trendli modeller baz alınmaktadır (Phillips ve Perron, 1988):

$$\Delta y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 Trend + \varepsilon_t \quad (7)$$

Yukarıdaki regresyon denklemlerinde yer alan y_t birim kök (durağanlık) analizine tabi tutulan seriyi, Δ serinin birinci farkını, α parametreyi ve ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. Serinin durağan olup olmamasına karar verilirken ADF testindeki gibi bir yaklaşım izlenmektedir.

Birim kök analizinden sonra eşbütünleşme analizine geçilmiştir. Değişkenler arasında bir eşbütünleşmenin olup olmadığı ARDL sınır testi yaklaşımı uygulanarak araştırılmaktadır. Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen bu eşbütünleşme yaklaşımı diğer eşbütünleşme tekniklerine göre birçok açıdan tercih edilmektedir. Birincisi; serilerin düzeyde ya da birinci farkında durağan olmasına izin verilmektedir. İkincisi; bu yaklaşım küçük örneklerde uygun sonuçlar doğurmaktadır. Üçüncüsü; hem uzun dönem hem de kısa dönem bulgularına yer verilmektedir (Salem vd., 2022). Bu eşbütünleşme tekniği aşağıdaki gibi bir regresyon modelini (yani UECM) kullanır:

$$\begin{aligned} \Delta \ln GSYİH_t = & \delta_0 + \sum_{i=1}^m \delta_{1i} \Delta \ln GSYİH_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{2i} \Delta \ln İHRACAT_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{3i} \Delta \ln İTHALAT_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^m \delta_{4i} \Delta \ln SERMAYE_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{5i} \Delta \ln DOĞAL_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{6i} \Delta \ln ENERJİ_{t-i} \\ & + \gamma_1 \ln GSYİH_{t-1} + \gamma_2 \ln İHRACAT_{t-1} + \gamma_3 \ln İTHALAT_{t-1} + \gamma_4 \ln SERMAYE_{t-1} \\ & + \gamma_5 \ln DOĞAL_{t-1} + \gamma_6 \ln ENERJİ_{t-1} \varepsilon_t \end{aligned} \quad (8)$$

Yukarıdaki regresyon denklemin yer alan Δ serinin birinci farkını, δ_0 sabit terimi ve ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. Çeşitli kriterlere göre uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra sıfır ve alternatif hipotezler aşağıdaki gibi kurularak test edilirler:

$$H_0: \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = \delta_5 = \delta_6 = 0 \quad (9)$$

$$H_A: \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq \delta_4 \neq \delta_5 \neq \delta_6 \neq 0 \quad (10)$$

Bu yaklaşımda F istatistiği değeri Pesaran vd. (2001) önerilen kritik tablo değeri ile karşılaştırılarak eşbütünleşmenin varlığına hükmedilir. Bu testte otokorelasyon, değişen varyans, model kurulum ve normal dağılım testleri yardımıyla modelin uygun olup olmadığına karar verilir. İlâveten; Brown vd. (1975)'nin geliştirdiği CUSUM ve CUSUMsq testleri ile parametrelerin istikrarlı olup olmadığı araştırılır. Parametre istikrarlılığı elde edilen ampirik bulguların politika önerisi için kullanılmasında etkili olacaktır. Uzun dönem parametrelerinin tahmininde OLS tekniğinin kullanıldığı bu prosedür aşağıdaki gibi bir ECM modeli yardımıyla kısa dönem dinamiklerini tahmin eder:

$$\begin{aligned} \Delta \ln GSYİH_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln GSYİH_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln İHRACAT_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta \ln İTHALAT_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^r \beta_{4i} \Delta \ln SERMAYE_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{5i} \Delta \ln DOĞAL_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{6i} \Delta \ln ENERJİ_{t-i} \\ & + \delta ECT_{t-1} \\ & + \mu_{t1} \end{aligned} \quad (11)$$

Bu yaklaşımın en önemli özelliği hata düzeltme terimi (ECT) katsayısının negatif ve anlamlı olması durumunda bu sonucun hem bir uzun dönem ilişkisine işaret etmesi hem de uzun dönem dengesine hangi hızda yaklaşılacağı hakkında bilgi sunmasıdır.

Bu çalışma uzun dönem katsayılarını tahmin etmede tahmin tekniklerinden Hansen ve Phillips (1990)'ın FMOLS tahmincisi ile Park (1992)'ın CCR tahmincisini kullanır. Pedroni (2000)'a göre FMOLS tahmincisi eşbütünleşik değişkenler için yani birinci dereceden entegre olmuş seriler için etkin sonuçlar sunabilen kalıntılar odaklı bir test olarak bilinmektedir. Merlin ve Chen (2021)'e göre; FMOLS tahmincisi aynı zamanda küçük örneklemelerde daha güvenilir sonuçlar vermektedir. İlâveten değişkenler arasındaki içsellik ve seri korelasyon problemleri elimine etme özelliğinden dolayı FMOLS tahmincisi ön plana çıkmaktadır.

FMOLS eşbütünleşme ilişkisinin varlığından doğan içsellik ve seri korelasyon sorunlarıyla karşı karşıya kalan OLS tekniğini modifiye eder. Bu yaklaşım aşağıdaki denklemleri dikkate alır:

$$X_t = \hat{F}_{21} D_{1t} + \hat{F}_{21} D_{1t} + \hat{\epsilon}_t \quad (12)$$

$$\Delta X_t = \hat{F}_{21} \Delta D_{1t} + \hat{F}_{21} \Delta D_{1t} + \hat{v}_t \quad (13)$$

Daha sonra uzun dönem kovaryans matrisleri ($\hat{\Omega}$ ve $\hat{\Lambda}$) kalıntılar kullanılarak tahmin edilir. Bu bağlamda modifiye edilmiş veriler aşağıdaki gibi tanımlanır:

$$y_t^* = y_t - \hat{\omega}_{12} \hat{\Omega}_{22}^{-1} \hat{v}_2 \quad (14)$$

Nihai aşamada FMOLS tahmincisi aşağıdaki gibi elde edilir:

$$\hat{\theta} = \begin{bmatrix} \hat{\beta} \\ \hat{\gamma}_1 \end{bmatrix} = \left(\sum_{t=1}^T Z_t Z_t' \right)^{-1} \left(\sum_{t=1}^T Z_t y_t^* - T \begin{bmatrix} \hat{\lambda}_{12}^* \\ 0 \end{bmatrix} \right) \quad (15)$$

Burada $Z_t = X_t', D_t'$ şeklinde ifade edilir.

CCR tahmincisi de içsellik ve seri korelasyon problemlerine karşı çözüm üretebilen bir yaklaşıma sahiptir. Bu tahmincinin de serilerin birinci dereceden entegre olması durumunda uygun sonuçlar vereceği belirtilmektedir (Raihan vd., 2023).

Bu tahmincinin bir diğer avantajlı yönü uygulamasının oldukça basit olması ve eşbütünleşme regresyonundaki değişkenlerin dönüşümüne izin vermesidir (David vd., 2024).

Son olarak metodoloji Granger (1969) tarafından literatüre sunulan nedensellik yaklaşımı ile değişkenler arasındaki nedenselliği yönü belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu yaklaşım aşağıdaki gibi bir VAR modeline yani regresyon modellerine dayanır:

$$y_t = c + A_1 y_{t-1} + A_2 y_{t-2} + \dots + A_p y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (16)$$

$$y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i y_{t-1} + \sum_{j=1}^m \alpha_j y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (17)$$

Burada ε_t beyaz gürültü sürecine tabidir. Şayet x_t 'nin geçmiş değerlerinden yararlanarak y_t 'nin değerlerini tahmin etmek mümkün ise bu durumda x_t y_t 'nin Granger nedenidir deriz. x_t y_t 'nin Granger nedeni olup olmadığını test edebilmek için aşağıdaki hipotezler dikkate alınır:

$$H_0 = \alpha_1 = \dots \alpha_m = 0 \quad (18)$$

$$H_1 = \alpha_s \neq 0 \ S \in \{1, \dots m\} \quad (19)$$

Yukarıdaki denklemde sıfır hipotezinin reddedilmesi x_t y_t 'nin Granger nedeni olduğuna bir kanıt olarak yorumlanır.

5. Ampirik Bulgular

Zaman serisi analizlerinden elde edilen ampirik sonuçlar bu kısımda verilmektedir. İlk olarak tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisinden elde edilen bulgulara yer verilmekte daha sonra ise birim kök, eşbütünleşme, parametre tahminleri ve nedensellik testlerinden elde edilen sonuçlar sunulmaktadır.

1990-2021 dönemine ilişkin zaman serilerinin yıllık zaman serilerinin aritmetik ortalama, maksimum, minimum, medyan gibi tanımlayıcı istatistiklerine ilişkin elde edilen çıktılar Tablo 2'de yer almaktadır. Değişkenlerin ham hallerinin kullanıldığı bu sonuçlar burada ayrıntılı bir şekilde görülmektedir.

Tablo 3, seriler arasındaki korelasyon değerlerini gösteren korelasyon matrisini sunmaktadır. Bu veriler ışığında; LNIHRACAT ile LNGSYİH serileri arasında pozitif bir korelasyon tespit edilmiştir. Aynı şekilde LNİTHALAT, LNSERMAYE ve LNDÖĞAL ile LNGSYİH serileri arasında da pozitif bir korelasyon kendisini göstermektedir. Diğer taraftan LNENERJİ ile LNGSYİH serileri arasında ise negatif bir korelasyona rastlanmaktadır. Tablo 4, birim kök analizinden elde edilen bulgulara yer vermektedir. Tüm değişkenler birinci farklarında durağan hale gelmişlerdir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	GYİH	İHRACAT	İTHALAT	SERMAYE	DOĞAL	ENERJİ
Ortalama	8204.709	1.32E+11	1.46E+11	25.370	0.437	16.684
Medyan	7755.587	1.26E+11	1.50E+11	25.751	0.382	14.750
Std. Sapma	2503.560	7.62E+10	7.70E+10	3.194	0.235	4.437
Min.	13449.93	2.87E+11	2.62E+11	29.857	1.155	24.400
Max.	5256.925	3.08E+10	3.61E+10	17.950	0.143	11.400
Çarpıklık	0.564	0.396	0.022	-0.526	1.465	0.535
Basıklık	1.980	2.023	1.514	2.454	4.895	1.789
Normal Dağılım	3.084	2.110	2.943	1.877	16.239	3.483
Olasılık Değeri	0.213	0.348	0.229	0.391	0.298	0.175
Gözlem Sayısı	32	32	32	32	32	32

Tablo 3. Korelasyon Matrisi

Değişkenler	LNGSYİH	LNİHRACAT	LNİTHALAT	LNSELMAYE	LNDOĞAL	LNENERJİ
LNGSYİH	1.000					
LNİHRACAT	0.951	1.000				
LNİTHALAT	0.941	0.984	1.000			
LNSELMAYE	0.713	0.567	0.628	1.000		
LNDOĞAL	0.379	0.258	0.286	0.4567	1.000	
LNENERJİ	-0.893	-0.947	-0.959	-0.582	-0.372	1.000

Tablo 4. ADF ve PP Test Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	Düzey	Birinci Fark	Düzey	Birinci Fark
LNGSYİH	0.554	-5.440***	1.795	-5.975***
LNİHRACAT	-2.256	-6.037***	-2.067	-6.064***
LNİTHALAT	-1.461	-4.120***	-1.700	-7.042***
LNSELMAYE	-1.994	-5.993***	-2.056	-6.014***
LNDOĞAL	-2.079	-6.003***	-2.122	-6.029***
LNENERJİ	-1.619	-6.436***	-1.170	-6.958***

Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Birim kök testlerinden elde edilen bulgulardan sonra değişkenler arasındaki eşbütünleşmenin varlığı için uygulanan ARDL sınır testinden elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Ancak ARDL sınır testi gecikme uzunluğuna oldukça hassasiyet gösterdiğinden öncelikle ARDL modeli için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekir. Bu neden kurulan VAR modelinden elde edile çıktılar en uygun gecikme uzunluğunun Schwarz (SIC) kriterine göre 1 olduğunu ortaya koymaktadır (Tablo 5). Sınır testinde bu gecikme uzunluğu kullanılarak elde edilen ampirik sonuçlar Tablo 6'da özetlenmektedir. Bulgular F-istatistiği değerini 6.631 olarak tespit eder. Bu değer %1 anlamlılık seviyesinde üst kritik değer olan 4.15'ten büyük olduğu için değişkenler arasında bir eşbütünleşme (uzun dönem ilişkisi) vardır denir. Bu nedenle LNİHRACAT, LNİTHALAT, LNSELMAYE, LNDOĞAL ve LNENERJİ LNGSYİH serisi ile eşbütünleşiktir.

Tablo 5. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme Uzunluğu	LR	FPE	AIC	SIC	HQ
1	225.233	4.32e-14	-13.804	-11.824*	-13.184
2	43.831	4.75e-14	-14.061	-10.383	-12.909
3	37.356	4.24e-14*	-15.314*	-9.939	-13.630*

Not: *, kritere göre en uygun gecikme uzunluğunu gösterir.

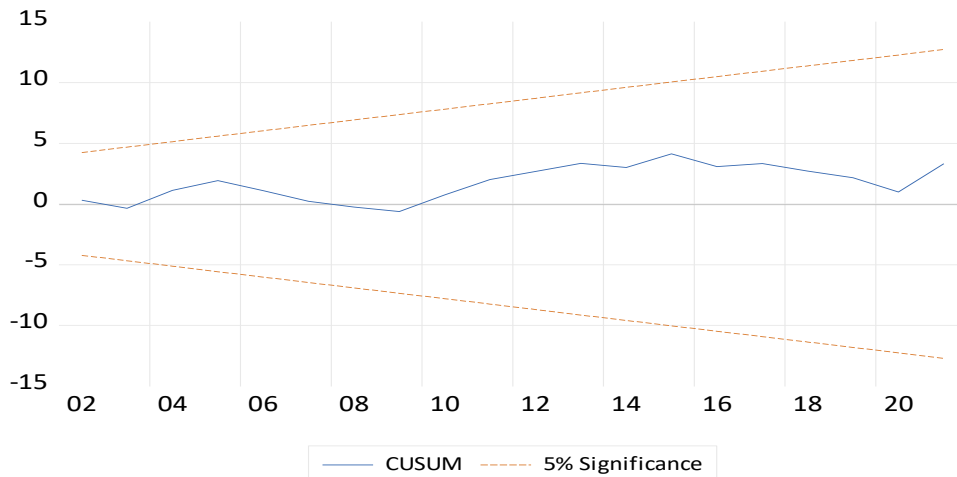
Tablo 6. Sınır Testi Sonuçları

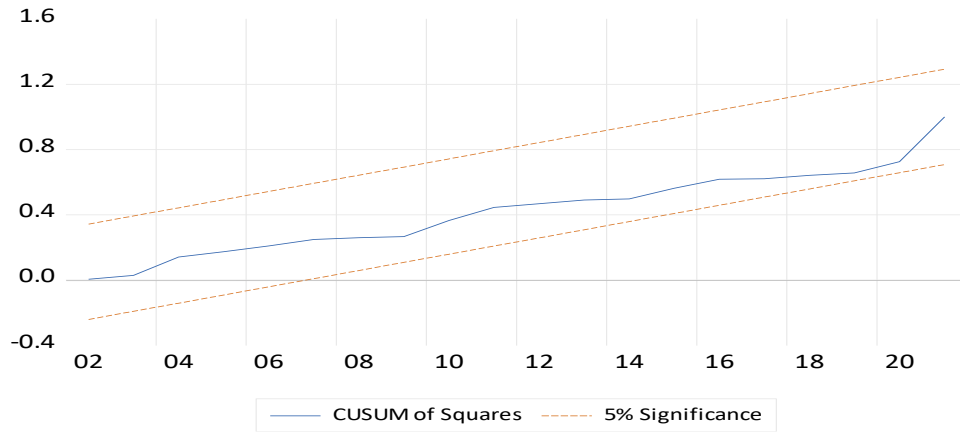
Model	$F(LNGSYİH/LNİHRACAT, LNİTHALAT, LNSERMAYE, LNDOĞAL, LNENERJİ)$	
Uygun gecikme yapısı	[1,1,1,1,0,1]	
F -istatistiği	6.631***	
$ECT_{(t-1)}$	-0.096***	
Kritik değerler (Pesaran vd., 2001)		
Anlamlılık düzeyi	$I(0)$	$I(1)$
%1	3.06	4.15
%5	2.39	3.38
%10	2.08	3.00
Tanısal testler	Test istatistiği	Olasılık
Otokorelasyon testi	0.002	0.963
<i>Değişen varyans testi</i>	0.723	0.402
<i>Normal dağılım testi</i>	1.434	0.488
<i>Model kurulum testi</i>	3.330	0.003

Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı gösterir.

ARDL sınır testi eşbütünleşme sonuçlarında tahmin edilen parametrelerin istikrarlı olup olmadığının da araştırılması gerekir. Bu amaçla Brown vd. (1975)'nin CUSUM ve CUSUM² testleri uygulanarak alınan sonuçlar Grafik 3'te sunulmuştur. Test istatistiği değerleri %5 band aralığında kaldığı için söz konusu dönemde parametrelerin istikrarlı olduğundan dolayısıyla elde edilen uzun dönem katsayı tahminleri ile güvenli şekilde politika üretmek mümkün olabilecektir.

Grafik 3. CUSUM ve CUSUM² Test Sonuçları





Çalışmada uzun dönem katsayılarını tahmin edebilmek için FMOLS tahmincisiinden istifade edilmiştir (Tablo 7). FMOLS tahmin çıktılarına göre; LNİHRACAT katsayısı 0.804 olarak tespit edilmiştir. Bu çıktı %1 anlamlılık seviyesinde “ihracattaki %1’lik bir artışın ekonomik büyümede % 0.804 oranında bir artışı beraberinde getirecektir” şeklinde yorumlanabilir. Dolayısıyla ihracat ekonomik büyümenin temel bir belirleyicisidir denebilir.

FMOLS tahminleri LNİTHALAT katsayısını -0.382 olarak tahmin eder. Bu bulgu %1 anlamlılık seviyesinde “ithalattaki %1’lik bir artışın ekonomik büyümede %0.382 oranında bir azalışa neden olmaktadır” şeklinde ifade edilebilir. Dolayısıyla ithalat ekonomik büyümenin en önemli engellerinden biri olarak görülmektedir.

Ampirik bulgular LNSERMAYE katsayısını 0.662 olarak belirler. Bu sonuca göre %1 anlamlılık seviyesinde “sabit sermayedeki %1’lik bir artış ekonomik büyümede %0.662 oranında bir artışa neden olacaktır” şeklinde açıklanabilir. Dolayısıyla sabit sermaye ekonomik büyümeyi hızlandıran değişkenlerden biri olarak kabul edilmektedir.

Ampirik analiz LNDÖĞAL katsayısını 0.068 olarak tahmin eder. Bu bulgumuz %5 anlamlılık seviyesinde “doğal kaynak gelirlerindeki %1’lik bir artışın ekonomik büyümede %0.068’lik bir artışa neden olacaktır” şeklinde ifade edilebilir. Dolayısıyla doğal kaynaklar ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yapmaktadır.

Son olarak elde edilen bulgular LNENERJİ katsayısını 0.294 olarak tespit eder. Bu sonucu %10 anlamlılık seviyesinde “yenilenebilir enerji kullanımındaki %1’lik bir artışın ekonomik büyümeyi %0.294 oranında artırmaktadır” şeklinde yorumlamak mümkündür. Dolayısıyla yenilenebilir enerji kullanımı da diğer 3 değişken gibi Türkiye ekonomisinin büyümesinde pozitif bir katkı yapmaktadır.

Tablo 7. FMOLS Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık değeri
LNİHRACAT	0.804***	0.092	8.712	0.000
LNİTHALAT	-0.382***	0.118	-3.239	0.003
LNSERMAYE	0.662***	0.026	5.750	0.000
LNDÖĞAL	0.068**	0.791	2.614	0.014
LNENERJİ	0.294*	0.152	1.923	0.065
Sabit	-4.591**	1.902	-2.412	0.023

R ²	0.961
Adj. R ²	0.953
Gözlem sayısı	32

Not: ***, ** ve *, %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Tablo 8, FMOLS tahmincisi gibi CCR tahmin tekniği yardımıyla elde edilen uzun dönem bulgularına yer vermektedir. Elde edilen bulgular FMOLS tahmin bulguları ile paralellik arz etmektedir. Yani ithalat ekonomik büyümeyi negatif etkilerken ihracat, sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri ve yenilenebilir enerji kullanımı da pozitif etkilemektedir.

Tablo 8. CCR Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık değeri
LNİHRACAT	0.776***	0.088	8.725	0.000
LNİTHALAT	-0.353***	0.109	3.525	0.003
LNSERMAYE	0.714***	0.101	7.028	0.000
LNDÖĞAL	0.070***	0.023	3.049	0.005
LNENERJİ	0.278**	0.134	2.063	0.049
Sabit	-4.731***	1.674	-2.823	0.009
R ²	0.960			
Adj. R ²	0.952			
Gözlem sayısı	32			

Not: ***, ** ve *, %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı gösterir.

FMOLS ve CCCR uzun dönem tahminlerinden elde edilen ampirik bulguların özet bilgileri Tablo 9’da sunulmuştur.

Tablo 9. Katsayı Tahminlerinin Özeti

Variables	FMOLS	CCR
LNİHRACAT	(+) ✓	(+) ✓
LNİTHALAT	(-) ✓	(-) ✓
LNSERMAYE	(+) ✓	(+) ✓
LNDÖĞAL	(+) ✓	(+) ✓
LNENERJİ	(+) ✓	(+) ✓

Not: (-) ve (+), sırasıyla bulgunun negatif ya da pozitif olduğunu gösterir. ✓ ise istatistiksel anlamlılığın varlığını ifade eder.

Uzun dönem katsayılarının FMOLS ve CCR tahmincileriyle tahmin edilmesinin ardından değişkenler arasındaki nedenselliğin olup olmadığı ayrıca bu nedenselliğin yönü konusunda bilgi edinebilmek için Granger (1969) nedensellik analizine başvurulmuştur. Elde edilen bulgular Tablo 10’da sunulmaktadır. Nedensellik çıktıları LNİHRACAT LNGSYİH’nın Granger nedeni değildir sıfır

hipotezinin reddedildiğini dolayısıyla LN İHRACAT LNGSYİH serisinin Granger nedenidir sonucuna ulaşıldığını gösterir. Böylece ihracat ekonomik büyümenin nedenidir.

Bulgular LNİTHALAT LNGSYİH'nın Granger nedenidir sıfır hipotezinin reddedilemediğini, LNSERMAYE LNGSYİH'nın Granger nedenidir sıfır hipotezinin reddedilemediğini, LNDÖĞAL LNGSYİH'nın Granger nedenidir sıfır hipotezinin reddedilemediğini ve LNENERJİ LNGSYİH'nın Granger nedenidir sıfır hipotezinin de reddedilemediğini ortaya koyar. Bu nedenle ithalat, sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri ve yenilenebilir enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisine rastlanılamamıştır.

Tablo 10. Nedensellik Sonuçları

Hipotezler	F-istatistiği	Olasılık değeri	Nedensellik
LNİHRACAT $\neq$ LNGSYİH	3.478*	0.073	
LNGSYİH $\neq$ LNİHRACAT	2.667	0.114	LNİHRACAT $\rightarrow$ LNGSYİH
LNİTHALAT $\neq$ LNGSYİH	0.409	0.527	
LNGSYİH $\neq$ LNİTHALAT	0.690	0.413	Nedensellik yok
LNSERMAYE $\neq$ LNGSYİH	0.359	0.553	
LNGSYİH $\neq$ LNSERMAYE	0.080	0.778	Nedensellik yok
LNDÖĞAL $\neq$ LNGSYİH	0.609	0.441	
LNGSYİH $\neq$ LNDÖĞAL	0.802	0.378	Nedensellik yok
LNENERJİ $\neq$ LNGSYİH	0.182	0.672	
LNGSYİH $\neq$ LNENERJİ	0.139	0.711	Nedensellik yok

Not: *, %10 düzeyinde anlamlılığı gösterir.

6. Sonuç ve Politika Çıkarımları

Bu çalışma teorik ve ampirik olarak dış ticaret-ekonomik büyüme ilişkisini araştırmıştır. Türkiye ekonomisine ilişkin bir zaman serisi analizi gerçekleştirilerek söz konusu ilişki incelenmiştir. Çalışmada ihracat odaklı-büyüme yaklaşımı ile ithalat-odaklı büyüme yaklaşımı ampirik olarak analiz edilmiştir. Böylece ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 1990-2021 döneminde Türkiye özelinde araştırılmıştır.

Bunun için doğrusal bir zaman serisi regresyon modeli kurulmuştur. Modelde bağımlı değişken kişi başına reel GSYİH (ekonomik büyüme), bağımsız değişkenler sırasıyla ihracat, ithalat, sabit sermaye, doğal kaynak geliri ve yenilenebilir enerji kullanımıdır. Değişkenler logaritması alınarak analize dahil edildiğinden elde edilen bulguların esneklik bağlamında yorumlanması imkanı doğmuştur. Dolayısıyla bu çalışma ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin yanı sıra sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri ve yenilenebilir enerji kullanımının ekonomik büyümeye etkisini de araştırmaktadır.

Değişkenlerin durağanlık (birim kök) analizinde ADF ve PP birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Değişkenlerin eşbütünleşme analizi için ARDL sınır testi uygulanmıştır. Her bir değişkenin katsayılarının tahmininde FMOLS ve CCR tahmincilerinden istifade edilmiştir. Son olarak değişkenler arasındaki nedenselliğin yönünü araştırmak için Granger nedensellik yaklaşımı tercih edilmiştir.

Zaman serisi analizinden elde edilen ampirik bulgular şu şekilde sıralanabilir:

İhracat ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir korelasyon tespit edilmiştir. Aynı şekilde ithalat, sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri ve ekonomik büyüme arasında da pozitif bir korelasyonun varlığından bahsedilebilir. Ancak, teorinin aksine yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında negatif bir korelasyon tespit edilmiştir.

ADF ve PP test sonuçları serilerin düzey değerlerinde birim kök içerdiğini birinci farklarında durağan hale geldiğini dolayısıyla serilerin bütünleşme derecelerinin bir olduğunu ortaya koymaktadır.

ARDL sınır testi bulguları F-istatistiğini 6.631 olarak tespit ettiğinden ve de bu değerin %1 anlamlılık seviyesinde üst kritik değer olan 4.15'ten büyük olduğu için değişkenler arasında bir eşbütünleşme (uzun dönem ilişkisi) vardır denir. Bu nedenle ihracat, ithalat, sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri, yenilenebilir enerji kullanımı ve ekonomik büyüme arasında bir uzun dönem ilişkisi belirlenmiştir.

FMOLS tahmincisi bulgularına göre ihracat ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Böylece; ihracattaki %1'lik bir artış ekonomik büyümede % 0.804 oranında bir artışı beraberinde getirecektir. Tahminler, ithalat ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin varlığını işaret etmektedir. Bu durumda ithalattaki %1'lik bir artış ekonomik büyümede %0.382 oranında bir azalışa neden olmaktadır. Bulgulara göre sabit sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkiye rastlanmıştır. Böylece, sabit sermayedeki %1'lik bir artış ekonomik büyümede %0.662 oranında bir artışa neden olacaktır. Çalışmada doğal kaynak gelirleri ile ekonomik büyüme arasında da pozitif bir ilişkinin belirlenmiş olması doğal kaynak gelirlerindeki %1'lik bir artışın ekonomik büyümede %0.068'lik bir artışa neden olacaktır şeklinde yorumlanabilir. Son olarak; yenilenebilir enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığı ortaya çıkmaktadır. Bu durumda yenilenebilir enerji kullanımındaki %1'lik bir artış ekonomik büyümeyi %0.294 oranında artırmaktadır. Bir diğer tahminci olan CCR yaklaşımından da elde edilen tahminler FMOLS tahmincisinin bulguları ile uyum içindedir.

Granger nedensellik çıktıları ihracat serisinden ekonomik büyüme serisine doğru bir nedenselliği doğrulamıştır. Bu sonuç “ihracat ekonomik büyümenin nedenidir” şeklinde ifade edilebilir. Diğer taraftan ithalat, sabit sermaye, doğal kaynak gelirleri ve yenilenebilir enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında bir nedenselliğe işaret edilmemiştir.

Elde edilen ampirik bulgular özellikle de uzun dönem katsayı tahminleri Türkiye ekonomisinde ekonomik büyüme ile ilişkili şu politika çıkarımlarının yapılmasına izin vermektedir:

İhracatın uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif etkilemesi yani hızlandırması bulgusu “ihracat odaklı ekonomik büyüme” hipotezinin Türkiye ekonomisi özelinde kanıtlandığı anlamına gelmektedir. İhracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedenselliğin belirlenmiş olması da bu sonucu güçlendirmektedir. Bu neden politika yapıcılarını ihracat odaklı uygulamaları güçlendirmelidir. İhracat teşvikleri (vergisel avantajlar, yatırım indirimi, düşük faizli-uzun vadeli kredi uygulamaları gibi) daha da çeşitlendirilerek etkin şekilde uygulanmalıdır. İhracat sektörlerinde katma değerli, teknolojik ve inovatif üretim ve ihracat ürünlerine yönelen firmalar daha fazla öne çıkarılmalıdır. Ayrıca, yerli üretim ve yerli üretim odaklı ihracat yapanlar etkin şekilde ödüllendirilmelidir. Bu şekilde ihracat odaklı üretimin ithalatı artırarak dış ticaret ve cari açığı körüklemesi engellenebilir.

İthalatın uzun dönemde ekonomik büyümeyi negatif etkilemesi yani zayıflatması bulgusu “ithalat odaklı ekonomik büyüme” hipotezinin Türkiye ekonomisi özelinde doğrulanmadığı anlamına gelmektedir. Bu durum ithalat arttıkça ekonomik büyümenin engellendiği şeklinde yorumlanabilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde enerji ve yatırım malları sektörlerinde dışa bağımlılığın yüksek düzeyde olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla her ithalat artışı enerji ve yatırım malları ithalatını körüklemekte bu durum ülkeden döviz çıkışını körüklediği gibi dış ticaret ve cari açığı da artırmaktadır. Böylece ekonomik büyümeyi engelleyici gelişmeler ortaya çıkabilmektedir. Diğer taraftan dış ticaret içinde ithalatın ön planda olduğu Türkiye gibi ülkelerde ithalatın enerji sektöründeki gelişmeleri tetikleyerek ekonomik büyümede etkili olduğu fikri de söz konusudur. Türkiye ekonomisi özelinde ithalatın ekonomik büyümeyi zayıflatmış sonucunun bir ampirik bulgu olduğu, kullanılan yöntem, zaman dilimine ve ülke grubuna göre farklı bulguların da alınabileceği unutulmamalıdır.

Sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği bulgusu sabit sermaye yatırımlarının firma bazında ve ülke bazında desteklenmesi ve teşvik edilmesi anlamına gelmektedir.

Doğal kaynak gelirlerinin ekonomik büyümeyi artırdığı bulgusu doğal kaynakların ekonomik büyümeyi destekleyecek şekilde kullanılabileceği anlamına gelmektedir. Ancak doğal kaynaklar (petrol, kömür, doğal gaz ve diğerleri) kullanılırken çevreyi kirliletecek şekilde kullanımı engellenmeli ve yerine yeni kaynakların ekonomiye kazandırılması sağlanmalıdır.

Son olarak yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi teşvik ettiği bulgusu bu değişken ile ilgili de politika önerisi sunulabileceği anlamına gelmektedir. Yenilenebilir enerji sektörü yatırımları ve projeleri hem hükümet desteklerinde hem de finansal kurumlar desteklerinde öncelik kazanmalıdır. Yenilenebilir enerji sektörünün gelişimi çevre odaklı uygulamaları da desteklediği gibi yenilenemeyen enerji kaynaklarında (petrol, kömür, doğal gaz) dışa bağımlılığı minimize edebilecektir.

Çalışmanın temel kısıtları olarak; modelde yer alan ithalat, ihracat, yenilenebilir enerji kullanımı, doğal kaynak gelir ve sermaye değişkenlerini kullanması kurumsal kalite, doğrudan yabancı yatırımlar, yeşil yenilikler ve politika belirsizliği gibi değişkenlere yer verememesi, ARDL sınır testi dışında başka bir eşbütünleşme testine başvurulamaması ve sadece Türkiye ekonomisini analiz etmesi sayılabilir. Bu konuda gelecekte yapılacak çalışmaların Türkiye ile birlikte diğer ülkeleri de analizlerine katmaları, yollarında ifade edilen değişkenleri de modellemeleri ve daha yeni ekonometrik teknikleri uygulamaları salık verilebilir.

Kaynakça

- Aktaş, C. (2009). Türkiye'nin ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (18), 35-47.
- Aluko, O.A., & Obalade, A.A. (2020). Import-economic growth nexus in selected African countries: An application of the Toda-Yamamoto Granger non-causality test. *Zagreb Int. Rev. Econ. Bus.* 23, 117-128.
- Awokuse, T.O. (2007). Causality between exports, imports, and economic growth: Evidence from transition economies. *Economics Letters*, 94, 389-395. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2006.08.025>
- Azam, A., Ateeq, M., Shafique, M., Rafiq, M., & Yuan, J. (2023). Primary energy consumption-growth nexus: The role of natural resources, quality of government, and fixed capital formation. *Energy*, 263, 125570. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2022.125570>
- Bozatli, O., Bal, H., & Albayrak, M. (2022). Testing the export-led growth hypothesis in Turkey: New evidence from time and frequency domain causality approaches. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 32(6), 835-853. <https://doi.org/10.1080/09638199.2022.2144932>
- Brown, R.L., Durbin, J., & Evans, J.M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relations over time. *Journal of the Royal Statistical Society*, 37(2), 149-163. <https://www.jstor.org/stable/2984889>
- Chang, T., Gupta, R., Inglesi-Lotz, R., Simo-Kengne, B., Smithers, D., & Trembling, A. (2015). Renewable energy and growth: Evidence from heterogeneous panel of G7 countries using Granger causality. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 1405-1412. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2015.08.022>
- David, J., Gamal, A.A.M., Noor, M.A.M., & Zakariya, Z. (2024). Oil rent, corruption and economic growth relationship in Nigeria: Evidence from various estimation techniques. *Journal of Money Laundering Control*, 27(5), 962-979. <https://doi.org/10.1108/JMLC-10-2023-0160>
- Deka, A., Ozdeser, H., & Seraj, M. (2023). The impact of primary energy supply, effective capital and renewable energy on economic growth in the EU-27 countries: A dynamic panel GMM analysis. *Renewable Energy*, 219, 119450. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2023.119450>
- Dickey, D.A., & Fuller, W.A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072. <https://www.jstor.org/stable/1912517>
- Dritsaki, C., & Stiakakis, E. (2014). Foreign direct investments, exports, and economic growth in Croatia: A time series analysis. *Procedia Economics and Finance*, 14, 181-190. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00701-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00701-1)
- Durairaj, K. (2010). Foreign direct investment export and economic growth in India: An application of ARDL model. *Asian-African Journal of Economics and Econometrics*, 10(2), 245-259. <https://ssrn.com/abstract=2259234>
- Federico, A.P., & Parello, C.P. (2024). Growth accelerations and takeoffs: Is there a role for capital accumulation? *Economics Letters*, 236, 111576. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111576>
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating causal relation by econometric and cross-sectional method. *Econometrica*, 37, 424-438. <https://doi.org/10.2307/1912791>
- Goh, S.K., Sama, C.Y., & McNown, R. (2017). Re-examining foreign direct investment, exports, and economic growth in Asian economies using a bootstrap ARDL test for cointegration. *Journal of Asian Economics*, 51, 12-22. <http://dx.doi.org/10.1016/j.asieco.2017.06.001>

- Guru-Gharana, K.K. (2012). Relationships among export, FDI and growth in India: An application of auto regressive distributed lag (ARDL) bounds testing approach. *Journal of International Business Research*, 11(1), 1-18.
- Güven, E.T.A. (2021). İhracata dayalı büyüme modeli: Türkiye örneği (1980-2020). *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 63-70.
- Hansen, B.E., & Phillips, P.C.B. (1990). Estimation and inference in models of cointegration: A simulation study. *Advances in Econometrics*, 8, 225-248.
- Hatemi-J, A. (2002). Export performance and economic growth nexus in Japan: A bootstrap approach. *Japan and the World Economy*, 14, 25-33.
- Hsiao, F.S.T., & Hsiao, M.C.W. (2006). FDI, exports, and GDP in East and Southeast Asia-panel data versus time-series causality analyses. *Journal of Asian Economics*, 17(6), 1082-1106. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2006.09.011>
- Kahia, M., Ben Aïssa, M.S., & Charfeddine, L. (2016). Impact of renewable and non-renewable energy consumption on economic growth: New evidence from the MENA net oil exporting countries (NOECs). *Energy*, 116, 102e115. <http://dx.doi.org/10.1016/j.energy.2016.07.126>
- Khalid, U., & Bashir, U. (2022). The effects of imports and economic growth in Chinese economy: A Granger causality approach under VAR framework. *Journal of Risk and Financial Management*, 15, 531. <https://doi.org/10.3390/jrfm15110531>
- Koopman, E., & Wacker, K.M. (2023). Drivers of growth accelerations: What role for capital accumulation? *World Development*, 169, 106297. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106297>
- Krueger, A.O. (1978). Foreign trade regimes and economic development: Liberalisation attempts and consequences. *Trade Regimes Econ. Dev.* 114 (4), 834-836.
- Kumar, N. (2024). Natural resources and economic growth: Examining the role of globalization, financial development, and digitalization in India. *Resources Policy*, 97, 105260. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2024.105260>
- Lee, C.C., Xuan, C., & Wang, F. (2024). Natural resources and green economic growth: The role of artificial intelligence. *Resources Policy*, 98, 105322. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2024.105322>
- Li, Y., Tariq, M., Khan, S., Rjoub, H., & Azhar, A. (2022). Natural resources rents, capital formation and economic performance: Evaluating the role of globalization. *Resources Policy*, 78, 102817. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102817>
- Li, P., Liu, T., Li, J., Ling, F.K., & Li, Z. (2024a). Exploring the impact of fintech, natural resources, energy consumption, and international trade on economic growth in China: A dynamic ARDL approach. *Resources Policy*, 98, 105310. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2024.105310>
- Li, Q., He, H., Oskenbayev, Y., & Ullah, I. (2024b). Exploring the nexus of geopolitical risk, green financing, and natural resource rents: A study of Russia's economic growth. *Resources Policy*, 96, 105199. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2024.105199>
- Makun, K.K. (2018). Imports, remittances, direct foreign investment and economic growth in Republic of the Fiji Islands: An empirical analysis using ARDL approach. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 39(3), 439-447. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.07.002>
- Marwaha, K., & Tavakoli, A. (2004). The effect of foreign capital and imports on economic growth: Further evidence from four Asian countries (1970-1998). *Journal of Asian Economics*, 15, 399-413. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2004.02.008>
- Merlin, M.L., & Chen, Y. (2021). Analysis of the factors affecting electricity consumption in DR Congo using fully modified ordinary least square (FMOLS), dynamic ordinary least square (DOLS) and

- canonical cointegrating regression (CCR) estimation approach. *Energy*, 232, 121025. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2021.121025>
- Molepo, E.P. and Jordaan, A.C. (2024). A causal analysis between exports, imports and GDP per capita in the Southern African Customs Union Countries. *Studies in Economics and Econometrics*, 48(2), 168-185. <https://doi.org/10.1080/03796205.2024.2343723>
- Muhammad, B., & Khan, S. (2019). Effect of bilateral FDI, energy consumption, CO₂ emission and capital on economic growth of Asia countries. *Energy Reports*, 5, 1305-1315. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2019.09.004>
- Olayungbo, D.O. (2019). Effects of oil export revenue on economic growth in Nigeria: A time varying analysis of resource curse. *Resources Policy*, 64, 101469. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2019.101469>
- Park, J.Y. (1992). Canonical cointegrating regressions. *Econometrica*, 60(1), 119-143.
- Pedroni, P. (2000). Fully modified OLS for heterogeneous cointegrated panels. *Advanced Economics*, 15, 93-130. [https://doi.org/10.1016/S0731-9053\(00\)15004-2](https://doi.org/10.1016/S0731-9053(00)15004-2).
- Pesaran, M.H., Shin, Y., & Smith, R. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>.
- Phillips, P.C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335-46. <https://doi.org/10.2307/2336182>.
- Pınar, A. (2024). İhracat ve ithalatın ekonomik büyüme ile ilişkisi: Türkiye üzerine ampirik bir çalışma. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 10(5), 683-688, <https://doi.org/10.5281/zenodo.13851830>
- Quaicoe, A., Aboagye, A.Q.Q., & Bokpin, G.A. (2017). Assessing the impact of export processing zones on economic growth in Ghana. *Research in International Business and Finance*, 42, 1150-1163. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.052>
- Raihan, A., Ibrahim, S., & Muhtasim, D.A. (2023). Dynamic impacts of economic growth, energy use, tourism, and agricultural productivity on carbon dioxide emissions in Egypt. *World Development Sustainability*, 2, 100059. <https://doi.org/10.1016/j.wds.2023.100059>
- Raihan, A., Ibrahim, S., Ridwan, M., Rahman, M.S., Bari, B.M.M., & Atasoy, F.G. (2025). Role of renewable energy and foreign direct investment toward economic growth in Egypt. *Innovation and Green Development*, 4, 100185. <https://doi.org/10.1016/j.igd.2024.100185>
- Ramos, F.F.R. (2001). Exports, imports, and economic growth in Portugal: Evidence from causality and cointegration analysis. *Economic Modelling*, 18, 613-623.
- Salem, L.B., Nouira, R., Jeguirim, K. and Rault, S. (2022). The determinants of crude oil prices: Evidence from ARDL and nonlinear ARDL approaches. *Resources Policy*, 79, 103085. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.103085>
- Shahbaz, M., Loganathan, N., Zeshan, M., & Zaman, K. (2015). Does renewable energy consumption add in economic growth? An application of auto-regressive distributed lag model in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 576-585. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2015.01.017>
- Sunde, T. (2017). Foreign direct investment, exports and economic growth: ADRL and causality analysis for South Africa. *Research in International Business and Finance*, 41, 434-444. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.04.035>
- Sunde, T., Blessing, T. and Anthony, A. (2023). Testing the impact of exports, imports, and trade openness on economic growth in Namibia: Assessment using the ARDL cointegration method. *Economies*, 11, 86. <https://doi.org/10.3390/economies11030086>

- Tekin, R.B. (2012). Economic growth, exports and foreign direct investment in least developed countries: A panel Granger causality analysis. *Economic Modelling*, 29(3), 868-878. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2011.10.013>
- Usman, K., & Bashir, U. (2022). The causal nexus between imports and economic growth in China, India and G7 countries: Granger causality analysis in the frequency domain. *Heliyon*, 8(8), e10180. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e10180>

6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNU HÜKÜMLERİNE GÖRE CARİ HESAP SÖZLEŞMESİNİN KURULUŞU, İŞLEYİŞİ ve HESABA KAYDEDİLMESİ MÜMKÜN OLAN ALACAKLARIN TESPİTİ

Seda Şehriban GÜNGÖR¹

Öz

Türk Hukukunda cari hesap, iki kişinin herhangi bir hukuki ilişki ya da sebepten doğan alacaklarını ayrı ayrı ve teker teker istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem alacak ve borç şekline çevirerek hesabın kesilmesinden sonra çıkacak artan tutarı isteyebileceklerine ilişkin yaptıkları özel bir sözleşme türü olarak düzenlenmiştir. Cari hesap sözleşmesi, ticari hayatta işlem fazlalığını ve vakit kaybını önlediği için özellikle tacirler arasında sıklıkla kullanılan bir muhasebe işlemidir. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununda yer alan cari hesaba ilişkin hükümler, sözleşmenin hukuki açıdan çerçevesini oluşturmaktadır. Bu çerçeve dahilinde, ilgili hükümler incelendiğinde, cari hesap sözleşmesinin hangi şartlarda geçerli olarak kurulacağı, işleyişinin nasıl gerçekleştiği ve hangi hallerde sona ereceğine ilişkin kurallar ile özellikle hesaba kaydedilecek alacakların tespiti açısından uyulması gereken kıstasların neler olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmada, cari hesap sözleşmesinin kuruluşu ve işleyişine ilişkin esaslar, cari hesaba hangi alacakların kaydedilebileceği tespit edilerek inceleme konusu yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Cari Hesap, Cari Hesaba Alacakların Kaydedilmesi, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu

JEL Kodları: K22, K29, M40.

ESTABLISHMENT AND OPERATION OF THE CURRENT ACCOUNT AGREEMENT ACCORDING TO THE PROVISIONS OF THE TURKISH COMMERCIAL CODE NO. 6102 AND DETERMINATION OF RECEIVABLES THAT CAN BE RECORDED IN THE ACCOUNT

Abstract

In Turkish Law, a current account is regulated as a special type of contract made by two persons, who mutually waive their receivables arising from any legal relationship or reason, and convert them into itemized receivables and debts, and request the remaining amount after the account is closed. A current account contract is an accounting transaction frequently used especially among merchants, as it prevents excessive transactions and loss of time in commercial life. The provisions regarding the current account in the Turkish Commercial Code No. 6102 constitute the legal framework of the contract. Within this framework, when the relevant provisions are examined, the rules regarding the conditions under which the current account contract will be validly established, how it operates and in which cases it will terminate, and especially the criteria to be followed in terms of determining the receivables

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, Ticaret Hukuku Anabilim Dalı, sedagunor@nku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7664-641X

Makalenin Türü (Article Type): Araştırma Makalesi (Research Article)

Makale Geliş Tarihi (Received Date): 17.02.2025

Makale Kabul Tarihi (Accepted Date): 09.04.2025

DOI: 10.56337/sbm.1641656

Atıf (Cite): Güngör, S. S. (2025). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Hükümlerine Göre Cari Hesap Sözleşmesinin Kuruluşu, İşleyişi ve Hesaba Kaydedilmesi Mümkün Olan Alacakların Tespiti, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2025(1), 23-35.

to be recorded in the account, become apparent. In this study, the principles regarding the establishment and operation of the current account agreement were examined by determining which receivables can be recorded in the current account.

Keywords: Current Account, Recording of Receivables in Current Account, Turkish Commercial Code No. 6102

JEL Codes: K22, K29, M40

1. Giriş

Hukuk sistemimizde alacak ve borç ilişkisi doğuran her hukuki işlem müstakil olup, olağan işleyişe göre hukuki işlemlerden doğan alacak ve borçlar vadeleri geldiğinde tediye ve tahsil edilerek borç ilişkileri sona erdirilir (Domaniç, 1988, s. 297). Birbirleriyle sıkça alacak ve borç doğuran hukuki işlemler yapan aynı kişilerin, yaptıkları her hukuki işlemi sonuçlandırmak amacıyla tek tek ve ayrı ayrı ödeme ve tahsil yapmaları özellikle tacir sıfatı taşıyanlar açısından vakit kaybına ve külfet oluşturabilecek işlem fazlalığına yol açmaktadır. Bu olumsuzlukları önlemek amacıyla karşılıklı alacak ve borçların ayrı ayrı ödenmesi yerine “cari hesap” olarak adlandırılan alacak ve borçların karşılıklı olarak bir hesapta toplanarak takas edildiği yeni bir hesaba geçirilmesi sistemi, Cumhuriyetin ilanından sonra ticaret hukuku alanında yapılan modern düzenlemelerle uygulanmaya başlanmıştır (Domaniç, 1988, s. 297). Bir ödeme ve kredi aracı olarak kullanılan cari hesap yönteminde, alım-satım, hizmet ya da diğer işler sebebiyle birbirine sürekli karşılıklı olarak ödemeler yapması gereken iki kişi, aralarında bir sözleşme yaparak borçlarını cari hesap yöntemi ile ifa etmeyi taahhüt ederek alacaklarını ayrı ayrı istemekten vazgeçmiş olurlar (Arslanlı, 1960, s. 238).

Cari hesap işlemi, ilk olarak ticaretin gelişmiş olduğu İtalyan şehirlerinde, Orta Çağın sonlarında, 12. yüzyılda birbirleriyle devamlı iş yapan tacirlerin şehirlerarası ticarete nakdî ödeme sonucu ortaya çıkan hırsızlık, gasp gibi güvenlik rizikoları sebebiyle uğrayabilecekleri kayıpları önlemek amacıyla kullanılmıştır (İmregün, 2005, s. 107). Cari hesap, tacirler arasında sıklıkla uygulanması sebebiyle ticari âdet niteliği kazanmış olmasına rağmen, cari hesaba ilişkin ilk yasal düzenlemeler ancak 18. yüzyılın sonlarına doğru yapılmıştır (İmregün, 2005, s. 107).

Türk Hukukunda cari hesap, ilk defa İtalyan ve Arjantin Kanunları mehzaz alınarak 865 sayılı 1926 tarihli (mülga) Ticaret Kanununda (Kabul Tarihi: 29.05.1926, RG 28.06.1926/406,413,584,5103) düzenleme altına alınmıştır (m. 782-796). 6762 Sayılı eski Türk Ticaret Kanunu (ETTK) (Kabul Tarihi: 29.06.1956, RG 09.07.1956/9353), cari hesabı, 87-99. maddeler arasında düzenlemiştir. Bu düzenlemelerin önceki düzenlemelerden en önemli farkı, sözleşmenin yazılı şekilde yapılması zorunluluğunun getirilmesi ve hesaba bileşik faiz uygulanabileceğine ilişkin eklemeler yapılmış olmasıdır (Durgut, 2012, s. 6). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununda (TTK) (Kabul Tarihi: 13.01.2011, RG 14.02.2011/27846) cari hesap birinci kitabın altıncı kısmında, 89-101. maddeler arasında, ETTK’da yer alan hükümlerde bir değişiklik yapılmaksızın, önceki hükümlerin aktarılması suretiyle düzenlenmiştir (Ülgen vd., 2019, s. 685).

Türk Borçlar Kanununda (TBK) (Kabul Tarihi: 11.01.2011, RG 04.02.2011/27836) cari hesap sözleşmesinin kuruluş ve işleyişine ilişkin ayrı bir düzenleme bulunmamaktadır. TBK’da yer alan hükümler TTK’daki hükümleri tamamlayıcı nitelik taşımaktadırlar (m. 134, 143/2) (Durgut, 2012, s. 8). Cari hesap sözleşmesine ilişkin TTK ve TBK’da yer alan hükümlerin çoğu emredici nitelik taşımamaktadır (Aşlar Üçyıldız, 2015, s. 4) dolayısıyla taraflar cari hesap sözleşmesini yaparken sözleşmeyi şekillendirmek açısından geniş bir hareket alanına sahiptirler. Mukayeseli hukukta, cari hesap sözleşmesi farklı düzenlemelere sahiptir. Alman ve Avusturya Ticaret Kanunlarında cari hesap sözleşmesi bütün halinde, ayrı olarak düzenlenmiş olup İsviçre ve Fransız Hukuklarında cari hesaba ilişkin ayrı bir düzenleme yapılmamıştır; Anglo- Sakson hukuk sistemine dahil ülkelerin çoğunluğunda ise cari hesap bir bankacılık uygulaması olarak hüküm altına alınmıştır (Durgut, 2012, s. 8 vd.).

Cari hesap sözleşmesi TTK’nın 89. maddesinin birinci fıkrasında şu şekilde tanımlanmıştır: “İki kişinin herhangi bir hukuki sebep veya ilişkiden doğan alacaklarını teker teker ve ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem alacak ve borç şekline çevirerek hesabın kesilmesinden sonra çıkacak artan tutarı isteyebileceklerine ilişkin sözleşme cari hesap sözleşmesidir.” Görüldüğü üzere maddede yer alan tanım sözleşmenin tüm esaslı unsurlarını ortaya koyar nitelikte bir tanımdır.

Tanımdan hareketle cari hesap sözleşmesinin mevcut ya da ileride doğabilecek borçların ifası safhasını ilgilendiren toplu bir takas işlemi olduğu söylenebilir (Karayalçın, 1968, s. 574). Cari hesap, muhasebe açısından bir hesaplama usulü olup hukuki açısından içinde karz, vedia ve hatta kefalet sözleşmelerinin unsurlarını içinde bulunduran karma bir sözleşmedir (Erem, 1980, s. 115). Cari hesap sözleşmesine taraf olacak kişilerin tacir olması şart koşulmamıştır (TTK m. 89/1) ancak taraflar tacir olmasalar bile TTK'da düzenlendiği için cari hesap sözleşmesi ticari iş niteliği (TTK m. 3) taşımaktadır (Bahtiyar, 2018, s. 251).

Cari hesap, ticari hayatta münferit nakdi ödemelerin yapılmasını engellediği ve kolaylık sağladığı için bir ödeme aracı olmasının yanı sıra cari hesap ilişkisi içerisindeki kişilerin alacaklarının diğer tarafın borçlarıyla güvence altına alınması sebebiyle cari hesabın aynı zamanda güvence sağlama fonksiyonu da bulunmaktadır (Arkan, 2022, s. 399; Kayar, 2013, s. 335). Özel bir takas yöntemi olan cari hesabın taraflarının, anlaşma uyarınca alacaklarını isteyebilmek için sözleşme sona erene kadar beklemek zorunda olduklarında, geçen sürede tarafların birbirlerine kredi kullandırdıkları ve bu sebeple cari hesabın, uygulamada kredi fonksiyonunun da olduğunu söylemek mümkündür (Ülgen vd., 2019, s. 686).

Cari hesap sözleşmesi en fazla bankacılık sektöründe uygulanmaktadır. Bankacılık işlemlerinin yapılmasında çabukluk ve kolaylık sağladığı için bankaların yaptığı kredi ve mevduat sözleşmelerinde cari hesap kaydı bulunmakla birlikte esasen söz konusu işlemler cari hesap kavramı içerisinde değerlendirilmemekte olup doktrin ve yargı kararlarında bu tür sözleşmelerin cari hesap sayılıp sayılmayacağı ile ilgili tartışma mevcuttur (Ayrıntılı bilgi ve tartışmalar için bkz. Durgut, 2012, ss. 63-82). TTK'da yer alan düzenlemelerin, bankaların kişiler ile yaptıkları cari hesap sözleşmelerine uygulanmaktan daha çok iki şahıs arasındaki cari hesap sözleşmesine uygulanmak üzere getirildiği ve bu sebeple TTK'da yer alan hükümlerin bankacılık uygulamasına aykırı düştüğü görülmektedir (Murat, 2008).

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, HGK E. 1977/11-213, K. 1978/856, 20.10.1978 tarihli kararında, cari hesap sözleşmesinin varlığından söz edebilmek için tarafların karşılıklı olarak alacaklı ve borçlu olmaları gerektiğini içtihat etmiştir. Bu kararın ilgili bölümü şu şekildedir:

“... Taraflar arasındaki ‘Hesabı cari şeklinde ikraz mukavelenamesi’ adı verilen sözleşme uyarınca yapılagelen işlemler sonucu müşteri hiçbir zaman alacaklı durumuna geçmemiş, daima borçlu durumda kalmış, banka ise sürekli olarak alacaklı niteliğini korumuştur. Görülüyor ki olayda hesabi carinin ayırıcı niteliği olan karşılıklı alacaklı ve borçlu olma durumu hiçbir zaman gerçekleşmemiştir. O halde ortada gerçekte hesabı cari değil karz akdinin varlığı söz konusudur. ...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, 2025).

Doktrinde, bankaların müşterilerine kredi hesabı açtıkları, müşterinin de bu krediyi zaman zaman kullandığı, “borçlu cari hesabı” olarak ifade edilen sözleşmelerin TTK'nın 89 ve devamı maddelerinde düzenlenen cari hesap sözleşmesi hükümlerine tabi olacağı ancak bankalar nezdinde açılan alacaklı cari hesaplarının adına rağmen işlemleri itibarıyla hukuki olarak cari hesap niteliği taşımadıkları ifade edilmiştir (Bozer & Göle, 2017, ss. 355-356).

Ticari hayatta kişiler arasındaki borç doğuran işlemlerde ödemeler açısından kolaylık sağlamak amacıyla uygulanan bir muhasebe işlemi olarak ortaya çıkan ve zaman içinde ticaret hukuku kapsamında düzenlemeler yapılarak günümüzdeki şeklini alan cari hesabın işleyişine ilişkin uygulanacak hesap işlemlerinin çerçevesini TTK hükümleri çizmektedir. Çalışmamızda ilk olarak cari hesap sözleşmesinin kuruluşu ve işleyişi ele alınmış olup takip eden bölümde cari hesaba kaydı mümkün olan ve olmayan alacakların nasıl tespit edileceği ve hesaba kaydı mümkün olmayan bir alacağın hesaba geçirilmesi durumunda ortaya çıkan hukuki sonuçlar, Yargıtayın konuya ilişkin kararları ışığında açıklanmıştır.

2. Cari Hesap Sözleşmesinin Kuruluşu ve İşleyişi

Cari hesap sözleşmesinin kurulabilmesi için en az iki kişinin para, hizmet ya da mal değiş tokuşundan kaynaklanan işlemlerden dolayı aralarında alacak ve borç doğması ve bu kişilerin sözleşme süresi boyunca tahsili mümkün alacaklara ilişkin talep haklarından vazgeçmeleri hususunda anlaşmaları gerekmektedir (Poroy & Yasaman, 2022, s. 343). Cari hesap sözleşmesi, genellikle taraflar arasında alacak ve borç doğuran satım, kira, acentelik gibi sözleşmelerle birlikte, sözleşme metnine cari hesap

kaydı koyulmak suretiyle yapılır (Arkan, 2022, s. 400). Cari hesap sözleşmesi, konusunu oluşturan sözleşmelerden bağımsız olduğu için ileride doğacak bir borç ilişkisinin ödeme şeklini önceden belirlemek amacıyla da yapılması mümkündür (Ülgen vd., 2019, s. 691). Bununla birlikte temel sözleşmenin hiç olmaması, batıl olması veya iptal edilmesi, cari hesap sözleşmesinin hükümsüz kalması sonucunu doğuracaktır (Sumer, 2015, s. 114).

Cari hesap sözleşmesi karşılıklı iki tarafa borç yükleyen kendine has özellikler taşıyan bir sözleşmedir. Sözleşmenin tarafları gerçek ya da tüzel kişi olabilir. Cari hesap sözleşmesinin geçerli olarak yapılabilmesi için gerçek kişilerde tam fiil ehliyeti bulunması şarttır (Kayar, 2013, s. 336). Tüzel kişiler, kanuna ve kuruluş belgelerine göre gerekli organlara sahip olmakla fiil ehliyeti kazanırlar (Oğuzman vd., 2022, s. 320 vd.) dolayısıyla bir tüzel kişi, zorunlu organları tarafından yapılacak işlemle cari hesap sözleşmesine taraf olabilir. İki kişi arasında farklı nitelikte birden fazla cari hesap sözleşmesi yapılması da mümkündür, bu durumda her cari hesap sözleşmesi birbirinden müstakil olarak işlem görecektir (Karayalçın, 1968, s. 578). Sözleşmenin taraflarının tacir olması şartı aranmamıştır (TTK m. 89/1), ticari işletmesi olmayan gerçek kişilerin de cari hesap sözleşmesine taraf olmaları mümkündür. TTK'nın 89. maddesinin ikinci fıkrasında yer alan *"Bu sözleşme yazılı yapılmadıkça geçerli olmaz."* düzenlemesi ile cari hesap sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması zorunlu kılınmıştır². Kanunda öngörülen yazılı şekil geçerlilik şeklidir, dolayısıyla yazılı şekle uyulmadan yapılan sözleşmelerin geçerlilik kazanması mümkün değildir (Kayar, 2013, s. 336).

Yargıtay, HGK E. 2017/19-1634, K. 2018/633, 28.3.2018 tarihli kararında, cari hesap sözleşmesinin ancak yazılı yapılmak kaydıyla geçerli olacağı ve muhasebe uygulamasında sıklıkla kullanılan "açık hesap" ile "cari hesabın" farklı nitelikte olduğu hususlarını özetle şu şekilde ifade etmiştir:

"... Dava faturaya bağlanmış alacağın tahsili için girişilen icra takibine vaki itirazın iptali istemine ilişkindir. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununun 89. maddesine göre iki kişinin herhangi bir hukuki sebep veya ilişkiden doğan alacaklarını teker teker ve ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem alacak ve borç şekline çevirerek hesabın kesilmesinden sonra çıkacak artan tutarı isteyebileceklerine dair sözleşme cari hesap sözleşmesi olarak tanımlanmıştır. Aynı maddede cari hesap sözleşmelerinin yazılı yapılmadıkça geçerli olmayacağı belirtilmiştir. Buna göre, taraflar arasında yazılı bir cari hesap sözleşmesi bulunmadıkça TTK'nın cari hesaba dair hükümleri uygulanamayacaktır. Açık hesap ilişkisi ise önceki borçlar tahsil edilmemesine rağmen taraflar arasındaki ticari ilişkinin devam etmesi durumudur. Açık hesap ilişkisinde taraflar tek taraflı ya da karşılıklı olarak alacaklarını hesaba kaydedip belirli hesap dönemlerine bağlı kalmaksızın hesaplaşma yaptıklarından, bu ilişkiye TTK'daki cari hesaba dair hükümleri uygulanamaz. ..." (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, 2025).

Cari hesap sözleşmesinin zorunlu içeriğinin ne olması gerektiği TTK'da düzenlenmemiştir. Cari hesap sözleşmesinin tarafların ad ve soyadı veya ticaret unvanını, tarafların aralarındaki ilişkilerden doğan borç ve alacaklarını karşılıklı olarak istemekten vazgeçip cari hesaba geçirileceğine ilişkin anlaşma kaydını içermesi zorunlu olup bu kayıtlara ek olarak sözleşme süresinin, hesap dönemlerine ilişkin kaydın, tarafların adreslerinin, cari hesap kalemlerine uygulanacak faiz türü ve miktarına ilişkin kayıtların da yazılması mümkündür (TTK m. 95, 96; cari hesapta faize ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Kayar, 2000). Cari hesapta bileşik faiz (anatosizm) işletilmesine ilişkin anlaşma yapılabilir, ancak bu tür anlaşmalar sözleşmenin her iki tarafının da tacir olması şartıyla geçerli olacaktır (TTK m. 8/2-c.2)³ (Madde gerekçesi için bkz. Doğrusöz vd., 2011, ss. 102-104). Sözleşmenin yükümlülük altına giren her

² TBK'nın 14. maddesinde yer alan *"Yazılı şekilde yapılması öngörülen sözleşmelerde borç altına girenlerin imzalarının bulunması zorunludur. Kanunda aksi öngörülmedikçe, imzalı bir mektup, asılları borç altına girenlerce imzalanmış telgraf, teyit edilmiş olmaları kaydıyla faks veya buna benzer iletişim araçları ya da güvenli elektronik imza ile gönderilip saklanabilen metinler de yazılı şekil yerine geçer."* şeklindeki düzenleme uyarınca cari hesap sözleşmesinin elektronik imza kullanılarak yapılması mümkündür.

³ TTK'nın bileşik faize ilişkin 8. maddesinin 1. ve 2. fıkraları şu şekilde kaleme alınmıştır: *"(1) Ticari işlerde faiz oranı serbestçe belirlenir. (2) Üç aydan aşağı olmamak üzere, faizin anaparaya eklenerek birlikte tekrar faiz yürütülmesi şartı, yalnız cari hesaplarla her iki taraf bakımından da ticari iş niteliğinde olan ödünç sözleşmelerinde geçerlidir. Şu şartla ki, bu fıkra, sözleşenleri tacir olmayanlara uygulanmaz."*

iki tarafça imzalanması gerekir, sadece bir tarafın imzasını taşıyan cari hesap sözleşmesi hüküm doğurmayacaktır (Ülgen vd., 2019, s. 691).

Cari hesap sözleşmesi içinde, sözleşmenin farklı zamanlarında devreye giren, alacakların hesaba geçirilmesi, takası ve bakiyenin kabulü olmak üzere üç anlaşmayı barındırır (Arkan, 2022, s. 404). Cari hesap sözleşmesi yapıldıktan sonra hesabın işletilmesinde iki tür süre uygulanır. İlk süre, cari hesap sözleşmesi yapılırken tarafların aralarında cari hesap uygulamasını ne kadar devam ettirmek istediklerine ilişkin olarak belirledikleri hesap sözleşmesinin süresidir. Sözleşmenin hesap süresi için belirli bir zaman dilimi öngörülebileceği gibi sözleşme belirsiz süreli de yapılabilir. Sözleşmenin belirsiz süre için yapılması durumunda taraflardan birinin fesih ihbarında bulunması cari hesabı sona erdirir (TTK m. 98/1-b).

Cari hesap sözleşmesinde uygulanan ikinci tür süre hesap devresi süresidir. Cari hesap sözleşmesinin süresi içerisinde genellikle birden fazla hesap devresi bulunur. Hesap devresinin süresi hakkında sözleşmede hüküm bulunmuyorsa veya ticari teamül yoksa, her takvim yılının son günü taraflarca hesabın kapatılması günü olarak kabul edilmiş sayılır (TTK m. 94/2). Cari hesapta hesap devresi içinde hesaba kaydı gerçekleşen alacakların münferiden ödenmesi istenemez, temerrüt gerçekleşmez, zamanaşımı süreleri işlemez, cari hesap dışında kalan bir alacakla takas edilmeleri istenemez ve aynı zamanda hesaba kaydedilen alacak ile borç kalemleri bir bütün oluşturduğu için alacakların devredilmeleri, rehnedilmeleri ya da haczedilmeleri de mümkün değildir (Bozer & Göle, 2017, ss. 359, 361). Alacakların, cari hesaba sadece kaydedilmiş olması, borcun yenilenmesi sonucunu doğurmaz (TBK m. 134/1). Cari hesaba alacak veya borç kaydedilmesi aksi yönde anlaşma olmadıkça, tarafların, alacağı veya borcu doğuran sözleşme veya işleme ilişkin dava ve savunma haklarının düşmesi sonucuna yol açmayacak olup, sözleşme veya işlemin iptal edilmesi halinde bunlardan kaynaklanan kayıtların hesaptan çıkarılması söz konusu olacaktır (TTK m. 90/1-a).

Hesap devresi sonunda, sözleşme veya ticari teamül uyarınca, devre hesabı kapatılır ve alacak ile borç kalemleri arasındaki fark belirlenir (TTK m. 94/1). Cari hesap sözleşmesinde taraflar, hesaba kaydedilen alacakların hesap devresi sona erdiğinde herhangi bir beyanda bulunmaksızın kendiliğinden (TBK m. 143/1)⁴ ve toplu olarak takası hususunda anlaştıkları için, devre bitiminde tarafların karşılıklı olan alacakları, daha az olan alacak tutarı kadar sona ermektedir (Arkan, 2022, s. 405). Bu aşamada takas, bakiyenin oluşmasına hizmet eden, tasarrufi nitelikte bir işlemdir (Keskin, 2019, s. 80). Doktrinde takasın hangi anda gerçekleştiğine ilişkin fikir birliği bulunmamakla birlikte TTK'da yer alan düzenlemelerden hareketle takasın hesap devresi sona erdiğinde, alacak ve borçlar arasındaki farkın tespiti ile gerçekleştiğini söylemek mümkündür (Arkan, 2022, s. 405). Devre sona erip takas gerçekleştikten sonra saptanan artan tutarı gösteren cetveli alan taraf, aldığı tarihten itibaren bir ay içinde, noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza içeren bir yazıyla itirazda bulunmak zorundadır aksi takdirde ortaya çıkan bakiye kabul edilmiş olur (TTK m. 94/2).

Hesap devresi kapatılıp ortaya çıkan ve ara bakiye olarak adlandırılan bakiyenin taraflarca kabulünden sonra borç yenilenmiş olur (Bozer & Göle, 2017, s. 361) (TBK m. 134/2). Aksi sözleşmede kararlaştırılmış olmadıkça hesaba kaydedilen kalemlerden birinin güvencesi varsa hesap kesilip sonucun kabul edilmiş olması, güvenceyi sona erdirmeyecektir (TBK m. 134/3). Hesap devreleri sonunda, hesaba kaydedilen alacakların birbirleri ile takası sonucu ortaya çıkan bakiyenin kabulü veya kanunen kabul edilmiş sayılması sonucu oluşan hesap devresi bakiyesi, yeni hesap devresine ait ilk kalem olarak hesaba geçirilir (TTK m. 90/1-d). Böylece yapılan takas sonucu gereksiz ifa işlemleri bertaraf edilmiş ve tarafların alacaklarını tahsil edememe tehlikesi de ortadan kalkmış olmaktadır (Öz, 2022, s. 591).

Muhasebe uygulamaları açısından, tarafların mutabakatı sonucunda elde edilen ve bir sonraki hesap devresine aktarılan bakiye, cari hesap sözleşmesinin tarafları arasında yeni bir başlangıç olarak

⁴ Takasa ilişkin TBK'nın 143. maddesi hükmü şu şekildedir: *"Takas, ancak borçlunun takas iradesini alacaklıya bildirmesiyle gerçekleşir. Bu durumda her iki borç, takas edilebilecekleri anda daha az olan borç tutarınca sona erer. Cari hesapta ilgili ticarete ilişkin özel teamüller saklıdır."* Görüldüğü üzere maddenin son cümlesinde yer alan düzenleme sonucu TBK'da aranan takas için borçlunun irade açıklamasının bulunması gerektiğine ilişkin kural ticari işlerde mevcut teamüle göre uygulanmayabilecektir.

kabul edilir (Koçsoy & Dinç, 2018, s. 626). Cari hesap sözleşmesi devam ettiği için, hesap devresi sonunda bakiyenin bulunması bir tespit işlemi olup, tarafların alacaklılık ve borçluluk sıfatını belirlemeye yönelik bir işlem değildir (Bilgili & Demirkapı, 2018, s. 174). TTK'nın "bütünlük ilkesi" kenar başlıklı 97. maddesinde cari hesaba geçirilen alacak ve borç kalemlerinin ayrılmaz bir bütün oluşturduğu, cari hesabın kesilmesi olarak ifade edilen sözleşmenin sona ermesinden önce taraflardan hiçbirinin alacaklı veya borçlu sayılamayacakları ve tarafların hukuki durumunun ancak sözleşmenin sona ermesi ile hesabın kesilmesi sonucunda belirleneceği hüküm altına alınmıştır. Buna göre cari hesap sözleşmesi süresi sona ermeden, taraflar birbirlerinden cari hesaba geçirilen bir alacak dolayısıyla ödeme talep edemeyeceklerdir.

Daha önce ifade edildiği üzere cari hesaba kaydedilen bir alacağın haczi mümkün olmamakla birlikte TTK'nın 100. maddesi uyarınca sözleşmenin taraflarından birinin alacaklısının borcu dolayısıyla hesap bakiyesini haczettirmesi mümkündür. İlgili düzenlemeye göre taraflardan birinin alacaklısının ona ait artan tutarı haczettirdiği gün hesap kapatılarak artan tutar saptanır (TTK m. 100/1). Borcundan dolayı kendisine ait artan tutar haczedilen tarafın on beş gün içinde haczi kaldırtmaması durumunda, sözleşmenin diğer tarafının fesih hakkı doğar. Fesih hakkı kullanılmazsa, haczettiren kimsenin durumu, cari hesaba yeni kalemler geçirilmek suretiyle ağırlaştırılmaz ancak hesaba geçirilen kalemler haciz tarihinden önce doğmuş bulunuyorsa bunların hesaba geçirilmesi mümkündür (TTK m. 100/2). Haciz talep eden alacaklı, hesaptan alacağını karşılayan kısmın ödenmesini ancak hesap devresi sonunda isteyebilir (TTK m. 100/3). Haczi gerçekleştiren alacaklıya tanınmış olan bu talep hakkı süreli cari hesap sözleşmeleri açısından sözleşme sona ermeden önce hesaptan ödeme yapılması sonucunu doğurabilecek istisnai bir durumdur (TTK m. 90/1-d).

Yargıtay 12. Hukuk Dairesi, E. 2003/17436, K. 2003/21297 sayılı, 31.10.2003 tarihli kararında cari hesap sözleşmesi sona ermeden tarafların hukukten birbirlerinden alacaklı ve borçlu olamayacaklarını dolayısıyla hesap bakiyesine haciz konulabilmesi için hesap devresinin sonunun beklenmesi gerektiğini içtihat etmiştir. İlgili karar özetle şu şekildedir:

" ... Cari hesap sözleşmesi sona ermedikçe taraflar hukukten alacaklı ve borçlu değildir. Hesap bakiyesine haciz koyduran alacaklı bakiyenin ödenmesi için hesap devresinin sona ermesini beklemesi gerekir. Bu durumda, hesap devresi sona ermeden ve üçüncü şahsın borcu takip hukuku yönünden kesinleşip icra edilebilir hale gelmeden, üçüncü şahıs şirkete haciz ihbarı gönderilmemelidir. ... " (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, 2025).

Cari hesap sözleşmesi, kararlaştırılan sürenin sona ermesi, bir süre kararlaştırılmadığı takdirde taraflardan birinin fesih ihbarında bulunması, taraflardan birinin iflas etmesi ya da borcundan dolayı hesap bakiyesi haczedilen tarafın on beş gün içinde haczi kaldırtmaması gibi durumların ortaya çıkması halinde sona erecektir (TTK m. 98, 100/2)⁵. TTK m. 101'e göre cari hesap için zamanaşımı süresi beş senedir. Hesabın tasfiyesi, kabul edilen ya da mahkeme kararıyla saptanan artan tutar ya da faiz alacakları, hesap hata ve yanlışları ile cari hesabın dışında tutulması gereken veya haksız olarak cari hesaba geçirilmiş olan kalemler veya tekrarlanan kayıtlar beş sene içerisinde dava edilebilirler. Zamanaşımı süresi, hesap sözleşmesinin sona ermesinden itibaren başlayacaktır (TTK m. 101).

Yargıtay 11. Hukuk Dairesinin E. 1988/10067, K. 1989/2386 sayılı, 20.4.1989 tarihli kararında cari hesap sözleşmesinin hangi şartlarda sona ereceğini şu şekilde belirlemiştir:

" ... Taraflar arasında 1.1.1984 tarihli genel satış ve cari hesap sözleşmeleri düzenlenmiştir. Bu sözleşmelerin cari hesap sözleşmesi olduğu hususunda taraflar arasında da bir uyuşmazlık bulunmamaktadır. ETTK'nın 87 ve devamı maddeleri uyarınca cari hesap sözleşmesi, hesap kesilmeden alacak talep edilmeyeceğine dair bir anlaşmadır. ETTK'nın 95. maddesi uyarınca cari hesabın kesilmesinden önce taraflardan hiçbirisi alacaklı veya borçlu sayılamaz. Tarafların hukuki durumunu ancak mukavelelerin sonundaki hesabın kesilmesi tayin eder. ... Taraflar arasındaki cari hesap mukavelesi başlıklı sözleşmenin 3. maddesi uyarınca, bu cari hesap mukavelesinin müddetinin imza tarihinden itibaren bir yıl geçerli olduğu, taraflar bir ay önceden feshi ihbar etmedikleri takdirde

⁵ TTK'nın 99. maddesinde sözleşmenin süreli olması durumunda taraflardan biri bu süre içinde ölmesi veya kısıtlanması halinde, her iki tarafın ve kanuni temsilcilerinin haleflerinin on gün önceden haber vermek şartıyla cari hesap sözleşmesini feshedebileceği düzenlenmiştir.

sözleşmenin bir yıl temdit edilmiş olacağı, 7. maddesinde ise bu cari hesap mukavelesinde zikredilmeyen hususlar hakkında ETTK'nın 87 ve müteakip maddeleri hükümlerinin tatbik olunacağı kabul edilmiştir. Yukarıda açıklanan ETTK hükümlerine ve taraflar arasındaki 1.1.1984 tarihli sözleşme hükümlerine göre, davacı yanca sözleşme süresinin bitmesi veya feshi ihbar ile cari hesap sözleşmesinin sona erdirildiği kanıtlanamamıştır. Bu nedenle icra takip tarihinde, takip konusu alacak muaccel hale gelmemiştir. ...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, 2025).

3. Cari Hesaba Kaydedilebilen Alacaklar

Cari hesap sözleşmesi yapılırken, sözleşmenin tarafları cari hesaba geçirilecek alacakları belirleme hususunda serbestiye sahiptirler. Cari hesap sözleşmesinde sadece belli bir sözleşmeden doğacak alacakların hesaba geçirilmesi kararlaştırılabileceği gibi tarafların aralarındaki iş ilişkisi dışında kalan sebepsiz zenginleşme, haksız fiil gibi her türlü hukuki ilişkiden doğacak alacakları (TTK m. 89/1) cari hesaba geçirmeleri hususunda anlaşmaları da mümkündür (Arkan, 2022, s. 401). Taraflar bu konuda kanunen getirilen sınırlamalar dışında serbestiye sahip olup hesaba kaydedilmesi mümkün olan bazı alacakları aralarında anlaşarak hesap dışı bırakmaları ve daha önce hesap dışı bıraktıkları alacakları sonradan ek sözleşme yaparak hesaba dahil etmeleri de mümkündür (Durgut, 2012, s. 85; Ülgen 2019, s. 695). Kural olarak cari hesaba, sözleşmenin taraflarının karşılıklı olan alacakları geçirilir (TTK m. 89). Üçüncü kişinin ve tarafların onay vermesi durumunda taraflardan birinin alacağı yerine üçünü kişinin alacağının kaydedilmesi mümkün olmalıdır (Ülgen vd., 2019, s. 696).

Cari hesap sözleşmesi geçmişe etkili bir sözleşme değildir (Berzek, 2013, s. 142). Bir alacağın cari hesaba kaydedilebilmesi için sözleşmenin yapılmasından sonra doğmuş olması gerekir (Çeker, 204, s.120). Uygulamada genellikle sözleşmenin yapılmasından sonra doğan alacakların hesaba kaydı yapılmakla birlikte, cari hesap sözleşmesinin taraflar arasında mevcut ya da ileride doğacak borçların ifası amacıyla yapılan toplu takas işlemi olması sebebiyle, tarafların anlaşması halinde sözleşmenin yapılmasından önce doğmuş olan bir alacağın hesaba geçirilmesi de mümkün olabilir.

Cari hesaba kaydedilecek alacaklar sözleşmenin niteliği gereği takası kabil alacak niteliğinde olmalıdırlar (Takas kavramı ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Reisoğlu, 2011). Cari hesapta takas işlemi aksine bir anlaşma bulunmadıkça her hesap devresinin sonunda gerçekleşeceği için, hesaba kaydedilecek alacakların kayıt anında takasa uygun olmalarına gerek olmayıp, takasın gerçekleştiği anda takasa uygunluk kayıt için yeterlidir (Durgut, 2012, ss. 86-87). Yaygın uygulamada cari hesaba sadece para alacakları geçirilmekle birlikte karşılıklı olmak kaydıyla aynı türden misli malların cari hesaba geçirilerek takas işleminin yapılmasına bir engel bulunmamaktadır (Karayalçın, 1968, s. 575). Doktrindeki bir görüşe göre alacakların takası ve bakiyenin belirlenmesi hususlarında standart bir ölçütün belirlenmesi koşuluyla özdeş olmayan alacakların da cari hesaba kaydedilerek takas edilmeleri mümkün olmalıdır (Durgut, 2012, s. 88).

Cari hesaba kaydedilecek alacakların muaccel (vadesi gelmiş) olmaları gerekmektedir (Edgü, 1972). Doktrinde müaccel alacakların cari hesap sözleşmesine kaydedilip edilemeyeceği hususunda farklı görüşler bulunmaktadır. Bir görüşe göre, TBK m. 139'da⁶ takas için alacakların muaccel olması şartı arandığı ve cari hesap sözleşmesi de bir toplu takas işlemi olduğu için müaccel bir alacağın cari hesaba kaydı mümkün değildir (Ülgen, 2019, s. 692). Diğer bir görüşe göre, kural olarak müaccel bir borcun ifasını talep imkânı olmasa da borç ifa edilebilir bir borç olduğu için takası mümkün olup (TBK m. 96⁷) (Tekben, 2011), tarafların anlaşması ile cari hesaba kaydedilmesi halinde kayıt geçerli olmalıdır (Durgut, 2012, ss. 88-89). Kanaatimizce, ticari hayatın işleyişinde kolaylık sağlamak amacı taşıyan

⁶ TBK'nın 139. maddesi cari hesabın toplu takas işlemi olması sebebiyle, TTK'da hüküm olmayan durumlarda uygulanacak hükmüdür. Madde metni şu şekildedir: “İki kişi, karşılıklı olarak bir miktar para veya özdeş diğer edimleri birbirine borçlu oldukları takdirde, her iki borç muaccel ise her biri alacağını borcuyla takas edebilir. Alacaklardan biri çekşmeli olsa bile takas ileri sürülebilir. Zamanaşımına uğramış bir alacağın takası, ancak takas edilebileceği anda henüz zamanaşımına uğramamış olması koşuluyla ileri sürülebilir”.

⁷ TBK'nın 96. maddesinde yer alan düzenleme şu şekildedir: “Sözleşmenin hükümlerinden veya özelliğinden ya da durumun gereğinden tarafların aksini kastettikleri anlaşılmadıkça borçlu, edimini sürenin sona ermesinden önce ifa edebilir. Ancak, kanun veya sözleşme ya da âdet gereği olmadıkça borçlu, erken ifada bulunması sebebiyle indirim yapamaz.”

hükümler içeren TTK'nın işlevini yerine getirebilmesi için cari hesaba ilişkin uygulamalarda, yasal çerçeve içinde kalmak kaydıyla yapılacak yorumlar işlemleri kolaylaştırma ve hızlandırma yönünde olmalıdır. Bu sebeple, ifa edilebilir durumda olan bir borcun cari hesaba kaydedilmesi geçerli kabul edilmelidir.

Cari hesaba koşula bağlı alacakların kaydedilip kaydedilmeyeceği kaydedilecek ise ne şekilde hüküm doğuracakları koşulun türüne göre belirlenecektir. Koşul, hukuksal işlemin kurulması veya devam ettirmesinin ileride doğup doğmayacağı belirsiz olan olaylara bağlandığında ortaya çıkar (Kılıçoğlu, 2012, s. 738). Bir sözleşmenin sonuçlarını doğurmasının ileride gerçekleşip gerçekleşmeyeceği bilinmeyen bir olguya bırakılması halinde sözleşme geciktirici koşula bağlanmış olur. Tarafların aksini kararlaştırmamaları halinde, geciktirici koşula bağlı sözleşme, ancak koşulun gerçekleştiği andan başlayarak hüküm ifade ederek sonuçlarını doğurmaya başlar (TBK m. 170). Bizim de katıldığımız görüşe göre, geciktirici (taliki) şarta bağlı alacakların cari hesaba kaydedilmesi mümkün olup, şartın hesap devresi sonunda gerçekleşmemesi halinde alacak takas edilmeden bir sonraki hesap devresine aktarılacaktır (Durgut, 2012, s. 90; aksi yönde görüş için bkz. Ülgen vd., 2019, s. 696). Sözleşmesinin sona ermesi sebebiyle hesabın kapatılması sırasında şart gerçekleşmemesi durumunda ilgili alacağın hesaptan çıkarılması gerekecektir (Arkan, 2022, s. 402). Bozucu şarta bağlı alacakların (TBK m. 173) cari hesaba kaydedilmeleri de mümkündür ancak bozucu şartın gerçekleşmesi halinde hesaba geçirilen alacağa ilişkin kayıt hükümsüz kalır, bu durumda taraflar eğer aksini kararlaştırmamışlarsa hükümsüzlük geriye yürümeyecek olup (TBK m. 173/2) alacak hesaba hiç kaydedilmemiş gibi değerlendirilecektir (TBK m. 173/3) (Ülgen, 2019, s. 696).

Ticari senetlerin cari hesaba kaydı hususunda TTK'da özel bir özel düzenlemeye yer verilmiştir. İlgili düzenlemeye göre, TTK'ya göre bir ticari (kambiyo) senedin cari hesaba kaydı mümkündür ancak alacağın hesaba kaydı, bedelinin alınmış olması hâlinde geçerli olması şartıyla yapılmış sayılacaktır (TTK m. 90/1-c). Bu şartla cari hesaba kaydı gerçekleşen ticari senedin bedelinin alınamaması durumunda ise, senet sahibine geri verilerek cari hesaptan kaydı silinecektir (TTK m. 91). Ticari senedin geri verilmesi bir ciro işlemi olmayıp, senedi geri veren tarafın bir tutanak ya da protokolle işlemi yapması yeterli olacaktır (Eriş, 2013, s. 1574). Kambiyo senetlerinin cari hesaba kaydedilebilmelerine olanak veren düzenleme, hem koşula bağlı bir alacağın hesaba kaydının mümkün olduğunu göstermekte hem de muaccel olmayan bir alacağın hesaba geçirilebilmesinin bir istisnasını oluşturmaktadır (Durgut, 2012, s. 93; Ülgen, 2019, s. 696).

4. Cari Hesaba Kaydedilemeyecek Alacaklar

4.1. Genel Olarak

Cari hesap sözleşmesi yapılırken, tarafların hesaba geçerli olarak kaydedebilecekleri alacakların belirlenmesine ilişkin olarak TTK'da birtakım sınırlamalar yer almaktadır. Tarafların onayı olmadıkça cari hesap sözleşmesinin yapılmasından önce doğmuş bulunan bir alacak cari hesaba kaydedilemez (TTK m. 90/1-b). TTK'nın 92. maddesine göre komisyon sözleşmesinden kaynaklanan ücret ve her türlü giderin cari hesaba kaydı gerçekleşse dahi sözleşme sona ermeden talep edilebilmeleri mümkündür. TTK'nın 93. maddesinde takas edilemeyen alacaklarla, belirli bir amaca harcanmak veya ayrıca emre hazır tutulmak üzere teslim olunan para ve mallardan doğan alacakların cari hesaba kayıtlarının yapılamayacağı düzenlenmiştir. TTK'nın 92. ve 93. maddelerinde yer alan bu düzenlemeler sınırlayıcı nitelikte değildirler. Taraflar sözleşme ile cari hesap dışında kalmasını istedikleri alacakları belirleme imkanına sahiptirler.

4.2. Komisyon Ücreti ve Giderler

TTK'nın "Ücret ve giderler" kenar başlığını taşıyan 92. maddesinde "Taraflar arasında cari hesap sözleşmesinin bulunması, komisyon sözleşmesinden kaynaklanan ücretin ve her türlü giderin istenmesine engel oluşturmaz." düzenlemesi getirilerek, taraflar arasında komisyon sözleşmesi bulunması halinde bu sözleşmeden kaynaklanan ücret ve giderlerin cari hesap sözleşmesine kaydedilmelerine dolaylı olarak engel olunmuştur. Madde metni incelendiğinde komisyon sözleşmesinden kaynaklanan ücret ve her türlü giderin, takas edilemeyen alacaklarda (TTK m. 93) olduğu gibi, cari hesap sözleşmesine kaydı doğrudan yasaklanmamış, bu tür alacakların kaydı halinde diğer alacaklardan farklı olarak sözleşme süresi içinde talep edilebileceklerine ilişkin bir istisna

getirilmiştir. Doktrinde, madde metninin kaleme alınış tarzından dolayı, tarafların komisyon sözleşmesinden kaynaklanan ücret ve giderlerin cari hesaba kaydı hususunda aralarında geçerli bir anlaşma yapmalarının mümkün olduğu ifade edilmiştir (Ülgen, 2019, s. 694). Kanaatimizce, taraflar arasında açık bir anlaşma olmasa dahi cari hesaba geçirilen bu tür bir alacağa diğer tarafın itiraz etmemesi durumunda komisyon sözleşmesinden kaynaklanan alacakların hesaba kayıtlarının geçerli kabul edilmesi gerekmektedir.

4.3. Takas Edilmesi Mümkün Olmayan Alacaklar

TTK m. 93'te ilk olarak takas edilmesi mümkün olmayan alacakların hesaba kaydedilemeyecekleri hüküm altına alınmıştır. TBK'nın 144. maddesinde hangi alacakların takas edilemeyeceği düzenlenmiştir. Buna göre emanet bırakılan eşyanın geri verilmesine veya bedeline ilişkin alacaklar, haksız olarak alınmış ya da aldatma sonucunda alıkonulmuş eşyanın geri verilmesine veya bedeline ilişkin alacaklar ile nafaka ve işçi ücreti gibi, borçlunun ve ailesinin bakımı için zorunlu nitelikte olan ve özel nitelikleri gereği, doğrudan alacaklıya verilmesi gereken alacaklar sadece alacaklıların rızasıyla takas edilebilirler (TBK m. 144).

Yukarıda sayılan alacakların cari hesaba kaydedilmeleri ancak alacaklının izni alınarak yapılabilir. Söz konusu izin, cari hesap sözleşmesi yapılırken TBK m. 144 kapsamındaki alacakların hesaba kaydının kararlaştırılması şeklinde olabileceği gibi alacaklının bu tür alacakları kendisinin kaydetmesi şeklinde de olabilir, ancak borçlunun bu kaydı yapması mümkün değildir (Durgut, 2012, s. 97). Doktrinde, hesap devresi bakiyesine itiraz edilmemesinin alacaklı tarafından kaydın kabulü anlamına geleceği ifade edilmiştir (Ayhan & Çağlar, 2017 s. 450).

Alacaklının izni alınarak takas edilebilecek alacaklar arasında sayılan tevdi edilmiş eşyadan kasıt saklama (vedia) sözleşmesi (TBK m. 561) yapılarak bir tarafın diğer tarafa saklamak için verdiği eşyalar olup, saklama borcunun konusunu parça borcu oluşturduğu için niteliği gereği bu tür “şeyler” in takas edilmeleri mümkün değildir (Usulsüz vedia halinde ve banka mevduat hesaplarındaki paranın takası hususlarında ayrıntılı bilgi için bkz. Durgut, 2012, ss. 98 vd.). Takası mümkün olmayan diğer bir alacak türü haksız olarak alınmış veya aldatma sonucunda alıkonulmuş eşyanın geri verilmesine veya bedeline ilişkin olan alacaklardır (TBK m. 144/b.2). Bu tür alacakların takasının yasaklanmış olmasının sebebi alacağını elde edemeyen kişinin takas yöntemini kullanabilmek için borçlusuna ait bir şeyi haksız olarak elde etmesinin önüne geçmek istenmesidir (Tekben, 2011). TBK m. 144/b.3'te takası mümkün olmayan alacaklar arasında nafaka ve işçi ücreti gibi, borçlunun ve ailesinin bakımı için zorunlu olan ve özel niteliği gereği, doğrudan alacaklıya verilmesi gereken alacakları saymıştır. Bu alacakların nitelikleri gereği takas edilmeleri mümkün olmayıp fiilen alacaklıya ödenmeleri gerekmektedir (Durgut, 2012, s. 102).

TBK'nın 144. maddesinde yer alan takas engelleri dışında da bir takım hukuki sebeplerle takas işlemi mümkün olmayabilir. Üçüncü kişi lehine taahhütte bulunan bir kimsenin borcunu, diğer tarafın kendine olan borcu ile takas etmesi mümkün değildir (TBK m. 129) (Domaniç, 1988, s.300). Zamanaşımı def'i ileri sürülmüş olan borçlara ait alacakların takas edilmesi mümkün olmamakla beraber TBK m. 139/3 hükmü uyarınca zamanaşımına uğramış bir alacağın takas edilebilmesi ancak takasın gerçekleştiği anda borcun zamanaşımına uğramamış olması koşuluyla mümkün olabilir (Ayhan & Çağlar, 2017 s. 450).

4.4. Belirli Bir Amaca Harcanmak veya Ayrıca Emre Hazır Tutulmak Üzere Teslim Olunan Para ve Mallardan Doğan Alacaklar

TTK'nın 93. maddesinde belirli bir amaca harcanmak veya ayrıca emre hazır tutulmak üzere teslim olunan para ve mallardan doğan alacakların cari hesaba geçirilmesinin aksi yönde kararlaştırılma yapılsa dahi mümkün olmadığı düzenlenmiştir. Belirli bir amaca harcanmak üzere teslim olunmuş paraya bir babanın oğluna verilmek üzere arkadaşına göndermiş olduğu belli bir miktar para örnek verilebilir (Bozer & Göle, 2017, ss. 358). Hesaba kaydedilmesi gereken bir kalemin belirli bir amaca tahsis edilmek veya kendi emrine tabi tutulmak suretiyle cari hesap dışında bırakması sözleşmenin değiştirilmesi anlamına geldiği için taraflardan birinin, diğer tarafın onayını almadan, tek başına yapacağı bir işlemle bu değişikliği yapması mümkün değildir (Ülgen vd., 2019, ss. 693-694).

4.5.Cari Hesap Sözleşmesinin Yapılmasından Önce Doğmuş Olan Alacaklar

Kural olarak bütün sözleşmeler gibi cari hesap sözleşmesi de hükümlerini kurulduktan sonra göstermeye başlayacaktır (Durgut, 2012, s. 105). TTK, bu genel ilkeye uygun olarak cari hesap sözleşmesinin yapılmasından önce doğmuş bulunan bir alacağın cari hesaba kaydedilmesinin mümkün olmadığını düzenleyerek hesabın geçmişe etkili olmadığını dolaylı olarak vurgulamıştır (TTK m. 90/1-b). Madde metninde yer alan “*Cari hesap sözleşmesinin yapılmasından önce doğmuş bulunan bir alacak, tarafların onayıyla cari hesaba kaydedilirse, aksi kararlaştırılmamışsa bu alacak yenilenmiş olmaz.*” ifadesinden yola çıkılarak cari hesap sözleşmesinin geçmişe etkili hale gelerek sözleşmenin kurulmasından önce doğan bir alacağın hesaba kaydının tarafların onayı ile mümkün olacağı ve aksi yönde bir anlaşma olmaması halinde hesaba kaydedilen bu alacak için yenilemenin söz konusu olmayacağı anlaşılmaktadır.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi E. 1974/820, K. 1974/1363 sayılı, 16.4.1974 tarihli kararında cari hesap sözleşmesinin yapılmasından önce doğmuş bulunan alacakların tarafların yazılı antlaşması ile cari hesaba geçirilebileceğini belirtmiştir. Karar özetle şu şekildedir:

“ ... Davacı banka ile dava dışı M. Ş. arasında 25.11.1968 tarihli bir cari hesap mukavelesinin akdedilmiştir. ... Sözü edilen hesabı cari mukavelesinin 20. maddesi gereğince taraflar arasında bu mukaveleden önce mevcut olan bir matrup tarafların rızası ile cari hesaba kaydedilebilecek, ancak bu takdirde matrup yenilenmiş sayılmayacaktır. ... Borçlunun önceki hesap bakiyesinin bu mukavele gereğince açılan hesabı cariye borç kaydedilmesi, diğer bir deyişle bankanın diğer bir hesaptan mütevellit matrubunun 25.11.1968 tarihinde açılan davalının müteselsil kefil olduğu hesabı caride dava dışı borçlu Ş. in zimmeti olarak kaydedilmesi ve bu hesaba ciro veya tevdi edilen senetlerin diğer hesapların da teminatı olması zikri geçen 20 ve 14. maddeler hükümleri ile davalının muvafakati inzimam etmiş hususlardır. ... Bu itibarla Ş. in eski hesaplarındaki borç bakiyesinin bu hesabı cariye alacak kaydı sebebiyle bu hesabın limiti dahilinde de olsa davalı müteselsil kefilin sorumlu tutulmayacağına ilişkin ve hukuki mütalaa beyan eden bilirkişilerin raporlarına müstenit mahkeme kararında isabet görülmemiştir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, 2025).

5. Cari Hesaba Kaydı Mümkün Olmayan Bir Alacağın Kaydedilmesinin Hukuki Neticeleri

Cari hesaba kaydedilmesi mümkün olmayan alacakların, taraflar anlaşsa bile hesaba kaydedilmeleri mümkün değildir. Doktrindeki bir görüşe göre, cari hesaba kaydı mümkün olmayan alacakların hesaba dahil olacağının kararlaştırılması halinde, tarafların bu yöndeki iradesi aslında cari hesabın kurulmasını istemedikleri şeklinde yorumlanabilir ki bu yorum sonucu cari hesap sözleşmesi yapılmamış ve söz konusu alacaklar da kaydedilmemiş olacaktır (Ülgen vd., 2019, s. 694). Diğer bir görüşe göre, sözleşmenin aslında yapılmak istendiği şeklinde yorum yapılması halinde, tarafların anlaşarak hesaba kaydedilmemesi gereken bir alacağı kaydetmeleri, cari hesap sözleşmesinin geçerliliğini etkilemeyecek sözleşmeye konulan söz konusu kayıt imkânsızlık sebebiyle kesin hükümsüz hale geleceği için (TBK m. 27) bu alacak hesap dışı kalacaktır (Durgut, 2012, s. 95).

Konuya ilişkin bir diğer görüşe göre, eğer hesaba geçirilmesi mümkün olmayan bir alacağın kaydına ilişkin anlaşma olmadan cari hesap sözleşmesi ayakta tutulamıyorsa ya da tarafların bu anlaşma ile başka bir sözleşme yapma iradeleri ortaya çıkıyorsa artık geçerli bir cari hesap sözleşmesinden bahsetmek mümkün olmayacaktır ancak hesaba kaydı mümkün olmayan alacağa ilişkin anlaşma sözleşmenin geneli açısından önem arz etmiyorsa ve bu anlaşma olmasaydı da cari hesap sözleşmesinin yapılacağı kabul edilebiliyorsa, sadece ilgili anlaşmaya ilişkin kısım geçersiz sayılarak TBK’nın 27/2 uyarınca sözleşmenin kısmi butlanı söz konusu olacaktır (Boyacı, 2009, ss. 61-62). Kanaatimizce, cari hesaba kaydı mümkün olmayan bir alacağın kaydedilmesi durumunda cari hesap sözleşmesinin geçerliliğini koruyacak şekilde yorum yapılarak, kaydı mümkün olmayan bir alacağın kaydının hesaptan silinmesi ticari hükümlerin getiriliş amacına hizmet eden bir sonuç doğuracaktır.

6. Sonuç

Cari hesap, ticari hayatta güvenli bir ödeme aracı arayışı sonucu ilk olarak tacirler tarafından bir hesaplaşma yöntemi olarak ortaya çıkmış ve günümüze kadar kullanılmaya devam edilmiştir. Uygulamada Orta Çağ’dan beri kullanılmakla birlikte, cari hesaba ilişkin yasal düzenlemelerin

yapılması uzun bir zaman almıştır. Cari hesapla ilgili yapılan yasal düzenlemeler, özünde bir muhasebe yöntemi olmakla birlikte, cari hesabın ticaret hukukuna özgü bir sözleşme türü olarak literatüre girmesine yol açmıştır. Cari hesap sözleşmesi, toplu takas yönteminin kullanıldığı karma bir sözleşme olmasına rağmen TBK yerine TTK'da düzenlenmiş olması sözleşmenin ticari niteliğinin ağır bastığını göstermektedir.

Mehaz olarak Kıta Avrupası hukuk sistemlerinden alınan TTK'nın cari hesaba ilişkin hükümleri (m. 89-101), hesabın hukuki bir işlem olarak çerçevesini çizmektedir. Sözleşmenin kuruluşuna, hesabın işleyişine, faize ve sona ermeye ilişkin yapılan düzenlemeler, cari hesap sözleşmesinin benzer nitelik taşıyan sözleşmelerden ayırt edilmesini sağlamaktadır. Cari hesap sözleşmesine kaydedilebilecek alacakların nasıl belirleneceği TTK'da düzenlenmiştir. Bu belirleme yapılırken, cari hesap sözleşmesinin toplu bir takas işlemi olması sebebiyle, TBK'nın takasla ilgili hükümlerine atıfta bulunulmuştur. Dolayısıyla cari hesap açısından ana çerçeve TTK hükümleri ile çizilmiş olmakla birlikte hesabın işleyişine ilişkin birçok hususta TBK'nın genel hükümlerinin uygulandığı görülmektedir.

Cari hesap sözleşmesine tacir olmayanların da taraf olabilmesine imkân tanınması sözleşmenin uygulanmasını yaygınlaştırmıştır. Özellikle bankalar tarafından müşterileri ile yapılan mevduat ve kredi sözleşmelerinde cari hesap kaydı yaygın kullanılan bir kayıt olarak karşımıza çıkar ancak daha önce belirtildiği üzere söz konusu kayıtların TTK hükümleri çerçevesinde cari hesap olarak nitelendirilip nitelendirilmeyeceği doktrinde tartışma konusudur. İlgili kararlar incelendiğinde, Yargıtayın, geçerli bir cari hesap ilişkisinin varlığı için sözleşmenin kuruluşu, işleyişi ve alacakların kaydına ilişkin TTK'da yer alan hükümlerle getirilen şartların varlığını aradığı görülmektedir.

Geçerli bir cari hesap sözleşmesinin varlığından bahsedebilmek için sözleşmenin mutlaka yazılı şekil şartına uyularak yapılması, sözleşme süresi içerisinde hesabın devrelere ayrılarak hesabın öngörülen kurallara uyularak işletilmesi, hesaba yalnızca kaydı TTK'nın ilgili hükümlerine göre mümkün olan alacakların kaydedilmesi, sözleşme sona ermeden önce kural olarak tarafların hesaba kaydedilen alacaklar üzerinde herhangi bir işlem yapmalarının mümkün olmaması gerekmektedir. Bunlar dışında bir uygulama içeren sözleşmelerin ticaret hukuku açısından cari hesap olarak nitelendirilmeleri ve bu sözleşmelere cari hesaba ilişkin kuralların uygulanması mümkün olmayacaktır. Bu durum, özellikle bankacılık uygulamalarında kullanılan cari hesap benzeri sözleşmelerin TTK anlamında cari hesap sözleşmesi olarak nitelendirilmesini engellemekte olup özellikle bankaların hesap sahipleri ile cari hesap adı altında yaptıkları sözleşmelere TTK'daki hükümlerin uygulanabilmesi için TTK ile bankacılık alanında yapılacak düzenlemeler arasında uyumun sağlanması gerekmektedir.

Kaynakça

- Arkan, S. (2022). Ticari İşletme Hukuku. (28. Bası). Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.
- Arslanlı, H. (1960). Kara Ticareti Hukuku Dersleri (Umumi Hükümler). (3. Bası). İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Aşlar Üçyıldız, Y. (2015). Cari hesap Sözleşmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ayhan, R. & Çağlar, H. (2017). Ticari İşletme Hukuku. (10. Bası). Ankara: Yetkin Yayınları.
- Bahtiyar, M. (2018). Ticari İşletme Hukuku. (19. Bası). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Berzek, A. N. (2013). Ticaret Hukukunun Genel İlkeleri. (10. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Bilgili, F. & Demirkapı, E. (2018). Ticaret Hukuku Bilgisi. (14. Baskı). Bursa: Dora Yayıncılık.
- Boyacı, C. (2009). Cari Hesap Sözleşmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Bozer, A. & Göle, C. (2017). Ticari İşletme Hukuku. (4. Bası). Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.
- Çeker, M. (2014). Ticaret Hukuku. Adana: Karahan Kitapevi.
- Doğrusöz, A. B., Onat, Ö. & Tunçel Töralp, F. (2011). Gerekçe, Karşılaştırmalı Maddeler, Komisyon Raporları, Önergeler ve Karşılaştırmalı Tabloları ile Türk Ticaret Kanunu. Ankara: TOBB Yayın No: 2011/138.
- Domaniç, H. (1988). Ticaret Hukukunun Genel Esasları. (4. Baskı). İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Durgut, R. (2012). Cari Hesap Sözleşmesi. İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Edgü, E. (1972). Cari Hesap Sözleşmesi. Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi, 1(1), 254-261.
- Erem, S. (1980). Ticaret Hukuku Prensipleri, Cilt I Ticari İşletme. (8. Baskı). İstanbul: İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları No. 320-553.
- Eriş, G. (2013). Ticari İşletme ve Şirketler, Cilt II. (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- İmregün, O. (2005). Kara Ticareti Hukuku Dersleri. (13. Bası). İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Karayalçın, Y. (1968). Ticaret Hukuku (I. Giriş-Ticari İşletme). (3. Baskı). Ankara: Güzel İstanbul Matbaası.
- Kayar, İ. (2000). Cari Hesapta Faiz. Batider, 10(3), 63-80.
- Kayar, İ. (2013). Ticari İşletme Hukuku. (9. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kazancı İhtihat Bilgi Bankası. (2025). İstanbul: Kazancı Elektronik ve Basılı Yayıncılık. Erişim: 17.01.2025, <https://9c0092c75b02493a2c17143f48b5e66fa308f098.vetisonline.com/kho3/ibb/anaindex.html>.
- Keskin, A. (2019). Türk Ticaret Kanununda Cari Hesap. Terazi Hukuk Dergisi, 14(149), 78-83.
- Kılıçoğlu, A. M. (2012). Borçlar Hukuku Genel Hükümler. (15. Bası). Ankara: Turhan Kitapevi.
- Koçsoy, M. & Dinç, S. (2018). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Cari Hesap Kavramı. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 73(2), 617-641.
- Murat, B. (2008) Cari Hesap Sözleşmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Oğuzman, M. K., Seliçi Ö. & Oktay Özdemir, S. (2022). Kişiler Hukuku. (21. Bası). İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Öz, T. (2022). Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt I. (20. Bası). İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Poroy, R., & Yasaman, H. (2022). Ticari İşletme Hukuku. (19. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Reisoğlu, S. (2011). Borçlar Hukuku Genel Hükümler. (22. Bası). İstanbul: Beta.
- Sumer, A. (2015). Ticaret Hukuku. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tekben, T. (2011). Takasın Hüküm ve Sonuçları. Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 7(1), 283-340.
- Ülgen, H., Helvacı, M., Kaya, A. & Nomer Ertan, F. (2019). Ticari İşletme Hukuku. (6. Bası). İstanbul: Vedat Kitapçılık.

YEREL SEÇİMLER SONRASI BELEDİYE BAŞKANLARININ KARŞILAŞTIĞI YÖNETİMSEL ZORLUKLAR VE STRATEJİK ÇÖZÜM YAKLAŞIMLARI

Sabri ÇINAR¹

Öz

Bu çalışma, belediye başkanlarının yerel yönetim sistemi içerisindeki kritik önemini, yetki ve sorumluluklarını ele alarak, yerel seçimler sonrasında karşılaştıkları yönetsel zorlukları ve bu zorluklara yönelik stratejik çözüm yaklaşımlarını incelemektedir. Türkiye'nin yerel yönetim yapısı ve seçim sistemi çerçevesinde, belediye başkanlarının yerel hizmetlerin planlanması ve yürütülmesindeki merkezi rolü vurgulanmıştır. Çalışmada, belediye başkanlarının kaynak yönetimi, kurumsal kapasite eksiklikleri, bürokratik engeller, toplumsal talepler ve politik baskılar gibi çeşitli alanlarda karşılaştıkları sorunlar kapsamlı bir şekilde analiz edilmiştir. Ayrıca, bu sorunlara yönelik katılımcı yönetim modelleri, dijital dönüşüm, şeffaflık odaklı uygulamalar ve iyi yönetim ilkeleri temelinde çözüm önerileri geliştirilmiştir. Çalışmanın bulguları, belediye başkanlarının yetki ve sorumluluklarını daha etkin bir şekilde yerine getirmelerine katkı sağlayacak uygulama önerileri sunarak, yerel yönetim sistemine yönelik akademik literatüre değerli bir katkı sağlamayı hedeflemektedir.

Anahtar kelimeler: Belediye Başkanı, Yerel Yönetimler, Stratejik Yaklaşım, Yönetimsel Zorluklar

JEL Kodları: H1, Z18, R00

ADMINISTRATIVE CHALLENGES FACED BY MAYORS AFTER LOCAL ELECTIONS AND STRATEGIC SOLUTION APPROACHES

Abstract

This study examines the critical importance, authority, and responsibilities of mayors within the local governance system, focusing on the managerial challenges they face following local elections and proposing strategic solution approaches to address these issues. Within the framework of Turkey's local governance structure and electoral system, the study highlights the central role of mayors in the planning and implementation of local services. It provides a comprehensive analysis of the problems mayors encounter in various areas, including resource management, institutional capacity deficiencies, bureaucratic barriers, social demands, and political pressures. Furthermore, the study develops solution proposals based on participatory governance models, digital transformation, transparency-focused practices, and principles of good governance. The findings aim to offer practical policy recommendations that enable mayors to fulfill their authority and responsibilities more effectively, contributing valuable insights to the academic literature on local governance systems.

Keywords: Mayor, Local Governments, Strategic Approach, Administrative Challenges

JEL Codes: H1, Z18, R00

¹ Belediye Başkan Yardımcısı, Kırklareli Belediyesi, cinarsabri59@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6924-5589

Makalenin Türü (Article Type): Araştırma Makalesi (Research Article)

Makale Geliş Tarihi (Received Date): 24.02.2025

Makale Kabul Tarihi (Accepted Date): 14.04.2025

DOI: 10.56337/sbm.1646347

Atıf (Cite): Çınar, S. (2025). Yerel Seçimler Sonrası Belediye Başkanlarının Karşılaştığı Yönetimsel Zorluklar ve Stratejik Çözüm Yaklaşımları, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2025(1), 36-46.

1. Giriş

Yerel yönetimler, demokrasinin temel yapı taşlarından biri olarak vatandaşların günlük yaşamına doğrudan dokunan hizmetlerin planlanması ve sunulmasında kritik bir role sahiptir. Bu bağlamda, belediye başkanları yerel yönetim sistemi içerisinde önemli bir konuma sahiptir. Halk tarafından doğrudan seçilmeleri nedeniyle, belediye başkanları hem yerel demokrasinin temsilcisi hem de yerel halkın ihtiyaçlarını karşılama noktasında birincil aktör olarak görülmektedir. Ancak, bu stratejik konum, belediye başkanlarına geniş yetkiler ve sorumluluklar yüklemenin yanı sıra, seçimlerin hemen ardından baş gösteren çeşitli yönetsel zorluklarla da yüzleşmelerini beraberinde getirmektedir.

Türkiye'nin yerel yönetim sistemi, belediye başkanlarının hem merkezi idareyle hem de yerel paydaşlarla etkileşim içinde bulunduğu çok katmanlı bir yapıya sahiptir. Belediye başkanlarının, seçim kampanyalarında taahhüt ettikleri projeleri hayata geçirmek, kısıtlı kaynaklarla kamu hizmetlerini sunmak ve aynı zamanda toplumsal beklentilere cevap vermek gibi bir dizi karmaşık görevi vardır. Bu görevler, yerel yönetimlerin finansal yapısından bürokratik süreçlere, toplumsal taleplerden politik baskılara kadar birçok faktörden etkilenmektedir.

Yerel seçimler, belediye başkanları için yeni bir dönemin başlangıcıdır. Seçim kampanyaları sırasında verilen vaatlerin yerine getirilmesi, seçim sonrası dönemde başkanların halkla ilişkilerini doğrudan etkileyen bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Ancak bu süreç, çoğu zaman mevcut bütçe yetersizlikleri, kurumsal kapasite eksiklikleri, bürokratik engeller ve yerel dinamikler gibi çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalınmasına neden olmaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, merkezi idarenin yerel yönetimler üzerindeki denetimi ve yönlendirme kapasitesi, belediye başkanlarının karar alma süreçlerini önemli ölçüde şekillendirmektedir. Bu durum, yerel seçimlerin ardından belediye başkanlarının karşılaştığı zorlukların karmaşıklığını daha da artırmaktadır.

Yerel seçimlerin hemen ardından belediye başkanlarının karşılaştığı bu zorluklar, yalnızca yerel yönetimlerin performansını değil, aynı zamanda vatandaşların devlete olan güvenini de doğrudan etkilemektedir. Belediye başkanlarının bu süreci etkili bir şekilde yönetebilmeleri, kaynakları verimli kullanarak şeffaf, katılımcı ve hesap verebilir bir yönetim anlayışı benimsemelerine bağlıdır. Bu bağlamda, hem karşılaşılan sorunların kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi hem de bu sorunlara yönelik stratejik çözüm önerilerinin geliştirilmesi önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye'deki yerel yönetim sistemi ve yerel seçim süreçleri çerçevesinde belediye başkanlarının yönetsel zorlukları ele alınacaktır. İlk olarak, Türkiye'nin yerel yönetim yapısı ve seçim sistemi genel bir çerçevede değerlendirilecektir. Daha sonra, belediye başkanlarının seçim sonrası dönemde karşılaştıkları finansal, kurumsal, bürokratik ve politik sorunlar detaylı bir şekilde analiz edilecektir. Son olarak, bu sorunlara yönelik olarak iyi yönetim, dijital dönüşüm, şeffaflık ve katılımcı yönetim ilkeleri temelinde geliştirilen stratejik çözüm önerileri sunulacaktır. Çalışma içerisinde, belediye başkanlarının seçim sonrası süreçte karşılaştıkları yönetsel zorlukları daha etkili bir şekilde aşmalarına katkı sağlayacak uygulama örnekleri önerilmektedir.

2. Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Yapısı ve Mahalli İdareler Seçim Sistemine Genel Bir Bakış

Türkiye’de yerel yönetimler, merkeziyetçi bir yapıya sahip olan idari sistem içinde önemli bir rol oynamaktadır. Anayasa ve ilgili yasal düzenlemeler çerçevesinde şekillenen bu yapı, yerel yönetimlerin görev ve yetkilerini açık bir şekilde tanımlamakla birlikte, merkezi yönetimle sıkı bir ilişki içerisinde çalışmasını öngörmektedir.

Türkiye’de yerel yönetim sistemini günümüz hali ile iki aşamada incelemek mümkündür. Bunlardan birincisi “Klasik Yerel Yönetim Sistemi” olarak adlandırılan ve eski geleneksel sistemin devam ettirildiği yapıdır. Bu yapı 51 ilde uygulanan bir sistemi anlatmaktadır. İkincisi ilin büyükşehir belediyesi olmasına bağlı olarak biçimlendirilen “Büyükşehir Belediye Sistemidir.” Bu sistem 2012 yılında yürürlüğe giren 6360 Sayılı “On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile birlikte 30 ilde uygulanmakta ve yapı itibarı ile klasik sistemden ayrılmaktadır. Klasik sistem içerisinde yerel yönetim birimleri “belediye, il özel idaresi ve köy” olarak sıralanırken, Büyükşehir Belediye Sistemi

içerisindeki birimler “büyükşehir belediyesi ve ilçe belediyesi” olarak tanımlanmaktadır (Çınar, 2023, s. 79).

2012 yılındaki değişiklik ile birlikte Büyükşehir Belediye Sistemi içerisinde il özel idareleri kaldırılmış, köylerin de tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülmüştür. Bu durum büyükşehir ve ilçe belediyelerinin kentsel ve kırsal alanda yetkili olmalarına sebep olmuştur. Büyükşehir ve ilçe belediyeleri, yalnızca kentsel mahallelerin değil aynı zamanda kırsal mahallelerin de (köylerin) bazı temel altyapı hizmetleri (yol, su vb.) ile birlikte örneğin tarım ve hayvancılığı da desteklemek şeklinde görevleri de bulunmaktadır (Arıkboğa, 2020, s.10-11).

Klasik sistem içerisinde 2012 yılından önceki sistemde klasik yerel yönetim birimleri İl Özel İdaresi, Belediye ve Köy olarak tanımlanmaktadır. 2012 yılından sonraki düzenleme ile birlikte Büyükşehir Belediye sayısı artırılmış, büyükşehirlerde köylerin tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülmüştür. Bunun yanı sıra büyükşehirlerde kırsal alandan sorumlu İl Özel İdareleri de kaldırılmıştır. Bu boşluk, Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı ismi ile Valilik bünyesinde oluşturulan yeni yapı ile tamamlanmaya çalışılmış; yeni durumun getirmiş olduğu yetki ve görev karmaşası birçok sorunun oluşmasına neden olmuştur (Çınar, 2023, s. 81).

2012 yılındaki değişiklikle birlikte Büyükşehir Belediye Sistemi, sorumluluk alanlarının genişlemesi nedeniyle ilçe belediyeleri ile büyükşehir belediyesi arasında yetki ve sorumluluk paylaşımı konusunda sorunlara yol açmış, özellikle köylerin statüsündeki değişim büyükşehir belediyelerinin hizmet alanlarının genişlemesine neden olmuştur. Bu bağlamda, Türkiye'deki yerel yönetim sisteminde iki farklı yapının bulunmasının avantajları ve dezavantajları birlikte ele alınmalı ve buna uygun yeni kavramlar ile uygulamalar geliştirilerek desteklenmelidir.

Türkiye’de yerel yönetimlerin temel dayanağı, 1982 Anayasası’nın 127. maddesinde belirtilmiştir. Bu maddeye göre, “*yerel yönetimler, mahalli ihtiyaçların karşılanması amacıyla kurulan, karar organları seçimle iş başına gelen kamu tüzel kişisidir*” (Madde 127). Ancak, bu tüzel kişiliklerin yetki alanları ve görevleri, merkezi yönetim tarafından sıkı bir şekilde denetlenmekte ve yönlendirilmektedir. Örneğin, yerel yönetimlerin bütçe oluşturma, planlama ve projelendirme süreçlerinde merkezi yönetimin onayı gerekebilir.

Türkiye’deki yerel yönetim yapısında belediyeler, özellikle büyükşehir belediyeleri, kapsamlı bir görev ve yetki alanına sahiptir. 2012 yılında yürürlüğe giren 6360 sayılı Kanun ile büyükşehir belediyelerinin yetki sınırları genişletilmiş ve kırsal alanlar da büyükşehir yönetimine dahil edilmiştir. Bu düzenleme, büyükşehir belediyelerinin kaynak yönetimi ve hizmet sunum kapasitesini artırmayı hedeflerken, kırsal bölgelerde yaşayan nüfusun ihtiyaçlarına uygun çözümler üretilmesinde zorluklar yaratmıştır. Özellikle geniş coğrafi alanlarda hizmet sunan büyükşehir belediyeleri, finansal kaynakların yetersizliği ve bürokratik süreçlerin karmaşıklığı gibi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır.

Yerel yönetimler, sadece idari birimler olarak değil, aynı zamanda yerel demokrasinin önemli bir parçası olarak da değerlendirilmektedir. Halkın doğrudan seçtiği belediye başkanları ve meclis üyeleri, vatandaşların taleplerine yanıt verme ve yerel karar alma süreçlerine katılım sağlama noktasında kilit bir rol oynamaktadır. Ancak bu durum, yerel yönetimlerde şeffaflık, hesap verebilirlik ve katılımcı yönetim ilkelerinin uygulanmasını daha da önemli hale getirmiştir. Türkiye’de yerel yönetimlerin bu ilkeleri ne ölçüde hayata geçirebildiği, yerel halkın yönetime olan güvenini ve memnuniyetini doğrudan etkilemektedir.

Türkiye’de yerel seçim sistemi, demokratik temsilin ve yerel halkın yönetime katılımının sağlanması amacıyla anayasa ve ilgili kanunlarla düzenlenmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 127. maddesi, yerel yönetimlerin mahalli müşterek ihtiyaçları karşılamak üzere kurulan, karar organları seçimle iş başına gelen kamu tüzel kişileri olduğunu ifade etmektedir. Bu anayasal düzenleme, yerel seçimlerin halkın iradesine dayalı bir şekilde gerçekleşmesini zorunlu kılmakta ve yerel yönetimlerin demokratik yapısının temelini oluşturmaktadır (Madde 127).

Türkiye’de yerel yönetimlerle ilgili anayasal düzenlemeler, 1921 Anayasası’ndan itibaren şekillenmeye başlamıştır. 1921 ve 1924 Anayasaları, yerel yönetimlerin varlığını tanımakla birlikte, demokratik temsil ilkesine dayalı bir seçim sistemi için ayrıntılı hükümler içermemiştir. Bu dönemde,

merkeziyetçi bir yönetim anlayışı hâkim olmuştur ve yerel yönetimlerin yetki ve sorumlulukları oldukça sınırlı kalmıştır.

1921 Anayasası, yerinden yönetim konusunda devamlılığı temsil etmektedir. Günümüze kadar var olan anayasalar içerisinde farklı nokta olarak, yerinden yönetim düşüncesinin çok daha yoğun olduğu düzenlemeleri içermesidir. Çok kısa bir süre boyunca yürürlükte kaldığından anayasa ile getirilen kazanımlar uygulamada etkisini gösterememiştir (Şengül, 2014, s. 40).

Türkiye Cumhuriyeti'nin 1921 Anayasası'ndan sonraki anayasası olan 1924 Anayasası temel işleyiş olarak merkeziyetçi anlayışı devam etmiştir. Bu çerçevede, 1924 Anayasası yerel yönetim seçim sistemini tam anlamıyla bağımsız bir yapı olarak oluşturamamış, seçimle gelen yöneticilerin yetkilerini merkezi otorite ile dengeleme anlayışını benimsemiştir (1924 Anayasası, Madde: 89-91).

1961 Anayasası, yerel yönetimlerin daha özerk bir yapıya kavuşmasını sağlamış ve yerel seçimlerin düzenli aralıklarla yapılmasını anayasal güvence altına almıştır. Burada yerel yönetimlere ilişkin düzenli ve kapsamlı bir düzenleme olarak 116. Madde ön plana çıkmakta, karar organlarının kanunda belirlenen şartlar ile seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan bir yapıda olduğu vurgulanmıştır (1961 Anayasası, Madde: 116). Bu dönemde, yerel seçimlerin demokratik meşruiyeti ve yerel yönetimlerin özerkliği ön plana çıkmıştır. Ancak, yerel yönetimlerin merkezi yönetim tarafından sıkı bir denetime tabi tutulması, bu özerkliğin uygulanmasında çeşitli zorluklara yol açmıştır.

1982 Anayasası ise, yerel yönetimlerin yetkilerini tanımlamakla birlikte, merkezi yönetimin yerel yönetimler üzerindeki denetim ve vesayet yetkilerini artırmıştır. 127. maddede, yerel yönetimlerin özerkliği bir kez daha vurgulanmış, ancak bu özerklik, merkezi yönetimin vesayet denetimine tabi kılınmıştır. Yerel seçimlerin ise beş yılda bir yapılacağı hükme bağlanmıştır. Ayrıca, seçme ve seçilme yeterlilikleri, seçim sistemleri ve organların görevden alınması gibi konularda ayrıntılar, anayasa yerine özel kanunlarla düzenlenmiştir (1982 Anayasası, Madde: 127).

Türkiye'de yerel seçimler, 2972 sayılı "Mahalli İdareler ile Mahalle Muhtarlıkları ve İhtiyar Heyetleri Seçimi Kanunu" kapsamında yürütülmektedir. Bu yasa, belediye başkanları, belediye meclis üyeleri, il genel meclisi üyeleri, mahalle muhtarları ve ihtiyar heyeti üyelerinin seçim yöntemlerini düzenlemektedir. İlgili kanunun 2. Maddesi'nde "Mahalli idareler seçimleri serbest, eşit, gizli, tek dereceli, genel oy, açık sayım ve döküm esaslarına göre, yargı yönetim ve denetimi altında yapılır. İl genel meclisi ve belediye meclisi üyelikleri için yapılan seçimlerde, onda birlik baraj uygulamalı nispi temsil sistemi, belediye başkanlığı seçiminde ise çoğunluk sistemi uygulanır." Hükümleri, yerel seçimlerin genel çerçevesini de çizmektedir (2972 Sayılı Kanun, Madde: 2).

Yerel seçimlerde uygulanan seçim sistemleri, demokratik temsil ve etkin yönetim arasında bir denge kurmayı amaçlamaktadır. Belediye başkanlarının doğrudan halk tarafından seçilmesi, demokratik meşruiyeti güçlendirirken, belediye meclislerinin nispi temsil sistemine göre belirlenmesi, farklı siyasi görüşlerin yerel yönetim süreçlerine dâhil edilmesine olanak tanımaktadır. Ancak bu sistem, bazı durumlarda belediye başkanları ile belediye meclisleri arasında uyum sorunlarına yol açabilmektedir. Özellikle farklı siyasi partilere mensup başkanlar ve meclis üyeleri arasında yetki paylaşımı ve karar alma süreçlerinde çatışmalar yaşanabilmektedir.

2.1. Belediye Başkanlarının Rolü ve Sorumlulukları: Yasal Süreç ve Uygulama Açısından Bir Değerlendirme

Belediye başkanları, Türkiye'nin yerel yönetim sistemi içerisinde en kritik aktörlerden biridir. Hem yasal çerçeve içinde tanımlanan yetki ve sorumlulukları hem de uygulamadaki liderlik rolleriyle, yerel hizmetlerin planlanması, koordinasyonu ve sunumunda merkezi bir konuma sahiptirler. Belediye başkanlarının rolü, halkın günlük yaşamını doğrudan etkileyen kararların alınmasında ve uygulanmasında kilit bir önem taşımaktadır.

Belediye başkanlarının görev ve sorumlulukları, öncelikli olarak 5393 sayılı Belediye Kanunu (Madde 37-38) ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu (Madde 17-18) ile düzenlenmiştir. Bu yasalar, belediye başkanlarının görevlerini şu şekilde tanımlamaktadır:

• *Belediyenin temsilcisi:* Belediye başkanları, belediyeyi hem hukuki hem de idari açıdan temsil eden en üst düzey yetkilidir. Bu temsil yetkisi, belediyenin tüm karar alma süreçlerinde ve dış ilişkilerinde geçerlidir.

• *Yürütmenin lideri:* Belediye başkanı, belediye teşkilatının en üst amiri olarak kabul edilir. Belediye meclisinin kararlarını uygular, belediye bütçesini yönetir ve belediye personelinin çalışma düzenini denetler.

• *Bütçe ve mali yönetim sorumlusu:* Belediye bütçesinin hazırlanması ve uygulanmasından sorumlu olan belediye başkanı, kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlamalıdır. Ayrıca, mali kaynakların doğru tahsisini ve harcama süreçlerini kontrol eder.

• *Halkın hizmetlere erişimini sağlama:* Belediye başkanları, yerel halkın ihtiyaç duyduğu altyapı, ulaşım, sosyal hizmetler ve çevre düzenlemesi gibi hizmetlerin zamanında ve etkin bir şekilde sunulmasını organize eder.

Belediye başkanları, görev alanlarını geniş bir yelpazede yerine getirmektedir. İlgili kanun maddelerine uygun olarak, yetki ve sorumluluk alanları içerisinde aşağıda sıralanan alanlar da bulunmaktadır.

• *Yatırım ve projelerin yönetimi:* Kamu yararına projelerin belirlenmesi, planlanması ve yürütülmesi.

• *Halkla ilişkiler:* Vatandaşların taleplerini dinlemek ve yerel demokrasiyi geliştirmek.

• *Acil durum yönetimi:* Doğal afetler ve kriz anlarında belediyenin müdahale kapasitelerini organize etmek.

Kanuni düzenlemeler belediye başkanlarının görev ve yetkilerini açık bir şekilde tanımlasa da uygulamada bu rollerin yerine getirilmesinde çeşitli zorluklar ortaya çıkmaktadır. Bu zorluklar genellikle şu başlıklar altında toplanabilir:

1. *Merkezi Yönetim ile İlişkiler:* Belediye başkanlarının karar alma süreçleri, merkezi yönetimin vesayet yetkileri ve denetimi ile sınırlanabilmektedir. Özellikle mali kaynakların merkezi hükümet tarafından tahsis edilmesi, belediye başkanlarının uygulamada özerkliklerini kısıtlayan en önemli unsurlardan biridir.

2. *Finansal Kısıtlamalar:* Birçok belediye, yeterli mali kaynağa sahip olmamakta ve bu durum hizmetlerin etkin bir şekilde sunulmasını zorlaştırmaktadır. Belediye başkanları, kaynak yaratma ve bütçe yönetimi konusunda yoğun bir baskı altındadır.

3. *Toplumsal ve Siyasal Talepler:* Belediye başkanları, yerel halkın artan taleplerine yanıt verirken, aynı zamanda siyasi baskılarla da başa çıkmak zorundadır. Farklı siyasi görüşlerin bir arada olduğu belediye meclislerinde karar alma süreçleri zaman zaman çatışmalara yol açabilir.

4. *Kurumsal Kapasite Eksiklikleri:* Belediyelerin teknik altyapı ve insan kaynağı açısından yetersizlikleri, belediye başkanlarının hizmet sunum kapasitelerini sınırlandırmaktadır. Özellikle küçük ve orta ölçekli belediyelerde bu durum daha belirgin hale gelmektedir.

5. *Liderlik ve Katılımcı Yönetim:* Belediye başkanlarının halkın beklentilerini karşılayabilmesi, liderlik becerilerinin yanı sıra katılımcı ve şeffaf yönetim anlayışını benimsemelerine bağlıdır. Ancak uygulamada, vatandaşların karar alma süreçlerine dahil edilmesi her zaman sağlanamayabilmektedir.

Belediye başkanları, yerel yönetim sisteminin hem siyasi hem de idari anlamda en yetkili aktörleri olarak, yerel halkın beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamakla yükümlüdür. 5393 sayılı Belediye Kanunu'nda tanımlandığı üzere belediye başkanı, belediye teşkilatının başı ve tüzel kişiliğin temsilcisidir. Bu yönüyle, hem belediye meclisi kararlarının uygulanmasından sorumlu bir yürütme organı, hem de merkezi idare ile yerel yönetim arasındaki irtibatı sağlayan bir aracı konumundadır. Yasa tarafından kendisine verilen yetkiler, hizmet sunumunda etkinlik, kaynak tahsisi ve denetim gibi önemli işlevleri kapsar. Ancak bu yetkiler, çoğu zaman uygulamada çeşitli kurumsal ve yönetsel zorluklara takılmakta ve belediye başkanlarının hareket alanını daraltabilmektedir.

Uygulama düzeyinde belediye başkanlarının karşılaştığı en büyük sorunlardan biri, yetki-sorumluluk dengesinin tam olarak kurulamamasıdır. Özellikle büyükşehir belediyesi sisteminde, yetki paylaşımı konusu çoğu zaman belirsizlik yaratmakta; ilçe belediyeleri ve büyükşehir belediyeleri arasındaki görev alanlarının kesişmesi uygulamada çatışmalara neden olabilmektedir.

Belediye başkanlarının sorumluluk alanı, yalnızca teknik hizmetlerle sınırlı olmayıp, sosyal politikaların yerel düzeyde hayata geçirilmesini de kapsamaktadır. Kadın, çocuk, yaşlı ve dezavantajlı gruplara yönelik hizmetlerin geliştirilmesi; afetlere hazırlık, çevresel sürdürülebilirlik ve kültürel mirasın korunması gibi alanlarda belediye başkanlarının liderliği belirleyici olmaktadır. Ancak bu tür sosyal politika alanlarında etkili hizmet sunumu, çoğunlukla yerel yönetimlerin mali kaynaklarına bağlıdır.

Bu bağlamda, belediye başkanlarının rolünü yalnızca bir uygulayıcı ya da hizmet sunucu olarak değil; aynı zamanda yerel demokrasinin taşıyıcısı, yönetim süreçlerinin şekillendiricisi ve toplumsal taleplerin yerel düzeyde ifadesini sağlayan temsilciler olarak değerlendirmek gereklidir. Dolayısıyla, başkanların hukuki yetkilerinin yanı sıra siyasal meşruiyetleri ve yönetsel kapasiteleri de yerel yönetimlerin başarısında kritik öneme sahiptir. Bu nedenle, hem mevzuatın geliştirilmesi hem de uygulama pratiklerinin iyileştirilmesiyle, belediye başkanlarının yerel kalkınma sürecindeki rolü daha etkili hale getirilebilir.

3. Seçim Sonrası Belediye Yönetiminde Karşılaşılan Temel Zorluklar ve Stratejik Çözüm Yaklaşımları

Belediye başkanları, yerel seçimlerin ardından yeni bir yönetim dönemine başlarken, genellikle yoğun bir görev ve sorumluluk yüküyle karşı karşıya kalmaktadır. Yerel yönetimlerin temel aktörü olan belediye başkanları, seçmenlerin ihtiyaç ve beklentilerine yanıt vermekle yükümlüdür. Ancak bu süreç, yalnızca idari ve teknik sorumlulukların yerine getirilmesinden ibaret değildir; aynı zamanda toplumsal uzlaşmayı sağlama, yerel kalkınmayı teşvik etme ve vatandaşlarla güçlü bir bağ kurma gibi karmaşık bir liderlik sürecini de içermektedir. Bu bağlamda, seçim sonrası belediye yönetimi, yalnızca kazanılan seçim başarısının bir devamı değil, aynı zamanda zorlu bir icra sürecinin başlangıcı olarak değerlendirilmektedir.

Yerel seçimlerin sonuçları, çoğu zaman belediye yönetiminde bir yenilik ya da dönüşüm döneminin habercisi olmaktadır. Belediye başkanları, halkın seçim döneminde dile getirdiği beklentileri karşılamanın yanı sıra, mevcut yönetim yapısını gözden geçirmek ve bu yapıyı daha etkin hale getirmek gibi görevlerle karşı karşıyadır (Özden, 2020, s. 85). Yeni dönem, genellikle seçim vaatlerinin gerçekleştirilmesi, yerel halkla iletişim kanallarının güçlendirilmesi ve mevcut kurumsal yapının yeniden değerlendirilmesini gerektirir. Ancak bu tür geçiş dönemleri, yönetsel fırsatların yanı sıra çeşitli zorlukları da beraberinde getirir.

Belediye yönetiminde seçim sonrası karşılaşılan temel zorluklar, genellikle birden fazla faktörün birleşiminden kaynaklanır. Finansal kaynak yetersizliği, bürokratik engeller, toplumsal taleplerin çeşitliliği ve politik baskılar gibi unsurlar, belediye başkanlarının etkin bir şekilde görev yapmalarını zorlaştırabilmektedir. Bu noktada, belediye başkanlarının görevlerini etkin bir şekilde yerine getirebilmeleri için hem stratejik hem de yenilikçi çözüm yaklaşımlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle liderlik, iletişim, şeffaflık ve katılımcı yönetim gibi kavramlar, seçim sonrası belediye yönetiminin başarılı bir şekilde sürdürülebilmesinde kritik bir rol oynamaktadır.

Belediye başkanlarının seçim sonrası karşılaştıkları yönetsel zorlukları ve çözüm önerilerini aşağıda Tablo 1'deki gibi göstermek mümkündür:

Tablo: 1 Belediye Başkanları'nın Seçim Sonrası Dönemde Karşılaştıkları Yönetimsel Zorluklar ve Gerekli Eylemler²

² Belediye başkanlarının yaşamış olduğu yönetsel zorluklar, Kırklareli Belediyesi'nin 2025-2029 Stratejik Plan hazırlık süreci gözönünde bulundurularak ve hazırlık aşaması verilere incelenerek ve sahadaki gözlemler derlenerek çözüm yöntemleri değerlendirilmiştir (Kırklareli Belediyesi 2025-2029 Stratejik Planı, 2024).

Zorluklar	Gerekli Eylemler
Bürokratik Engeller Seçim sonrası dönemde belediye başkanlarının karşılaştığı en büyük zorluklardan biri, mevcut bürokratik sistemin karmaşıklığıdır. Özellikle yeni göreve gelen belediye başkanları, yerleşik düzenleri değiştirmek ve yenilikçi projeleri hayata geçirmek istediklerinde bürokratik engellerle karşılaşabilirler. Bu durum, karar alma süreçlerini yavaşlatır ve hizmetlerin halkla buluşmasını geciktirebilir.	- Belediye başkanlarının yerel bürokrasiyi etkin bir şekilde yönetebilmesi için, personel eğitimi ve yenilikçi yönetim sistemleri geliştirmeleri gerekir. Buna ek olarak belediye başkanlarını temel düzey insan kaynakları, muhasebe, finans, bütçeleme gibi konularda da eğitim almaları süreci kolaylaştırabilir. - İlgili kurumlardan yetkililerle iş birliğini güçlendirmeleri ve çeşitli departmanlar arasındaki koordinasyonu artırmaları faydalı olacaktır.
Finansal Kaynak Eksiklikleri Belediye başkanlarının karşılaştığı en önemli sorunlardan bir diğeri, yetersiz finansal kaynaklardır. Belediyelerin gelir kaynakları sınırlı olduğu için, seçim döneminde verilen sözleri yerine getirmek ya da büyük altyapı projelerini başlatmak güçleşebilir. Ekonomik dar boğaz ve mali yüklerin artışı da bu durumu daha karmaşık hale getirmektedir.	- Belediye başkanları, merkezi yönetimden fon sağlamak için sıkı bir diyalog ve iş birliği kurmalıdır. - Özel sektör ve STK'larla ortak projeler geliştirerek kaynak yaratmayı değerlendirebilirler. - Avrupa Birliği veya Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların hibe ve fon programlarına başvurarak kaynak çeşitliliği sağlanabilir.
Siyasi Çekişmeler Seçim sonrası dönemde belediye başkanlarının siyasi çekişmelerden etkilenmesi mümkündür. Özellikle farklı partilere mensup belediye başkanları ve merkezi yönetim arasında zaman zaman anlaşmazlıklar yaşanabilir. Bu durum, belediyelerin projelerine onay almak ya da merkezi kaynaklardan yararlanmak konusunda sıkıntılar yaşamalarına neden olabilir.	- Belediye başkanları, halk yararını ön planda tutarak siyaset üstü bir anlayış benimsemelidir. - Tüm siyasi kesimlerle diyalog kanallarını açık tutarak, projelerinde desteği genişletmelidir. - Uzlaşma kültürünü güçlendiren toplantılar, çalıştaylar ve ortak platformlar düzenlemek faydalı olabilir.
Vatandaşların Beklentilerini Karşılama Seçim sürecinde verilen sözler, halkın belediye başkanlarına olan güvenini güçlendirmiştir. Ancak, göreve gelindiğinde bazı projelerin hemen hayata geçmesi mümkün olmayabilir ve halkın beklentileri karşılanmadığında güven kaybı yaşanabilir.	- Belediye başkanları şeffaf bir iletişim politikası benimseyerek, projelerin hangi aşamada olduğunu ve neden gecikme yaşandığını halka açıklamalıdır. - Halkla ilişkiler birimlerini aktif bir şekilde kullanarak düzenli bilgilendirme toplantıları düzenlemek, halkın güvenini koruyabilir. - Aynı zamanda katılımcı belediyecilik anlayışı çerçevesinde, halkın taleplerini dinleyen ve onların beklentilerini yönetime yansıtan bir yaklaşım geliştirilmelidir.
Çevresel Sorunlar ve Altyapı Eksiklikleri Kentleşmenin getirdiği hızlı yapılaşma ve çevre sorunları, belediyelerin önündeki diğer büyük engellerden biridir. Yeni yapılan yollar, köprüler, parklar ve kamu binaları ile kent altyapısının güçlendirilmesi gerekmektedir. Ancak bu, hem zaman hem de finansal kaynak gerektirir.	- Çevre dostu projeler ve sürdürülebilir altyapı çözümleri geliştirerek uzun vadeli bir çevre politikası izlemek gereklidir. - İklim değişikliği ile mücadele, atık yönetimi, yeşil alanların korunması ve ulaşım projeleri gibi konulara ağırlık vermek belediyelerin çevresel sorunlarla başa çıkmalarına yardımcı olabilir.
Kurumsal Kapasite Eksiklikleri Belediyelerin teknik altyapı ve insan kaynağı açısından yetersizlikleri, belediye başkanlarının hizmet sunum kapasitelerini sınırlandırmaktadır.	- Burada belediye başkanları özellikle, liderlik, koordinasyon ve vizyon özelliklerini daha ön plana çıkarmalı, bu alanda çözüm yaklaşımları geliştirmek için aşağıdaki adımları izlemelidir: - Stratejik hedeflerin belirlenmesi

Özellikle küçük ve orta ölçekli belediyelerde bu durum daha belirgin hale gelmektedir.	- Motivasyon ve İlham - Nitelikli kadroların istihdamı - Hizmetiçi eğitim programlarının desteklenmesi - Performans değerlendirmesinin yapılması, - Dijital yatırımların önceliklendirilmesi - Büyük veri ve yapay zeka uygulamalarının entegrasyonunun sağlanması - Yeni finans kaynaklarının kullanılması - Tasarruf politikasının geliştirilmesi - Akıllı kent uygulamalarının aktif hale dönüştürülmesi - Kurumsal işbirliklerinin geliştirilmesi - Vatandaşla doğrudan iletişim yöntemlerinin tercih edilmesi, şeffaflık ve hesapverebilirliğin benimsenmesi - Çalışanlar ile ekip ruhunun oluşturulması ve doğrudan diyalog mekanizmalarının arttırılması
--	--

Yukarıdaki tablo değerlendirildiğinde, seçim sonrası belediye yönetimlerinde, yeni yöneticiler çeşitli kurumsal, mali, yönetsel ve toplumsal zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Önceki yönetimden devralınan borç yükü, kaynakların etkin kullanımı, bürokratik direnç ve vatandaş beklentilerinin yönetilmesi gibi sorunlar, belediyelerin hizmet sunumunu doğrudan etkilemektedir. Bu bağlamda, stratejik planlama ve katılımcı yönetim anlayışıyla bu zorluklara çözüm üretmek büyük önem taşımaktadır.

Mali zorluklar arasında en çok öne çıkan sorunlar, belediyenin borç stoku, gelir kaynaklarının sınırlılığı ve bütçe disiplini ihtiyacıdır. Bu tür problemlere karşı gelir artırıcı projelerin hayata geçirilmesi, şeffaf bütçe yönetimi ve merkezi idare ile koordinasyon sağlanması gibi stratejik çözümler önerilmektedir. Ayrıca, belediyelerde kurumsal kapasitenin güçlendirilmesi ve liyakate dayalı insan kaynakları politikalarının uygulanması, yönetsel verimliliği artıracaktır.

Toplumsal boyutta ise vatandaş beklentilerinin yönetilmesi ve seçim sürecinde verilen vaatlerin hayata geçirilmesi önemli bir sorundur. Bu noktada, düzenli halk toplantıları, geri bildirim mekanizmalarının etkin kullanımı ve katılımcı yönetim modelleri ön plana çıkmaktadır. Öte yandan, belediye hizmetlerinin sürdürülebilirliği için dijitalleşme, akıllı kent uygulamaları ve veri odaklı karar alma süreçlerinin benimsenmesi stratejik çözümler arasında yer almaktadır.

4. Sonuç

Bu çalışmada, belediye başkanlarının yerel yönetim sistemindeki kritik rolleri ve seçim sonrası karşılaştıkları yönetsel zorluklar ele alınmış; Türkiye'nin yerel yönetim yapısı ile belediye başkanlarının yetki ve sorumlulukları çerçevesinde yapılan analizler aracılığıyla, yerel yönetimlerin karşı karşıya kaldığı kurumsal, finansal ve toplumsal sorunların karmaşıklığı ortaya konmuş ve tartışılmıştır. Özellikle, belediye başkanlarının liderlik vizyonunun ve stratejik karar alma süreçlerinin, yerel yönetimlerin etkinliği ve sürdürülebilirliği üzerindeki belirleyici etkisi vurgulanmıştır.

Yerel seçimler sonrası belediye başkanlarının en çok karşılaştıkları zorluklar arasında kurumsal kapasite eksiklikleri, kaynak yönetimindeki sınırlılıklar, bürokratik engeller, toplumsal taleplerin çeşitlenmesi ve politik baskılar yer almaktadır. Bu sorunlar, belediye yönetiminde karşılıklı etkileşim içinde olan çeşitli faktörlerden kaynaklanmakta ve yerel hizmetlerin kalitesini doğrudan etkilemektedir. Ancak, bu zorlukların aşılmasında belediye başkanlarının liderlik becerileri, stratejik vizyonları ve çözüm odaklı yaklaşımları önemli bir rol oynamaktadır. Bunu yaparken de aşağıda belirlenen adımları takip etmeleri, bu süreçte çok daha faydalı olacaktır.

- *Kurumsal Kapasite ve İnsan Kaynağı:* Kurumsal kapasitenin artırılması, yerel yönetimlerin karşılaştığı birçok sorunun çözümünde kilit rol oynamaktadır. Eğitim programlarının yaygınlaştırılması, uzman kadroların istihdam edilmesi ve performans yönetim sistemlerinin etkin bir şekilde uygulanması, belediyelerin insan kaynağı sorunlarını çözmelerine katkı sağlayabilir. Teknolojik altyapının geliştirilmesi, belediyelerin dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırarak hizmet sunumunun daha etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlayacaktır.
- *Katılımcı Yönetim ve Şeffaflık:* Katılımcı yönetim anlayışının benimsenmesi, yerel yönetimlerin hesap verebilirlik ve toplumsal güven açısından güçlenmesini sağlayacaktır. Belediye başkanlarının halkla doğrudan iletişim kurmaları, danışma mekanizmaları oluşturmaları ve şeffaflık odaklı uygulamalar geliştirmeleri, vatandaşların yönetim süreçlerine aktif katılımını artırabilir. Bu, hem toplumsal taleplerin daha iyi anlaşılmasını sağlayacak hem de belediye yönetiminde demokratik bir yaklaşımın yerleşmesine katkıda bulunacaktır.
- *Mali Yönetim ve Kaynak Yaratma:* Belediyelerin finansal sürdürülebilirliğini sağlamak için alternatif gelir kaynakları oluşturulması büyük önem taşımaktadır. Kamu-özel işbirliği modelleri, ulusal ve uluslararası hibe programları ile kaynak çeşitlendirmesi, belediyelerin mali sorunlarını hafifletmeye yardımcı olabilir. Ayrıca, performans esaslı bütçeleme ve harcama planlarının şeffaf bir şekilde yürütülmesi, yerel yönetimlerin kaynaklarını daha etkin kullanmalarına imkan tanıyacaktır.
- *Politik ve Sosyal Dinamikler:* Belediye başkanlarının, politik baskılar ve toplumsal beklentiler arasında denge kurabilmesi için güçlü bir liderlik anlayışına sahip olması gerekmektedir. Bu bağlamda, belediye başkanlarının iyi yönetim ilkelerini benimsemesi ve toplumsal fayda odaklı bir yönetim sergilemesi önemlidir. Sivil toplum kuruluşları ve diğer paydaşlarla kurulacak işbirlikleri, bu zorlukların üstesinden gelinmesinde etkili olacaktır.

Çalışmada sunulan çözüm önerileri, yalnızca belediye başkanlarının mevcut zorluklarını aşmalarına yardımcı olmakla kalmamakta, aynı zamanda yerel yönetim sisteminin genel yapısının daha etkin, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir yapıya dönüşmesine katkıda bulunmaktadır. Belediyelerdeki liderlik, teknolojik altyapı, insan kaynağı ve şeffaflık gibi alanlarda yapılacak iyileştirmeler, Türkiye’de yerel yönetim sisteminin daha demokratik, katılımcı ve hizmet odaklı bir yapıya kavuşmasını sağlayacaktır.

Türkiye’de belediye başkanları, yerel yönetim sisteminde hem yürütme organı olarak hem de halkla yönetim arasında köprü kuran bir temsilci olarak kritik bir pozisyonda yer almaktadır. 5393 sayılı Belediye Kanunu’nun 37. maddesi uyarınca belediye başkanı, belediye teşkilatının başı ve belediyeyi temsil eden en üst makamdır. Aynı zamanda 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu, büyükşehir belediye başkanlarına ilçe belediyeleriyle koordinasyon sağlama, yatırım planlarını entegre etme ve hizmetlerin etkinliğini denetleme sorumlulukları yüklemektedir. Bu yasal düzenlemeler başkanlara geniş bir yetki alanı tanımakta; ancak uygulamada bu yetkilerin kullanımı çeşitli bürokratik, siyasal ve mali sınırlamalara takılmaktadır.

Özellikle uygulamada karşılaşılan sorunların başında, yetki ve sorumlulukların açık biçimde ayrıştırılamaması gelmektedir. Örneğin, büyükşehirlerde altyapı hizmetlerinin hangi düzeyde kime ait olduğu sorunu, İstanbul ve Ankara gibi büyükşehirlerde zaman zaman hizmet sunumunun aksamasına yol açmaktadır. İlçe belediyeleri ile büyükşehir belediyeleri arasındaki görev çatışmaları, belediye başkanlarının karar alma süreçlerini yavaşlatmakta ve yetki karmaşasına neden olmaktadır. Buna ek olarak, merkezi idarenin gözetim ve denetim yetkisi, 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu kapsamında denetim yoğunluğu yaratmakta; bu da başkanların özerk hareket etme kapasitesini sınırlamaktadır.

Mali açıdan bakıldığında, belediye başkanlarının sorumluluklarını yerine getirme kapasitesi büyük ölçüde bütçe olanaklarına bağlıdır. Türkiye’deki belediyelerin büyük çoğunluğu, merkezi bütçeden alınan paylara bağımlı şekilde faaliyet göstermekte, bu durum özellikle sosyal hizmetlerin ve yerel kalkınma projelerinin sürdürülebilirliğini zora sokmaktadır. Nitekim sosyal belediyeçilik anlayışı doğrultusunda kadın sığınma evleri, yaşlı destek merkezleri ya da gençlik projeleri gibi hizmetlerin hayata geçirilmesi için başkanların çoğu zaman proje bazlı fon arayışına girmeleri gerekmektedir.

Uluslararası karşılaştırmalı bir perspektiften bakıldığında ise, belediye başkanlarının rolü ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin Almanya'da belediye başkanları hem belediye meclisinin başkanı hem de yürütmenin lideridir ve daha teknik bir yönetime sahiptir. Fransa'da ise belediye başkanı aynı zamanda merkezi idare adına bazı görevleri yürütür; bu yönüyle Türkiye'deki başkanlık modeline benzerlik taşımaktadır.

Sonuç olarak, belediye başkanlarının rol ve sorumluluklarını sadece mevzuat düzeyinde değil, uygulamadaki yönetsel zorluklar ve toplumsal talepler bağlamında da ele almak gerekmektedir. Yetki devri, mali özerklik ve yönetim kapasitesi gibi alanlarda yapılacak reformlar, belediye başkanlarının etkili bir yerel yönetim lideri olarak işlev görmesini sağlayacaktır. Böylece, yerel yönetimlerin güçlendirilmesi ve halkın yönetime katılımı daha kurumsal bir zemine oturtulabilecektir. Belediye başkanlarının liderlik becerilerinin ve stratejik yaklaşımlarının, yerel yönetimlerde karşılaşılan yönetsel zorlukların aşılmasında hayati bir öneme sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Gelecekte yapılacak araştırmalar, farklı bölge ve belediye ölçeklerinde bu bulguları destekleyecek şekilde genişletilerek, Türkiye'deki yerel yönetim sistemine ilişkin daha kapsamlı bir perspektif sunabilir. Bu bağlamda, belediye başkanlarına yönelik politika önerilerinin hayata geçirilmesi, hem akademik literatüre hem de pratik uygulamalara önemli katkılar sağlayacaktır.

Kaynakça

Arıkboğa, E. (2020). Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Temel Çerçevesi. Yurttaşlık Derneği. İstanbul.

Çınar, S. (2023). Belediyelerde Stratejik Planlamada Katılımcılığın Önemi. Berikan Yayınevi. Ankara.

Kırklareli Belediyesi 2025-2029 Stratejik Planı (2024). <https://api.kirklarelibelediyesi.com/Files/Dokuman/899b7272368c47bfa8e685224d797ff1>

Özden, M. (2020). Katılımcı Demokrasi ve Trakya’da Yerel Katılım Pratikleri. Gazi Yayınevi. Ankara.

Şengül, R. (2014). Yerel Yönetimler. Umuttepe Yayınları. Kocaeli.

1921 Anayasası. <https://www.anayasa.gov.tr/tr/mevzuat/onceki-anayasalar/1921-anayasasi/>

1924 Anayasası. <https://www.anayasa.gov.tr/tr/mevzuat/onceki-anayasalar/1924-anayasasi/>

1961 Anayasası. <https://www.anayasa.gov.tr/tr/mevzuat/onceki-anayasalar/1961-anayasasi/>

1982 Anayasası. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.2709>

2972 Sayılı Kanun. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.2972>

5393 Sayılı Kanun. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=5393&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>

5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=5216&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>

TÜKETİCİ DİRENCİ ÜZERİNE LİTERATÜR İNCELEMESİ

Ruşen SEZEN KİŞLALIOĞLU¹

Öz

Çalışma direnç kavramını ele alarak, tüketicilerin mal veya hizmetleri satın almaları noktasında sergiledikleri direnci tüketici davranışı çerçevesinde detaylandırmaktadır. Bu çalışmanın amacı, tüketici direnci kavramının literatürel anlamda derinlemesine incelenmesiyle birlikte tüketici davranışında etkisini incelemektir. Çalışmada elde edilen verilere, Web of Science veri tabanında yayınların başlığında “consumer resistance” kelimelerinin aranması istenerek ulaşılmıştır. Toplamda 111 yayına erişilmiş; ilk yayının 1981 yılında, en çok yayının 2011 ve 2021 yıllarında yapıldığı; en çok yayının makale olduğu, en çok yayın yapan yazarın dört yayın ile Mazhar Abbas olduğu ve en çok yayın yapan ülkenin ABD olduğu tespit edilmiştir. Türkiye’nin toplam yayınlar içerisinde iki çalışma ile yerini aldığı görülmüştür. Tüketici direncinin anlaşılması, özellikle firmalar için piyasaya sürecekleri yeni ürünlerin kabul görmesi anlamında önemli olduğu belirtilebilir. Çalışmada Web of Science üzerinden elde edilen veriler çerçevesinde literatüre dikkat çekilmiştir. Bu bağlamda, piyasaya ürün sürecek işletmelerin ürünlerine karşılık sergilenebilecek tüketici direncine ilişkin bilgi sahibi olmaları ürünlerinin piyasada tutunmasını kolaylaştırabilecektir. Araştırmacılar için de tüketici davranışını değerlendirmede katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Direnci, Tüketici Davranışı, Web of Science

JEL Kodları: M30, M31

LITERATURE REVIEW ON CONSUMER RESISTANCE

Abstract

The aim of this study is to examine the concept of consumer resistance in depth in the literature and its impact on consumer behavior. The data obtained in the study were accessed by searching for the words "consumer resistance" in the title of the publications in the Web of Science database. A total of 111 publications were accessed; it was determined that the first publication was in 1981, the most publications were in 2011 and 2021; the most publications were articles; the author with the most publications was Mazhar Abbas with four publications and the country with the most publications was the USA. Turkey took its place with two studies in the total publications. With this study, businesses that will launch products on the market will be informed about the resistance that may be exhibited against their products, which will make it easier for the products to hold on to the market. It is also thought to contribute to researchers in evaluating consumer behavior.

Keywords: Consumer Resistance, Consumer Behaviour, Web of Science

JEL Codes: M30, M31

¹ Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi, sezen@balikesir.edu.tr ORCID: 0000-0003-3567-5203

Makalenin Türü (Article Type): Derleme Makale (Compilation Article)

Makale Geliş Tarihi (Received Date): 09.02.2025

Makale Kabul Tarihi (Accepted Date): 19.04.2025

DOI: 10.56337/sbm.1636473

Atıf (Cite): Sezen Kışlalıoğlu, R. (2025). Tüketici Direnci Üzerine Literatür İncelemesi, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2025(1), 47-64.

1. Giriş

Bilimsel çerçevede direnç kavramının, insanın bireysel, kolektif ve kurumsal anlamda sosyal yaşamının her aşamasında ve siyasi sistemler, eğlence, edebiyat gibi farklı durumlarda görülen çok çeşitli eylem ve davranışları tanımlamak için kullanıldığı görülür (Hollander & Einwohner, 2004, s. 534). Diğer taraftan direnç sadece toplumsal olarak değil, aynı zamanda bilgisayarı çalıştırmayan yeni bir işletim sisteminin kabul edilmemesi gibi, yeni teknolojik bir sistem ve geliştirilmiş bileşenler sebebiyle veya tüm işleyişe uymamasından kaynaklı durumlarda da görülebilir (Cornescu & Adam, 2013, s. 459). Hiyerarşik yapılandırmada direncin erteleme, reddetme ve karşıtlık olmak üzere üç gruptan oluştuğu görülür. Erteleme, tüketicilerin ürünü kabul etmeye niyetli olmalarına rağmen, satın almak için yeterli ekonomik kaynağa sahip olmadıkları veya mevcut kullanım kalıplarına ters düştüğü (tüketicinin alıştığı düzenini değiştirmek istememesi) durumlarda ortaya çıkar. Reddetmede tüketici hiçbir şekilde pazara sürülen yeni ürünü kabul etmez. Tüketicinin reddetme sebeplerinin başında ekonomik risk, mevcut kullanım kalıplarıyla çatışma, yeniliğin algılanan imajı ve diğer ürünler karşısında bir avantaj getirmemesi gelir. Karşıtlıkta ise, yeniliğe karşı duruş sergilenir ve şikayet mektupları, olumsuz ağızdan ağıza iletişim, ürünleri protesto etme gibi tüketici davranışları şeklinde görülür (Kleijnen vd., 2009; Szmigin & Foxall, 1998).

Tüketicilerin yeniliklere karşı karar alma süreci söz konusu olduğunda farklı aşamalarda aktif veya pasif olarak ifade edilen direnç oluşur. Aktif dirençte tüketici aktif olarak satış çabalarına olumsuz yanıt verirken, pasif dirençte ise yeniliğin getirdiği değişikliklere karşılık gösterilen bir direnme davranışı sergiler (Bagozzi & Lee, 2005; Talke & Heidenreich, 2014). Tüketicilerin yenilikleri benimseme sürecinde ise; işlevsel ve psikolojik olmak üzere iki farklı direnç sınıflandırması yapılır. İşlevsel engeller tüketicilerin yeniliği benimsemeleri durumunda olabilecek değişiklikleri algıladıklarında oluşur ve ürün kullanım kalıpları, ürün değeri ile ürün kullanımına bağlı riskler olmak üzere üç grupta değerlendirilir. Psikolojik engeller ise, tüketicilerin sahip oldukları inanç yapılarıyla çatıştığında oluşur ve geleneksel ile algılanan ürün imajı olarak iki grupta değerlendirilmektedir (Ram & Sheth, 1989).

Tüketici direnci piyasaya sürülen yeni ürünlerin başarısında ciddi bir rol oynayarak ürünün kabul edilmesini geciktirebilir veya engelleyebilir. Tüketici direnci bir taraftan pazarda yeni ürünlerin başarısızlığına yol açan temel sebep olarak görülürken, diğer taraftan ürünlerin ticarileştirilmesinde önem arzeder. Bu noktada yeni ürünleri piyasaya süren firmalar tüketici direncini çözemedikleri takdirde ürünün benimsenme süreci uzun bir zamana yayılabilir veya ürün kabul görmeyerek piyasadan çıkmak durumunda kalınabilir (Cornescu & Adam, 2013).

Tüketici direnci ile ilgili mevcut çalışmalar incelendiğinde, genel çerçevede, tüketici direnci araştırmalarında piyasa bazlı alışverişlere karşı (Penaloza & Price, 1993; İzberk Bilgin, 2008; Close & Zinkhan, 2009; Roux vd., 2014; Kemmou ve Aomari, 2018; Bertini vd., 2018), belirli markalara/şirketlere karşı direncin (Funches vd. 2009; Francioni vd. 2025), reklamlara karşı direncin (Rumbo, 2002; Fransen vd., 2015; Tsiotsou vd., 2024), sürdürülebilirlik-çevreciliğe karşı direncin (Amos vd., 2016; Gonzalez-Arcos vd., 2021; Cherrier vd., 2011; Chang & Zhang, 2019), organik tüketime karşı direncin (Kushwah vd., 2019; Yener & Taşçıoğlu, 2020; Leipämaa-Leskinen, 2021), teknolojiye karşı direncin (Ellen vd., 1991; Kuisma vd., 2007; Laukkanen vd., 2007; Laukkanen vd., 2008; Bakhit, 2014; Talwar vd., 2020; Yıldız ve Demir, 2021; Casidy vd., 2021; Eriksson vd., 2021; Erdoğan, 2023; Talwar vd., 2024) ve yeni ürün ve karar alma süreçlerine ilişkin direncin (Bagozzi ve Lee, 1999; Heidenreich ve Kraemer, 2015) incelendiği görülmektedir.

Bu çalışmada Web of Science (WOS) üzerinden elde edilmiş olan tüketici direnç başlığının görüldüğü yayınlar dikkate alınarak detaylı olarak literatür incelemesi yapılmıştır. Tüketici direnci ile ilgili yayınlara ilişkin 1981-2024 yıllarında yayınlanmış çalışmalar WOS üzerinden alınarak değerlendirilmiştir. Çalışmada yayınların yıllarına, doküman tiplerine göre sayılarına, yayınlar içerisinde en çok atıf alan çalışmalara ilişkin sayılar, çalışmaların yapıldığı ülkelere göre sayılarına ilişkin verilere açıklık getirilmiştir. Çalışmada sırasıyla; ilk önce tüketici direncine ilişkin literatür taranmış, metodolojik bilgiler açıklanmış, elde edilmiş verilere ilişkin değerlendirmelerin yapıldığı bulgulara ve son olarak çalışmayla ilgili sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. Literatür Taraması

2.1. Tüketici Direnci

Türk Dil Kurumuna göre direnç kelime anlamı itibariyle, dayanma, karşı koyma gücü; dayanırlık ve mukavemet olarak açıklanır (Türk Dil Kurumu Sözlükleri, 2022). Direnç kavramı, pasif olarak teslim olmayarak veya değişmeyerek, katlanarak; aktif olarak ise mücadele veya isyan yoluyla ifade edilebilen muhalefet fikrini içermektedir. Aynı zamanda hem fiziksel bir olguyu hem de insani bir muhalefet eylemini belirtir (Roux, 2007, s. 60).

Poster (1992) direnci bireylerin ve grupların yapılara tepki olarak bir benimseme stratejisini uygulama biçimi olarak ifade ederken (Poster, 1992, s. 94), Hirschman (1970) ise, tüketicilerin şirketlere ve genel olarak tüketici kültürünün tamamına karşı gösterdiği her türlü hayal kırıklığı veya memnuniyetsizliğe karşı bireysel protestonun üç yolu olarak belirtir. Bu yollarıda kaçış için çıkış, ifade gücü için ses ve vefa için sadakat şeklinde açıklar (akt. Kemmou & Aomari, 2018, s. 3). Aynı zamanda direnç, karşıt veya geciktirici bir gücü içerirken, karşı koymak veya yenmek için kendini zorlayan faaliyetleri kapsar (Fournier, 1998, s. 88). Psikosomatik bakış açısıyla değerlendirildiğinde direnç, özgürlüğün tehdit altında olduğu hissiyle başlayan ve tehdit altındayken düşüncelerin ve eylemlerin özgürlüğü yeniden kazanmaya yönlendiren itici motivasyonel bir durum olarak tanımlanır (Mohtar & Abbas, 2015, s. 340).

Direnç ideolojik olarak tüketim kültürüne ve seri olarak üretilen anlamların pazarlama işlemlerine karşı olanlar için bir gösterim şekliyen (Penaloza & Price, 1993, s. 123), tüketici boykotları, şikayet etme davranışı ve sistemi genel olarak reddeden sembolik tüketim bağlamında direnç motifleri olarak da ele alınabilmektedir (Fournier, 1998, s. 88). Direnç bir taraftan bir markanın veya firmanın algılanan imajını değiştirme yeteneğine sahipken, diğer taraftan firmaların iddialarına yönelik şüphe duyma eğiliminin daha da belirginleşmesine yol açabilmektedir (Roux, 2007, s. 73).

Kleijnen vd. (2009) direnci hiyerarşik olarak açıklarken erteleme, reddetme ve karşıtlık olarak üç gruptan bahsederler. Erteleme, bir yeniliği benimsememe yönünde aktif bir karar olarak görülür. Bu kararda tüketiciler ürünü kabul etme noktasında gördükleri riskten etkilenerek yeni ürünü ekonomik sebepleri dikkate alarak ertelerler. Tüketicilerin içinde bulundukları durumlarda bir yeniliği karşılayamayacaklarını hissettiklerinde ortaya çıkar. Örneğin, "şu anda bir işim olmadığı için karşılayamıyorum", "önce bir yeniliği karşılayabilme imkanına sahip olmam gerekiyor" gibi hissiyatlar öne planda görülür. Diğer bir erteleme sebebi mevcut kullanım kalıplarıyla çatışmadır. Bu durumda tüketiciler bir yeniliği kullanmak için alışageldikleri düzenlerini bozmak istemediklerinde ortaya çıkmaktadır. Örnek olarak "bir arabam olsaydı, bundan bir tane satın alırdım" gibi çatışma içinde kalmaları verilebilir (Kleijnen vd., 2009). Tüketiciler bir yeniliği kabul edilebilir bulmalarına rağmen yeniliği benimsemeyi erteleyebilirler (Szmigin & Foxall, 1998, s. 463). Erteleme çoğunlukla zamanlama, gerekli bilgiyi toplama veya ürünün etkili bir şekilde çalışmasını sağlamak gibi durumsal faktörlerden kaynaklanmaktadır. Tüketiciler kararlarını erteleyerek kabul etme ile direnç arasındaki ikilemden kurtulmayı denerler (Cornescu & Adam, 2013, s. 463). Reddetme, bireylerin yeniliği kullanmamaya karar verdiklerinde, yani yeniliği aktif olarak reddettiklerinde oluşur (Cornescu & Adam, 2013, s. 463). Pazara sürülen yeni bir ürünü hiçbir şekilde kabul etmemeyi ifade eder. Tüketicilerin reddetme kararlarında ekonomik risk ve mevcut kullanım kalıplarıyla çatışma öne çıkar. Yeniliğin algılanan imajı reddetmenin bir diğer sebebi olarak da belirtilebilir (Kleijnen vd., 2009). Reddetme kararının altında yatan sebep veya sebepler yeni ve kanıtlanmamış yeniliklere karşı hissedilen şüphedir (Kleijnen vd., 2009, s. 345). Reddetme direnmenin en aşırı şeklidir. Yeni ürünün kayda değer bir avantaj sunmamasından kaynaklı tüketici direnci ile karşılaşır ve bu sebeple tüketici tarafından reddedilir (Szmigin & Foxall, 1998, s. 463). Karşıtlık, bir yeniliğe karşılık gerçek aktif davranış olarak kabul edilir. Kabul edilen davranışlar içerisinde, şikayet mektuplarından, olumsuz ağızdan ağıza iletişime, çevrimiçi aktivitelerden, bir ürünün (genetiği değiştirilmiş ürünler gibi) tanıtımına karşı protesto eylemi yapmaya kadar farklı uygulamalar görülebilmektedir. Karşıtlıkla ilgili davranışların hiç biri erteleme ile ilişkilendirilmez. Bu direnç şeklinde işlevsel ve sosyal risk öne çıkmaktadır (Kleijnen vd., 2009, s. 353). Tüketicilerin yeniliklere karşı çıkmalarının nedenleri arasında alışkanlık direnci, durumsal faktörler ve bilişsel tarzlar sayılabilir (Szmigin & Foxall, 1998, s. 464).

Değişime direnç kavram Lewin'e atfedilir. Lewin (1947) statükoyu korumak ve değişimi zorlamak için çabalayan güçleri açıklayan erken temel planlı değişim modellerini tarif eder (Hussain vd., 2018, s. 123). Lewin değişime direnci psikolojik bir kavram olarak ele alır. Direncin veya değişim desteğinin bireyin içinde bulunduğu değerlerden, alışkanlıklardan ve zihinsel modellerden kaynaklandığını belirtir (akt. Harich, 2010, ss. 37-38). Politika direnci olarak da bilinen değişim direnci, bir sistemin mevcut davranışını, o davranışı değiştirmek için güç uygulanmasına rağmen sürdürme eğilimidir (Harich, 2010, s. 37). Tüketici bakış açısıyla, tüketicinin yeni ürün ile karşılaşması değişimi temsil ederken, ürün kullanımı tatmin edici ise değişim kabul görür. Fakat, ihtiyaçlara cevap vermiyorsa veya alışkanlıklarla ters düşüyorsa bu durumda tüketici değişikliğe direnç gösterir. Değişime direnç tüketicilerin değişim sonucu oluşacak algılanan riskin elde edilecek faydadan daha fazla olduğunu düşündükleri zaman oluşur (Cornescu & Adam, 2013, s. 458).

Tüketiciler yeniliklere karşı karar alma sürecinin farklı aşamalarında aktif veya pasif olarak direnç gösterirler. Aktif direnç, bireylerin aktif yollarla satış çabalarına olumsuz yanıt verme durumudur. Örneğin, bir satıcıdan kaçınmak veya ona zarar vermeye varabilecek fiziksel adımlar atarlar veya inançlarını, hislerini ve değerlerini satışlara engel oluşturacak şekilde değiştirirler (Bagozzi & Lee, 2005, ss. 212-214). Pasif direnç, bir yeniliğin dayattığı değişikliklere karşı dirençtir (Talke & Heidenreich, 2014, s. 897). Pasif yenilik direnci, tüketicinin yeni ürünü değerlendirmesinden önce yeniliğe karşı gösterdiği direnç eğiliminin bir sonucu ve benimseyen kişiye özgü değişime direnme eğilimiyken, aktif yenilik direnci ise değerlendirme süreci boyunca ortaya çıkan ürüne özgü engellerden kaynaklanır (Talke & Heidenreich, 2014, s. 904).

Close ve Zinkhan (2009) çalışmalarında tüketici direncini çeşitlendirerek hediye, perakende ve pazar direnci kavramlarını açıklamışlardır. Bu tür tüketici dirençleri çoğunlukla bireyciliğe doğru hareketler ve daha benzersiz alternatif tüketim geleneklerinin oluşturulmasıyla birlikte görülmektedir. Hediyeye karşı direnç durumunda, tüketiciler geleneksel hediye alışverişlerine katılma konusunda tereddütlüdürler, hiç hediye vermezler ve/veya başkalarının hediye alıp vermelerine katılmama konusunda çaba harcarlar. Hediye direnci derecelendirildiğinde, harcanabilir gelirleri olmasına rağmen düşük bir miktar para sınırı belirlemekten başkalarını hediye alışverişinde bulunmamaya ikna etmeye kadar uzanabilmektedir. Tüketiciler özel günler için, örneğin sevgililer günü gibi, hediye harcamalarını kısıtlı bir bütçe ile sınırlayabilirler (Close & Zinkhan, 2009, ss. 201-203). Perakende direnci, tüketicilerin istenmeyen bir olayla ilişkili olarak perakendecilerden kaçınmaları veya onları kasıtlı olarak boykot etmeleri şeklinde tanımlanabilir ve bir tüketim karşıtı davranış biçimidir. Bu direnç özellikle perakendeciler için potansiyel bir sorun oluşturur. Örneğin, tüketici kendisi için uygun olmadığını düşündüğü bir mağazadan alışveriş yapmaktan kaçınabilir (Close & Zinkhan, 2009, ss. 201-204). Tüketiciler hizmet sağlayıcıyı boykot yoluyla bir taraftan kendi tüketimlerini durdurarak veya diğer taraftan tüketicilerin potansiyel bir mal veya hizmet tüketmesini engelleyerek davranışlarını gösterirler (Funches vd., 2009, s. 237). Pazar direnci, bir tüketicinin belirli bir pazarla (bir tatil pazarı gibi) ilişkilendirilen kültürel olarak yerleşik davranışlarda bulunmadığında belirgin olarak ortaya çıkar. Tüketici geleneğine uymayan herhangi bir kart veya hediye alıp verme işlevine katılmamayı, örneğin sevgililer gününden vazgeçmek gibi, tercih edebilir (Close & Zinkhan, 2009, s. 201).

Tüketici direncine yol açan faktörler, tüketicilerin yerleşik davranış kalıplarında, normlarında, alışkanlıklarında ve geleneklerinde bir değişiklik gerektiren yeniliklere karşı gösterilen direnç ve tüketiciler için bir şekilde psikolojik çatışma veya sorun oluşturan yeniliklere karşı gösterilen direnç olarak sınıflandırılabilir (Kleijnen vd., 2009, s. 346).

Tüketici davranışlarına dayatılan herhangi bir değişiklik ile mevcut psikolojik dengesini koruyamayarak bozma potansiyeli ile karşı karşıya kalan tüketici, rahatsız olduğu bir yeniden uyum sağlama sürecine girmektense değişime direnmeyi sıklıkla tercih eder. Bu sebeple direnç, tüketicilerin yeniliklerle karşı karşıya kaldıklarında sergiledikleri normal tepkilerdir (Ram, 1987, s. 208). Eğer yenilik tüketicilerin günlük hayatlarında ciddi bir değişiklik oluşturur, yerleşik rutinlerini bozar veya önceki inanç yapılarıyla çelişirse tüketici yeni mal veya hizmete karşılık bir direnç oluşturur (Ram & Sheth, 1989, s. 6). Yenilik direncini belirleyen faktörlere bakıldığında alışkanlıklardan kaynaklı korkaklık ve mevcut bir uygulama ve yenilikle ilişkili algılanan riskler görülür (Sheth, 1981, s. 281).

Tipolojik anlamda yenilik direnci, yüksek riskli olan ve mevcut uygulamayı değiştirmeye çalışan yenilikleri kapsayan çift direnç; yeni alışkanlıklar oluşturan yüksek riskli teknolojik girişimler gibi durumlarda oluşan risk direnci; mevcut uygulamaları değiştirmeye çalışan yeniliklerden oluşan alışkanlık direnci ve bir taraftan çok avantajlı olan, diğer taraftan düşük riskli teknolojik yenilikler veya alışkanlıktan, algılanan risklerden dolayı hiçbir dirençle karşılaşmayan moda ve hevesler gibi konuları içeren dirençsiz yenilikler şeklinde dört gruptan oluşur (Sheth, 1981, s. 282).

Ram ve Sheth (1989) tüketicilerin yenilikleri benimsemelerinde karşı karşıya kaldıkları dirençleri/engelleri işlevsel ve psikolojik olmak üzere iki kategoride sınıflandırmıştır. İşlevsel engellerin ortaya çıkma olasılığı tüketicilerin yeniliği benimsemekten kaynaklanan önemli değişiklikleri algılamaları durumunda daha yüksektir. İşlevsel engeller; ürün kullanım kalıpları, ürün değeri ve ürün kullanımına bağlı riskler olmak üzere kendi içerisinde üçe ayrılır. Kullanım engeli denildiğinde bir yeniliğe karşı tüketici direncinin mevcut iş akışları, uygulamalar veya alışkanlıklarla uyumlu olmaması en bilinen sebeplerdir ve tüketiciler tarafından hemen kullanıma geçilmez. Değer engeline eğer yenilik ürün ikameleriyle karşılaştırıldığında güçlü bir performans-fiyat değeri sunamıyorsa tüketiciler tarafından kabul görmez. Risk engeli ise, yeniliklerin bir dereceye kadar belirsiz ve öngörülemeyen potansiyel yan etkilerinin olması durumuyla ilişkilidir. Riskin farkında olan tüketiciler, daha fazla bilgi edinene kadar yeniliği benimsemeyi ertelemeye çalışırlar. Psikolojik engeller, daha çok müşterilerin önceki inançlarıyla çatışma söz konusu olduğunda ortaya çıkar. Müşterilerin gelenekleri ve normları ile algılanan ürün imajı olmak üzere iki gruptan oluşur. Geleneksel engelde yenilik eğer tüketicinin mevcut geleneklerinden vazgeçmesini gerektiriyorsa direnç oluşur. Geleneklerden uzaklaşma durumu ne kadar büyükse, direnç de o kadar büyük olur. İmaj engeline ise, yeni ürünle ilgili ürün sınıfı, endüstrisi veya üretildiği ülke ile ilgili olumsuz çağrışımlar söz konusu ise tüketici ürün hakkında olumsuz imaj geliştirerek yeniliği benimsemeye engel oluşturur. Özellikle imaj engeli, basmakalıp düşünceden kaynaklanan ve yeniliğin benimsenmesini zorlaştıran algısal bir sorundur (Ram & Sheth, 1989, ss. 7-9).

Rogers (1962) yenilik benimseme sürecini “bir bireyin veya diğer karar alma birimlerinin yeniliğin ilk olarak bilgisinden, yeniliğe karşı bir tutum oluşturulmasına, benimseme veya reddetme kararına, yeni fikrin uygulanmasına ve bu kararın onaylanmasına kadar geçen süreç” olarak ifade eder (akt. Claudy vd., 2015, s. 529).

Sevinç, gurur, umut, sevgi veya beğenme gibi pozitif duygular, diğer koşullar sabitken, yeniliklerin duygusal olarak kabul edilmesine katkıda bulunurken, öfke, korku, üzüntü ve tiksinti, suçluluk, utanç, küçümseme, kıskançlık ve haset gibi olumsuz duygular ise yeniliklere karşı duygusal direnç oluşmasına neden olur (Bagozzi & Lee, 1999, s. 219-221).

Tüketici direnci bir yeniliğin başarısında önemli bir rol oynayarak tüketicinin benimsemesini engelleyebilir veya geciktirebilir. Tüketici direnci pazardaki yeniliklerin başarısızlığının ana nedenlerinden biri olarak kabul edilirken, başarılı yeniliklerin uygulama ve ticarileştirilmesi için de hayati derecede önem taşımaktadır. Eğer işletmeler tüketici direncini aşamazlarsa yeni ürünün benimsenme süreci bir taraftan yavaşlarken diğer taraftan başarısız olma ihtimali de artar (Cornescu & Adam, 2013, s. 458).

2.2. Tüketici Direnciyle İlgili Çalışmalar

Tüketici direnciyle ilgili çalışmalar kendi içerisinde gruplandırılarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Piyasa bazlı alışverişlere karşı direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Kemmou ve Aomari (2018) tüketici direnci temasını keşfetmek ve kökenini, mevcut durumunu ve bakış açısını anlamak için literatür incelemesi ve aynı zamanda da Faslı tüketicilerin sergiledikleri direnç biçimlerini ve muhalefet etmelerini harekete geçiren faktörleri inceleyen keşifsel bir çalışma yürütmüşlerdir. Araştırmanın sonuçları, kurumsal pazarlama ve ticari uygulamalara karşı tüketici direncinin geniş çeşitliliğini vurgulamıştır. Bireysel boykotlar ve olumsuz ağızdan ağıza iletişim gibi bireysel direnç davranışlarının çok yaygın olduğu ve katılımcılar tarafından en sık tekrar edilen davranışlar olduğu tespit edilmiştir.

Bertini vd. (2018) çalışmalarında psikolojik bir referans noktasından sapmalardan etkilenen tüketici direncinin en uygun fiyatlandırma ve maliyet iletişimini nasıl etkilediğini incelemişlerdir.

Sonuçlar, tüketici direncinin işletmenin fiyatlandırma gücünü ve karlılığını azalttığı, diğer taraftan da maliyet şeffaflığına girmesi için bir teşvik oluşturabileceğini göstermiştir.

Roux vd. (2014) çalışmalarında tüketicinin pazar uygulamalarına karşı direnç davranışlarının çeşitliliği ve sıklığını araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre piyasa uygulamalarına direnç açısından tüketicilerin farklı davranışlar sergilediği görülmüştür. Örneğin, davranışın sıklığı, etraflarındakilere yönelik olumsuz ağızdan ağza iletişim ile organize bir hareket içinde bilgisayar korsanlığı arasında büyük farklılıklar tespit edilmiştir.

İzberk Bilgin (2008) çalışmasında küreselleşmenin ekonomik, kültürel, sosyal ve politik sonuçları ışığında gelişmekte olan bir ülke bağlamında Türkiye’de Starbucks ve Türk kahvesini ilişkilendirerek tüketici direnci üzerinden mevcut literatüre katkı sağlamayı amaçlamıştır. Türkiye’de Türk kahvesinin yerini Starbucks kahvelerinin algılanabilir şekilde tehdit etmeye başladığında tüketici direncinin ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Belirli markalara/şirketlere ve reklamlara karşı direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Francioni vd. (2025) çalışmalarında marka aktivizminin tüketicilerin olumsuz bilgilere karşı direncini, satın alma niyetini ve ürün, hizmet ve değerle ilgili başarısızlıklara yanıt olarak daha fazla ödeme isteğini nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Sonuçlar, aktivist markaların özellikle hizmet başarısızlığı senaryoları bağlamında koruyucu bir destekten faydalandığını göstermiştir.

Tsiotsou vd. (2024) çalışmalarında bir markanın görüntülü reklam yoluyla yeni bir pazara sunulması sırasında tüketicilerin direncinin rolünün, görüntülü reklam bağlamının (uyumlu ve uyumsuz bağlam), çekiciliğinin (duygusal ve bilgilendirici) ve gösterim türünün (zorunlu ve tesadüfi) rolünü incelemiştir. Sonuç olarak, tüketici direnci ve reklam öğelerinin bir markanın pazara ilk sunumunda etkileşimli pazarlama iletişimlerini önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir.

Fransen vd. (2015) çalışmalarında farklı çalışma alanlarından disiplinleri (reklamcılık, pazarlama, iletişim ve psikoloji gibi) bir araya getirerek, tüketicilerin reklamlara direnmelerinin farklı yollarının bir tipolojisini ve bu dirence karşı koymak veya bu direnci önlemek için kullanılabilecek taktikleri incelemiştir. Sonuçlarda üç tür direnç stratejisini kaçınma, mücadele ve güçlendirme üzerinden açıklayarak, bu direnç türlerinin her birini etkisiz hale getirmek için kullanılabilecek bazı reklam taktikleri önermiştir.

Sürdürülebilirlik-çevreciliğe karşı direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Gonzalez-Arcos vd. (2021) çalışmalarında uygulama ve teorik bakış açısını birlikte kullanarak tüketici direncini neyin oluşturduğunu ve bu direncin nasıl azaltılabileceğini araştırmışlardır. Şili’de tüketicilerin 2019 yılında plastik poşetlere yönelik ülke çapında getirilen yasağa verdikleri tepkiler incelenmiştir. Sonuçlar sürdürülebilirlik müdahalelerine yönelik tüketici direncinin öncelikli olarak tüketicilerin bireysel davranışlarını değiştirmeye isteksiz olmasından değil, hedeflenen bireysel davranışların dinamik sosyal uygulamaların içinde olmasından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Chang ve Zhang (2019) çalışmalarında yeşil ürün yayılım sürecini, yeni teknolojiye karşı belirli düzeyde tüketici direncinin ve yeşil ürün ile mevcut ürün arasındaki ürün tutarlılığını ve müşterilerin yeniliğe ne ölçüde dirençli olduğunu incelemiştir. Sonuçlar, firmaların yeşil ürünleri pazara sunduklarında, mevcut ürün sunumları ile yeni yeşil ürün arasındaki ürün tutarlılığına ilave olarak yeniliğe karşı tüketici direncinin dikkate alınması gerekliliğini göstermiştir.

Amos vd. (2016) çalışmalarında çevreciliğe karşı toplumsal refah değerini kullanan RGD² hareketinin retorik çağrılarını ve tekniklerini analiz etmişlerdir. Retorik analiz kullanarak belirgin tüketici direniş söylemlerini ve dinsel olarak yüklü milliyetçi mitolojik anlatıları birleştirmişlerdir. Çevreciliğe karşı direnci harekete geçirmek adına tasarlanan RGD YouTube kampanyasının retorik yapısı incelenmiştir. Sonuçlar, RGD kampanyasının çevrecileri, çok istekli ana akım tüketicilerin özgürlüğünü gizlice kısıtlayan ahlaki açıdan iflas etmiş bireyler olarak tasvir ettiğini göstermiştir.

² RGD (Resisting the Green Dragon)

Organik tüketime karşı direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Leipämaa-Leskinen (2021) çalışmasında yerel gıda sisteminde ne tür sıradan direnç pratiklerinin ve hangi mekansal, maddi ve sosyal unsurların direnç pratiklerini ortaya çıkardığını incelemiştir. Sonuç olarak; mekansal, maddi ve toplumsal unsurlarla bağlantılı yüzüzlüğe ve dikkatsizliğe direnme şeklinde iki tür direnme pratiği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışma çeşitli maddi unsurların da bu sistemlerdeki insanları birbirine bağlamada önemli bir rol oynadığı, bireysel tüketicinin dışında, sosyo-maddi aktörlerin, örneğin geri dönüştürülebilir ve kişiselleştirilmiş paketlerin, nostaljik atmosferin ve odak bağlamda sıradan direniş biçimlerini ortaya çıkarmada rolünü aydınlattığı, tespit edilmiştir. Çalışma, tüketici direncinin sosyo-maddi yapılanmasına ilişkin kapsamlı bir anlayışa ışık tutmaktadır.

Yener ve Taşçıoğlu (2020) çalışmalarında yetişkinlerin çocukları için organik gıda satın alırken algıladıkları riskler ve yeni ürün satın alma temayülleri ile tüketici direnci arasındaki bağlantıyı incelemişler, aynı zamanda çocukların yaşlarına göre bir farklılık olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda tüketici direnci ile algılanan risk arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu, tüketici direnci ile yenilikçi olma arasında ise herhangi bir bağlantının olmadığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre daha az yenilikçi olduğu, bununla birlikte tüketicinin artan yaşının algılanan riski de artırdığı tespit edilmiştir. Çocukların yaşları ile ilgili olarak da çocuğun yaşının artmasıyla birlikte algılanan riskin azaldığı veya ortadan kalktığı görülmüştür.

Teknolojiye karşı direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Talwar vd. (2024) çalışmalarında Hintli tüketicilerin dijital olarak pazarlanan sigortacılık ürünlerini satın almaya yönelik direncini yenilik direnç teorisini kullanarak incelemişlerdir. Sonuç olarak tüketici direncini etkileyen en etkili engelin imaj engeli olduğu, bunu kullanım, gelenek, risk ve değer engellerinin izlediği tespit edilmiştir. Ayrıca, özellikle gelenek hariç tüm engellerin tüketici direnciyle ilişkisinin doğrusal olmadığı tespit edilmiştir.

Erdoğan (2023) çalışmasında duygusal, psikolojik ve işlevsel engellerin tüketicilerin mobil market alışveriş hizmetlerini kullanmalarını nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Sonuç olarak yenilik direnç teorisinin imaj engeli hariç diğer engellerin tüketicinin mobil market alışveriş hizmetlerini kullanma niyetlerini olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. İlave olarak, kullanma niyetleri üzerinde duygusal engellerden hakimiyetin etkisi anlamsız olarak bulunmuştur.

Casidy vd. (2021) çalışmalarında otonom araçlar bağlamında yapay zeka destekli teknolojiye karşı tüketici direncini incelemişlerdir. Çalışma özelinde, öz marka bağlantısı ve marka kavramı literatürüne dayanarak; öz marka bağlantısının, tüketici direncini azaltarak radikal inovasyon benimsemesini etkilediği mekanizma; bu mekanizmanın marka kavramı tarafından nasıl yumuşatıldığı (korumacılık ve açıklık) ve markaların pazarlama iletişimleri yoluyla tüketici direncinin üstesinden nasıl gelinebileceği incelenmiştir. Sonuçlar üç ampirik araştırma ile elde edilmiştir. Öz marka bağlantılarının radikal inovasyonu benimseme niyetleriyle olumlu bir şekilde ilişkili olduğu ve bu etkiye azaltılmış risk engellerinin aracılık ettiği ve öz-marka bağlantısının etkisinin, koruma markaları için açıklık markalarına göre çok daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Koruma markalarının pazarlama iletişimleri aracılığıyla yenilikçilik yeteneklerini etkili bir şekilde artırdıklarında tüketicilerin öz-marka bağlantısını kaldıraç olarak kullanabileceklerini göstermişlerdir.

Eriksson vd. (2021) çalışmalarında mobil mağaza içi ödemelerin daha geniş bir şekilde benimsemesinin önündeki potansiyel engelleri belirlemek ve mobil ödemeleri benimsemeyen kişilerle yapılan nitel görüşme verilerini analiz ederken yenilik direnci literatürünü kullanmışlardır. İnovasyon direnç teorisinin beş engeliyle on tematik endişe belirlenmiştir. Bunlar şu şekilde eşleştirilmiştir; kullanım engeli (tüccar benimsemesi, bilgi ve parçalanma), değer engeli (göreceli avantaj ve teşvikler), risk engeli (algılanan güvenlik riski ve cep telefonuna bağımlılık), gelenek engeli (eski alışkanlıklar ve değiştirme maliyetleri) ve imaj engelidir (hizmet sağlayıcıların imajı ve başkalarının onayına ihtiyaç duyma). Sonuç olarak, algılanan güvenlik ve gizlilik risklerinin, bir cep telefonuna güvenmenin algılanan riskleriyle ve diğer ödeme seçeneklerine göre algılanan göreceli avantajın eksikliğiyle birlikte, benimseme sürecinde kritik engeller olduğu, diğer potansiyel engellerin de mobil ödeme seçeneklerinin

parçalanması, tüketicilerin işlevsellik konusunda bilgilerinin eksik oluşu, eski alışkanlıkları, hizmet sağlayıcılarla ilgili imaj ve olası riskler ve sosyal onay ihtiyacı tespit edilmiştir.

Yıldız ve Demir (2021) çalışmalarında internetten satın alınan kozmetik ürünlerin satın alınmasını etkileyen faktörlerin neler olduğunu ve ayrıca algılanan eğlence ile algılanan fiyatın tüketici satın alma niyetlerindeki aracılık rolünü araştırmışlardır. Sonuç olarak risk ve imaj engeli haricinde diğer yenilik direnç engellerinin tüketicilerin satın alma niyetlerini kozmetik ürün alma konusunda ortalamanın altında tezahür ettiğini tespit etmişlerdir. Algılanan fiyat ve eğlencenin de bu tip ürünleri satın almada gelenek engelinin etkisinde kaldığını tespit etmişlerdir.

Talwar vd. (2020) çalışmalarında dijital yeniliklere karşı tüketici direnciyle ilgili mevcut literatürün sistematik bir incelemesini gerçekleştirmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre, literatürün dijital yeniliklere direnç, teknolojik yeniliklere karşı örgütsel direnç, teknolojik sağlık yeniliklerine direnç ve yeniliklere karşı tüketici direnci (çevrimdışı) olmak üzere geniş araştırma temaları altında gruplandırılabilirliği tespit etmişlerdir.

Bakhit (2014) çalışmasında yenilik direnç teorisini eko-inovasyonlar bağlamında uygulamaya çalışarak, Lübnanlı haneler arasında güneş enerjili su ısıtıcıları kullanımının uygulamasını ve geçerliliğini kontrol etmeye çalışmıştır. Sonuçlara göre, işlevsel seviye engelinin bir parçası olan değer engeli ve psikolojik seviye engelinin bir parçası olan gelenek engelinin tüketicilerin güneş enerjili su ısıtıcılarına karşı direncini etkilemede önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Ayrıca, tüketicilerin güneş enerjili su ısıtıcılarının halen güvenilir olmadığına veya algılanan seviyede performans göstermediğine inandıkları görülmüştür.

Kuisma vd. (2007) çalışmalarında tüketicilerin internet bankacılığına dirençlerinin nedenlerini, internet bankacılığı için geçerli sözleşmeleri olmasına rağmen faturalarını ATM aracılığıyla ödemeyi tercih eden banka müşterileri arasındaki direnç özelinde inceleyerek internet bankacılığına direnç oluşturan özellikler ve bunların bireylerin değerleriyle bağlantılarını incelemişlerdir. Sonuçlar internet bankacılığının benimsenmesini engelleyen hizmet, kanal, tüketici ve iletişimle ilgili araç-amaç zincirlerinden kaynaklanan hem işlevsel hem de psikolojik engeller olduğunu göstermiştir.

Laukkanen vd. (2007) çalışmalarında mobil bankacılık bağlamında yetişkin tüketiciler (55 yaş üzeri) arasında inovasyon direncini araştırarak, yetişkin tüketicilerin mobil bankacılık benimsemesini engelleyen nedenler ve genç tüketiciler ile karşılaştırılmasını incelenmişlerdir. Direnci, kullanım, değer, risk, gelenek ve imaj engelleri üzerinden ölçmüşlerdir. Sonuçlar değer engelinin hem yetişkin hem de genç tüketiciler arasında mobil bankacılık benimsemelerinin önündeki en büyük engel olduğunu göstermiştir. Ayrıca, yaş almanın özellikle risk ve imaj engelleriyle ilişkili olduğu görülmüştür. Yetişkin ve genç tüketicilerin mobil bankacılık algıları arasındaki en önemli farklar, bilgi giriş ve çıkış mekanizmaları, bir cep telefonunun pil ömrü, PIN kodu listesinin kaybolup yanlış ellere geçeceği korkusu ve genel olarak yeni teknolojinin yararlılığı olarak tespit edilmiştir.

Ellen vd. (1991) çalışmalarında bireysel bir kullanıcının önerilen teknolojik değişime karşı direncini etkileyen iki önemli faktör olarak, mevcut yöntemden memnuniyet ve inovasyona ilişkin öz yeterliliği, incelemişlerdir. Sonuç olarak, bir kişinin bir ürünü başarılı bir şekilde kullanma konusundaki algılanan yeteneğinin ürüne yönelik değerlendirici ve davranışsal tepkisini etkilediği; mevcut bir davranışla deneyimlenen memnuniyet düzeyi, bir alternatifte karşı direnci artırdığı ve onu benimseme olasılığını azalttığı tespit edilmiştir.

Yeni ürün ve karar alma süreçlerine ilişkin direncin incelendiği çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Heidenreich ve Kraemer (2015) çalışmalarında pasif yenilik direncinin farklı türdeki yenilikçi tüketici davranışlarını nasıl engelleyebileceğini ve pasif yenilik direncinin etkileri için algılanan uyarımın düzenleyici rolünü inceleyerek mevcut anlayışı geliştirmeye çalışmışlardır. Sonuçlar pasif yenilik direncinin hem tüketicilerin yenilikçi davranışta bulunma eğilimlerini hem de yeni ürün benimsemelerini engellediği ve algılanan uyarımın pasif yenilik direncinin olumsuz etkilerini artırdığını göstermiştir.

Bagozzi ve Lee (1999) çalışmalarında yenilikler açısından tüketici karar alma süreçlerine ilişkin yeni bir düşünce çerçevesi sunmuşlardır. Eylem psikolojisindeki araştırmalara dayanarak, yeniliklere

karşı tüketici direnci ve kabulü için detaylı bir model sunularak model hedef belirleme ve hedef çabası olarak iki genel sürece ayrılmıştır. Hedef belirleme sürecinin, yeniliklere ilk tepki - hedef belirleme için algısal ve değerlendirme süreçleri - duygusal kabul ve direnç - başa çıkma tepkileri - benimseme kararı olmak üzere beş aşamadan oluştuğu gösterilmiştir. Deneme veya benimseme, direnci aşma, direnme ve kararsızlık olarak dört farklı karar ele alınmıştır. Hedef çabası sürecinin, hedef çabası için araçların değerlendirilmesi ve seçimi - eylem planlaması - hedef arayışının başlatılması - hedef arayışının kontrolü - gerçek benimseme veya değil olmak üzere beş aşamadan oluştuğu gösterilmiştir.

Tüketici direnci ile ilgili WoS'de yayınlanan çalışmalardan en çok atıf alanlar sırasıyla aşağıda verilmiştir.

Claudy vd. (2015) çalışmaları birinci sıradadır. Çalışmada tüketicilerin inovasyonu kabul etme kararlarında hem kabul etme nedenleri hem de kabul etmeye karşı olma sebeplerinin göreceli etkisi incelenmiştir. İnceleme için yeni bir tüketici davranış modeli olan davranışsal akıl yürütme teorisi kullanılmıştır. Yapılan deneysel çalışmada biri ürün diğeri hizmet inovasyonu kullanılmış ve davranışsal akıl yürütme teorisinin inovasyonu kabul etmede zihinsel işlenmesini modelleme için uygun olduğu tespit edilmiştir.

Kleijnen vd. (2009) çalışmaları ikinci sıradadır. Çalışmada tüketici direncinin bileşenleri olan reddetme, erteleme, karşıtlık ve gerekli değişim derecesi ile tüketicinin önceki inanç yapısıyla ilgili çatışmaları açıklayan kavramsal bir çerçeve sunulmuştur. Kavramsal çerçeve için bir taraftan literatür incelenmiş, diğer taraftan da odak grup görüşmeleri yapılmıştır. Sonuç olarak tüketici direncine ilişkin bir model formüle edilmiştir.

Mani ve Chouk (2018) çalışmaları üçüncü sıradadır. Çalışmalarında bir yenilik olarak akıllı hizmetlere karşı dirence sebep olan engelleri, işlevsel, psikolojik ve bireysel engeller olarak birleştiren bütünleştirici bir çerçevede değerlendirmişler ve bir yandan teknolojik kırılganlık engelleri ve bireysel engeller, diğer yandan da tüketicilerin akıllı hizmetlere karşı direnci arasında bir arabulucu olarak nesnelerin internetine yönelik şüpheliğin oynadığı rolü incelemişlerdir. Ram ve Sheth'in (1989) teorik çerçevesini dijital teknolojilerin gelişimine uyarlayarak teknolojik kırılganlık engelleri, direncin ideolojik yönünü dikkate alarak ideolojik engelleri ve eğilimsel değişkenleri dikkate alarak bireysel engelleri mevcut literatüre kazandırarak zenginleştirmişlerdir. Teknoloji kırılganlığı engelleri ile tüketici direncinin gelişimi arasındaki ilişkiyi anlamada nesnelerin internetine karşı şüpheliğin kritik rolüne dair kanıtlar tespit edilmiştir. Bu sebeplede tüketicinin teknolojik kırılganlık algısının önce nesnelerin internetine karşı şüpheliği artırdığı ardından da akıllı hizmetlere karşı dirence yol açtığı belirtilmiştir. Sonuçlara göre tüketicinin inovasyona karşı direncinin bireysel engellerden kaynaklanabileceği ve bu nedenle, eylemsizlik, tüketicinin akıllı hizmetlere direncini hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkileyen bir engel olarak belirtilmiştir. Direncin kadınlar üzerinde etkisinin daha çok olduğu da bir diğer bulgu olarak verilmiştir.

Penaloza ve Price (1993) çalışmaları dört ve beşinci sırada listelenmiştir. Aynı çalışma WoS'da iki ayrı kategoride değerlendirildiği için listeye iki farklı sıra ile girmiştir. Çalışmalarında Poster'in 1992'de sunumunu yaptığı tüketici faaliyeti ve direnci fikrini ele aldığı konuyu detaylı olarak kavramsallaştırmışlardır. Birinci dünya ülkesinde tüketici direncinin nasıl görüldüğüne dair bir resim çizmeye çalışılmış ve tasvir edilen resmin tüketim ile tüketime karşı direnç arasındaki sınırların geçirgen olmasından kaynaklı istikrarsız olduğu belirtilmiştir. Çalışmanın temelinde ilk olarak tüketici direncinin birçok şekli üzerinde durulmuştur. Bu şekiller tüketici direncini dört boyut olarak göstermektedir. Boyutlar, örgütsel, hedef, direniş taktikleri ve tüketicinin pazarlama kurumları ve temsilcileriyle olan ilişkisinin önemi olarak belirtilmiştir. İkinci olarak, tüketiciler postmodern yaşamları bağlamında ele alınarak tüketici direnciyle ilgili konu ana hatlarıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Tüketici direnci konusunun tüketim ve üretimin birleşmesiyle beraber daha da karmaşık hale geldiği belirtilmiştir. Şöyle ki, tüketicilerin giderek daha fazla pazarlama görevi üstlenmesi pazarlamacıların da geleneksel olarak tüketicilerin alanında olan şeyleri üstlenmesi gibi. Tüketici direncinin sadece piyasanın dışından ve aleyhine bir konumdan kaynaklanmadığı, aynı zamanda piyasa mantığının içinde bulunduğundan ve tüketicilerin ürün kullanımlarıyla direncin bağlantısından bahsedilmiştir.

Kushwah vd. (2019) çalışmaları altıncı sıradadır. Çalışmalarında inovasyon direnç teorisini kullanarak Hindistanlı tüketicilerin organik gıda tüketmeye karşı dirençlerinin altında yatan nedenleri araştırmışlardır. Ayrıca, farklı tüketici engelleri ve satın alma niyetleri, etik tüketim niyetleri ve seçim davranışı arasındaki bağlantıyı farklı satın alma katılımı ve çevresel kaygı düzeylerinde incelemişlerdir. Sonuç olarak, değer engelinin satın alma niyetleri ve etik tüketim niyetleriyle aralarında negatif bir ilişki; etik tüketim ve satın alma niyetinin seçim davranışı üzerinde doğrudan bir etkisi; aynı zamanda etik tüketim niyeti ile seçim davranışı arasındaki ilişkide ise satın alma niyeti tarafından aracılık etkisi tespit edilmiştir. Fakat, satın alma katılım düzeyi ve çevresel kaygılarla ilişkili olarak farklılık bulunmamıştır.

Eisingerich vd. (2011) çalışmaları yedinci sıradadır. Çalışmalarında hizmet kalitesi yöneliminin, müşteri yöneliminin ve Kurumsal Sosyal Sorumluluğun tüketicilerin olumsuz bilgilere karşı direnci üzerindeki göreceli etkisini ve bu yönelimlerin her birinin çeşitli olumsuz bilgi türlerine karşı bir koruma sağlayıp sağlamadığı ve sağlıyorsa nasıl sağladığı incelenmiştir. Sonuçlar müşterinin uzmanlığı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluğun daha az, hizmet kalitesi yöneliminin ise daha etkili hale geldiğini ve olumsuz bilgiler karşısında müşteri kaybını azaltmada daha etkili olduğunu göstermiştir.

Laukkanen vd. (2008) çalışmaları sekizinci sıradadır. Çalışmalarında internet bankacılığını benimsemeyenleri yeniliği kullanma niyetlerine göre üç gruba (reddedenler, karşı çıkanlar, erteleyenler) ayırarak, yenilik direncinin anlaşılmasını, direncin bu müşteri gruplarında nasıl farklılaştığını belirlemeye çalışmışlardır. Tüketicilerin yeniliklere karşı direncinin çok boyutlu bir kavram olduğu anlaşılmıştır. İncelenen gruplar arasında önemli farklılıklar belirlenmiştir. Reddedenlerin direnci, karşı çıkanların direncinden çok daha yoğun ve çeşitli, erteleyenlerin ise yalnızca hafif bir direnç gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca psikolojik engeller, kullanım kolaylığı ve değerden daha yüksek direnç belirleyicileri olarak bulunmuştur. Ayrıca sonuçlar banka müşterilerinin internet bankacılığına yönelik risk algılarında öz yeterlilik rolünü vurgulamaktadır.

Cherrier vd. (2011) çalışmaları dokuzuncu sıradadır. Çalışmalarında kasıtlı tüketim yapmama ve sürdürülebilirlik üzerine tüketim karşıtlığı veya tüketici direncinden hangisi veya her ikisinde konuyu nasıl daha iyi açıkladığını incelemişlerdir. Sürdürülebilirlik için tüketim yapmama uygulamaları için iki tema belirlenmiş; ben ve onlar (dikkatsiz tüketiciler) ve sıradan uygulamalardaki nesnel/öznel diyalektik. Yapılan analizlerde direncin bilgi verenin kimliğini geliştirmeye yardımcı olduğu, bu sebeple direnç odakta olsa bile tüketim karşıtı davranışlar tespit edilmiştir. Diğer taraftan sıradan ve öznel tüketim karşıtı eylemlerin bile çevre koruma ve dikkatsiz tüketicilerin egemenliğine karşı direnç gibi genel hedeflere katkıda bulunabileceği görülmüştür. Çalışmada uygulamada hem tüketim karşıtlığı hem de tüketici direnci kavramlarının kesişen noktaları bulunduğu; her iki bakış açısının aynı anda uygulanmasında daha geniş bir anlayışa ulaşıldığı görülmüştür. Sonuç olarak, tüketim karşıtlığının ve tüketici direncinin, tüketimin reddedildiği ve/veya yapılmadığı çok sayıda eylemde birbirlerini tamamladıkları görülmüştür.

Rumbo (2002) çalışması onuncu sıradadır. Reklamcılık ve tüketici kültürünün yaygın etkisi, artan hız, parçalanma ve öznenin merkezden uzaklaştırılmasıyla belirlenen postmodern bir durumla ilişkili olarak incelenmiştir. Bu durum, tüketicinin çoğunlukla aşırı reklam karmaşasını filtreleyerek kendi ruhsal alanını koruyan reklamlardan kaçınma stratejileri geliştirmeye teşvik eder. Çalışma reklam karşıtı dergi olan Adbusters'ın değerlendirilmesini de, tüketiciliğe meydan okumanın doğasında var olan engelleri ve reklamın kültürel alanlar üzerindeki kontrolü göz önüne alındığında tüketiciliğe direnmenin zorluğunu göstermiştir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amaç ve Kısıtları

Zaman içerisinde gelişen teknoloji, değişen tüketici zevk ve tercihleri piyasaya sürülen mal ve hizmetlerin çeşitlenmesine ve yeni ürünlerin çıkmasına zemin oluşturmuş ve tüketicilerin davranışları firmalar ve ürünler için ciddi öneme sahip hale gelmeye başlamıştır. Piyasaya sürülen özellikle yeni mal ve hizmetler için tüketiciler bazı durumlarda satın alma, erteleme veya satın alma sonrasında eleştirel olarak konuyu gündeme taşımak isteyebilmekte ve bu noktada bir direniş sergileyebilmektedir. Firmaların bu konuda tüketicinin sergilediği bu davranışı anlayabilmesi oldukça önem arz eder denilebilir. Eğer tüketicinin direncinin nedenleri anlaşılabilir ise firmaların ürünlerinin pazarda

tutunabilmesinden hayat eğrilerinin süresine kadar bir çok konuda etkilenebilecekleri bir gerçektir. Bu çalışmanın amacı, literatürün WoS üzerinden taranarak, tüketici direncinin incelenmesi ve elde edilen yayınlara ilişkin analizlerinin sunulması, konuya dikkat çekilerek öneminin anlaşılmasının sağlanması ve bir taraftan firmalara diğer taraftan araştırmacılara yol gösterici bilgilere ulaşılmasıdır.

Çalışmanın kısıtları değerlendirildiğinde, yayınlara ilgili veriler WoS üzerinden alınmıştır. Daha farklı veri tabanlarında olan yayınlar analiz sınırları dışarısında bırakılmıştır. Yine aynı zamanda spesifik verilere ulaşmak adına yayın adında tüketici direnci ibaresi olan çalışmalara yer verilmiştir.

3.2. Verinin Elde Edilmesi ve Analizi

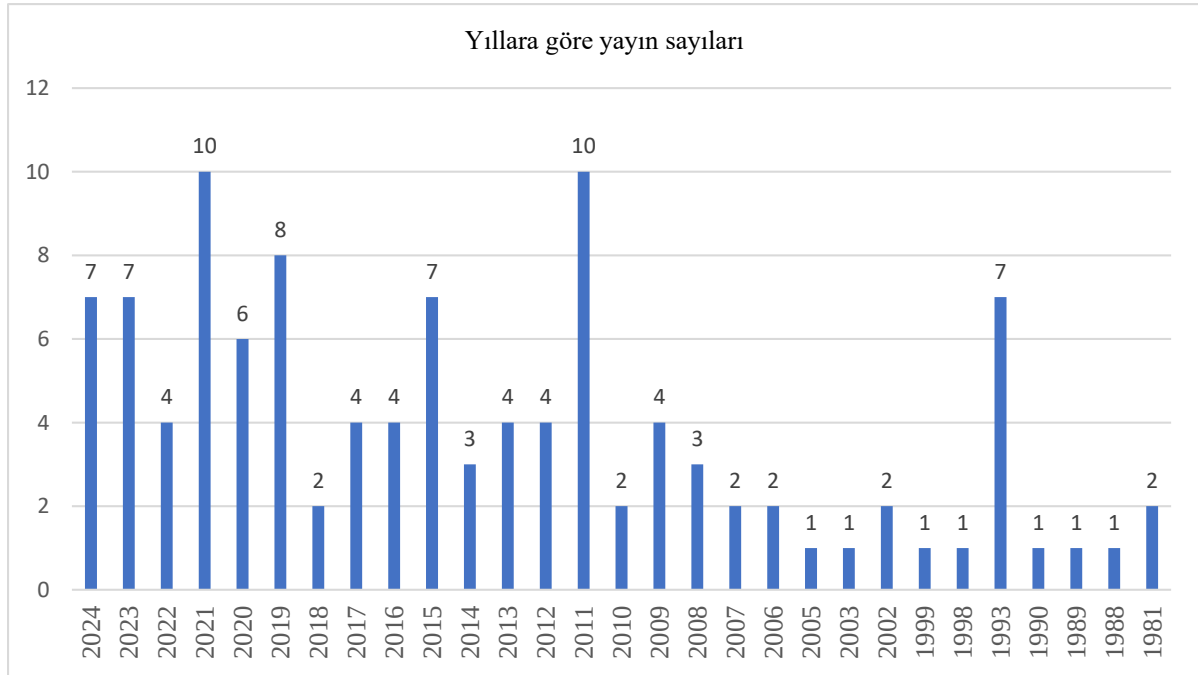
Bu incelemede ilgili çalışmaları aramak amacıyla iyi bilinen, güvenilir olduğu kabul edilen veritabanı olarak WoS kullanılmıştır. Tüketici direnci ile ilgili yayınlara WoS üzerinden 16/12/2024 tarihinde yayınların başlığında “consumer resistance” ibaresi olan çalışmaların listelenmesi yapılmıştır. Bu çerçevede elde edilen tüm yayınlara ilişkin WoS’un analiz değerlendirmeleri dikkate alınarak bilgiler incelenmiştir.

4. Bulgular

Tüketici direncinin incelendiği çalışmaların yıllara göre sayı ve yüzde oranları Tablo 1’de, grafik gösterimi Şekil 1’de verilmiştir. Konuyla ilgili toplamda 111 yayın ve konuya ilişkin ilk yayının 1981 yılında iki çalışma olarak yapıldığı tespit edilmiştir. 10’ar çalışma ile en çok yayın yapılan yılların 2011 ve 2021 olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Yıllara göre yayın sayıları ve oranları

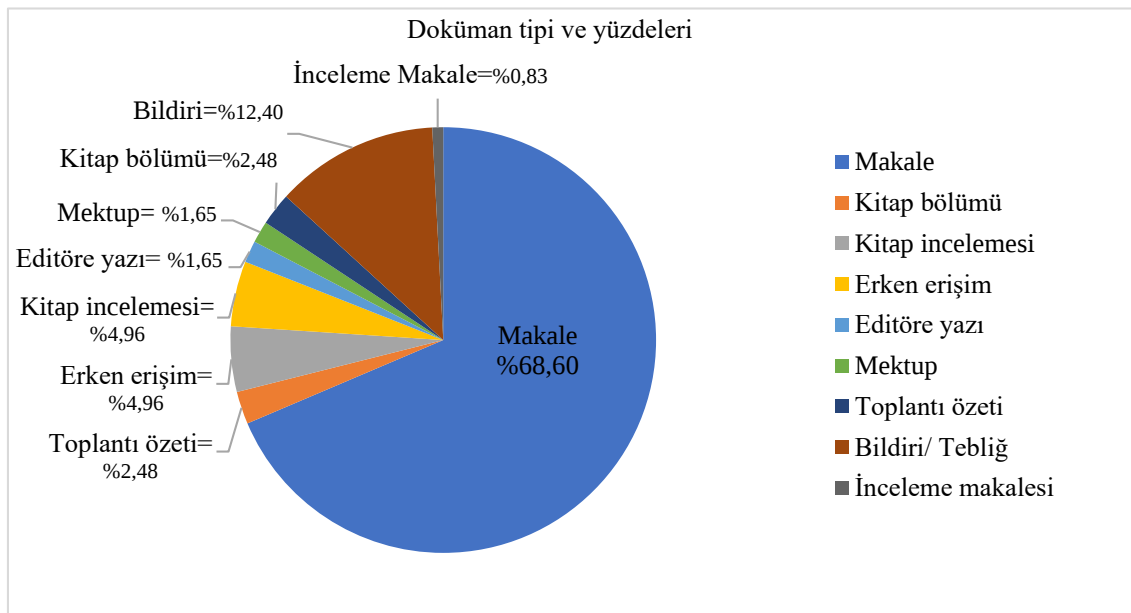
Yıllar	Yayın sayısı	Oran (%)	Yıllar	Yayın sayısı	Oran (%)
2024	7	6,306	2009	4	3,604
2023	7	6,306	2008	3	2,703
2022	4	3,604	2007	2	1,802
2021	10	9,009	2006	2	1,802
2020	6	5,405	2005	1	0,901
2019	8	7,207	2003	1	0,901
2018	2	1,802	2002	2	1,802
2017	4	3,604	1999	1	0,901
2016	4	3,604	1998	1	0,901
2015	7	6,306	1993	7	6,306
2014	3	2,703	1990	1	0,901
2013	4	3,604	1989	1	0,901
2012	4	3,604	1988	1	0,901
2011	10	9,009	1981	2	1,802
2010	2	1,802	Toplam	111	100

Şekil 1: Yıllara göre yayın sayıları

Yapılan çalışmaların doküman tipleri sayı ve yüzdelere olarak Tablo 2’de, grafiksel gösterimi Şekil 2’de verilmiştir. En çok yayının 83 yayın ile makale olduğu görülmektedir. Yayınlarından 10 tanesi birden fazla doküman tipi ile listelenmiş olduğundan Tablo 2’de verilmiş olan toplam sayı bu sebepten dolayı fazla görülmektedir.

Tablo 2: Doküman tipi, sayıları ve yüzdeleri

Doküman tipi	Sayısı-%’leri	Doküman tipi	Sayısı-%’leri
Makale	83 – 68,60	Mektup	2 -1,65
Kitap bölümü	3 – 2,48	Toplantı özeti	3 -2,48
Kitap incelemesi	6 – 4,96	Bildiri/ Tebliğ	15 – 12,40
Erken erişim	6 – 4,96	İnceleme makalesi	1 – 0,83
Editöre yazı	2 -1,65		

Şekil 2: Doküman tipi ve yüzdeleri

Yapılan yayınların atıf sayıları Tablo 3'te verilmiştir. En yüksek atıf alan yayının 352 atıf aldığı görülmektedir.

Tablo 3: İlk 10 çalışmanın toplam ve son 5 yıla ait atıf sayıları

Yayın adı (Yazar/lar – Yayın yılı)	Toplam Atıf sayısı	Son beş yıla ait atıf verileri				
		2024	2023	2022	2021	2020
1- Consumer resistance to innovation - a behavioral reasoning perspective [Claudy, M. C., Garcia, R. & Driscoll, A. O. (2015)]	352	77	71	57	53	34
2- An exploration of consumer resistance to innovation and its antecedents [Kleijnen, M., Lee, N. & Wetzels, M. (2009)]	315	26	35	39	39	35
3- Consumer resistance to innovation in services: Challenges and barriers in the internet of things era [Mani, Z. & Chouk, I. (2018)]	193	50	36	50	28	19
4- Consumer resistance - a conceptual overview [Penaloza, L. & Price, L. L. (1993)]	172	3	4	8	6	9
5- Consumer resistance - a conceptual overview (20th annual conf of the assoc for consumer research) ³ [Penaloza, L. & Price, L. L. (1993)]	172	3	4	8	6	9
6- Understanding consumer resistance to the consumption of organic food. A study of ethical consumption, purchasing, and choice behaviour [Kushwah, S., Dhir, A. & Sagar, M. (2019)]	165	36	33	40	38	15
7- Doing good and doing better despite negative information?: The role of corporate social responsibility in consumer resistance to negative information [Eisingerich, A. B., Rubera, G., Seifert, M. & Bhardwaj, G. (2011)]	164	17	25	18	21	21
8- Consumer resistance to internet banking: postponers, opponents and rejectors [Laukkanen, P., Sinkkonen, S. & Laukkanen, T. (2008)]	155	14	21	20	22	11
9- Intentional non-consumption for sustainability Consumer resistance and/or anti-consumption? [Cherrier, H., Black, I.R. & Lee, M. (2011)]	146	12	5	12	13	18
10- Consumer resistance in a world of advertising clutter:: The case of Adbusters [Rumbo, J. D. (2002)]	134	4	6	1	6	6

Konuya ilişkin yayın yapan yazarlar incelendiğinde; en çok yayın yapan yazarın 4 yayın ile Mazhar Abbas olduğu görülmüştür. Ardından K.H. Lee 3 yayın ile ikinci sıradadır. Annuar, Ashraf, Bagozzi, Cherrier, Dhir, Garcia, Herrmann, Laukkanen, M. Lee, Lindenmeier, Malik, Mikkonen, Mou, Penaloza, Pollay, Price, Ram, Roux, Scaraboto ve Sun tarafından 2'şer yayın, diğer yayınların ise farklı yazarlar tarafından yapıldığı görülmüştür.

Yapılan yayınların hangi ülkelere ait olduğu bilgisi Tablo 4'te verilmiştir. Ülkelerin yayın sayı sıralamaları değerlendirildiğinde, en çok yayının 30 yayın ile ABD'de yapıldığı görülmüştür. ABD'yi 10 yayın ile Fransa, 9'ar yayın ile İngiltere, Finlandiya ve Çin'in izlediği tespit edilmiştir. Türkiye'nin bu konuda tüm yayınlar içerisinde yerinin nerede olduğu tespit edilmek amaçlı bakıldığında listede 2 yayın ile yerini aldığı görülmüştür.

³ Bu çalışmanın WOS'ta iki ayrı kategoride değerlendirilme nedeniyle listede iki ayrı satır olarak verilmiştir.

Tablo 4: Ülkelere göre yayın sayıları

Ülke adı	Yayın sayıları
Amerika Birleşik Devletleri	30
Fransa	10
İngiltere	9
Finlandiya	9
Çin	9
Almanya	7
Kanada	6
İskoçya	6
Avustralya	5
Pakistan	5
....	
Türkiye	2

5. Sonuç ve Öneriler

Genel anlamda direnç kavramı, dayanma, karşı koyma gücü, dayanırlık ve mukavemet olarak tanımlanırken; aynı zamanda değişmeden, katlanarak ve teslim olmadan pasif anlamda; mücadele veya isyan etme ile ise aktif anlamda muhalefet etme fikirlerini kapsamaktadır.

Tüketici direnci ise tüketicinin bir yeniliğe ve değişime karşılık; erteleme, reddetme ve karşıt olma şeklinde tezahür eden davranışlarıdır. Tüketici yeni ürünün muhtemel oluşabilecek riskini düşünerek, ekonomik nedenleri de göz önünde bulundurarak erteleme davranışı içine girebilir. Ekonomik risk ve tüketicinin halihazırdaki kullanım alışkanlıkları ile ters düştüğü zaman yeni ürünü reddedebilmektedir. Tüketicinin alışkanlıkları, durumsal faktörler ve bilişsel tarzları gibi sebeplerle yeniliğe karşılık sergilediği aktif davranışları karşıtlık olarak görülür (Ram & Sheth, 1989; Szmigin & Foxall, 1998; Bagozzi & Lee, 2005; Kleijnen vd. 2009; Talke & Heidenreich, 2014).

Tüketici direnci yeniliklerin kabul edilmesinde tüketicinin benimsemesini engelleme veya geciktirmesine neden olma davranışlarını yönlendirerek yeniliğin başarısında önemli ölçüde rol oynar. İşletmelerin tüketici direncini aşamadıkları durumlarda yeni ürünün benimsenme süreci zaman alırken diğer taraftan başarısız olma ihtimali de artar (Cornescu & Adam, 2013).

Tüketicinin direncinde sürecin anlaşılması, yeni ürünlerin tasarlanması, geliştirilmesi, direnci oluşturan arka plan sebeplerin incelenmesi, iyi analiz edilmesi ve pazarda başarının artırılması noktasında destek olurken, ilave olarak, tüketiciden gelen eleştirilere ve sebeplere karşı daha iyi stratejiler geliştirilmesi yeni ürün başarısızlığını azaltabilecektir (Ram, 1987; Cornescu & Adam, 2013). İşletmeler tüketicilerin kararlarını doğrudan değiştirememekle birlikte, dirence sebep olan faktörleri belirleyerek, bu faktörler üzerinden değişikliğe gidebilme ve kendi lehlerine çevirebilme için gerekli taktikleri uygulayabilirler (Cornescu & Adam, 2013). Eğer tüketiciler yeniliği top yekün olarak reddediyorlarsa, işletmeler bu durumda yeniliği tüketicinin istediği şekle uygun olarak değiştirerek veya düzenleyerek pazara tekrar sunabilirler (Szmigin ve Foxall, 1998).

Çalışmada WoS veri tabanı üzerinden, başlığında tüketici direnci kavramının bulunduğu 111 yayın tespit edilmiş ve ilk yayının 1981 yılında 2 çalışma ile literatüre katkı sağladığı görülmüştür. En çok yayının 2011 ve 2021 yıllarında 10 çalışma ile gerçekleştiği; en çok yayının makale olarak yapıldığı; Mazhar Abbas'ın 4 yayın ile en çok yayın yapan yazar olduğu; 30 yayının ABD'de yapıldığı ve Türkiye'den yapılan yayın sayısının ise 2 olduğu görülmüştür.

Tüketici direncinin işletmelerin piyasaya sürdükleri ürünlerin kabul edilmesi ve satın alınmasında önemli olduğu görülmektedir. Bu sebeple mevcut çalışma ile tüketici direnci üzerine yapılmış olan yayınlar geniş bir bakış açısıyla değerlendirilerek tüketici direncinin anlaşılabilmesi adına bir taraftan araştırmacılar diğer taraftan işletmeler için verilen değerlendirmeler ile birlikte katkı sağlanmaya çalışılmıştır. İşletmelerin pazara yeni ürün sürmeyi planladıkları süreçte tüketici tarafından sergilenen dirence ilişkin bilgi sahibi olmaları, ürünlerinin pazarda tutunmasını kolaylaştırarak ürünün benimsenmesine katkı sağlayabilecektir. Çalışma WoS veri tabanı üzerinden alınan yayınlar ile

yapılmıştır. Gelecek çalışmalar için farklı veri tabanlarından elde edilen bilgiler üzerinden inceleme yapılabilir. Ayrıca, veriler elde edilirken yayınların başlığında aranan “tüketici direnci” ifadesi, yayınların anahtar kelimelerinde veya özetlerinde de olacak şekilde sorgulatılarak da incelemeler yapılabilir.

Kaynakça

- Amos, C., Spears, N. & Pentina, I. (2016). Rhetorical analysis of resistance to environmentalism as enactment of morality play between social and ecological well-being. *The Journal of Consumer Affairs*, 224-259. <https://doi.org/10.1111/joca.12081>
- Bagozzi, R. P. & Lee, K-H. (1999). Consumer resistance to, and acceptance of, innovations. *Advances in Consumer Research*, 26, 218-225.
- Bagozzi, R. P. & Lee, K-H. (2005). How can marketers overcome consumer resistance to innovations?, *Journal of Global Academy of Marketing Science*, 15(3), 211-231. <https://doi.org/10.1080/12297119.2005.9707500>
- Bakhit, W. (2014). Consumers' resistance to eco-innovations. *Proceedings of the 2014 International Conference on Economics, Management and Development (EMD 2014)*, Interlaken, Switzerland February 22-24, 2014. 162-166.
- Bertini, M., Buehler, S. & Halbheer, D. (2018). Consumer resistance. *Economics Working Paper Series 1804*. University of St. Gallen, School of Economics and Political Science. <http://www.seps.unisg.ch>
- Casidy, R., Claudy, M., Heidenreich, S. & Camurdan, E. (2021). The role of brand in overcoming consumer resistance to autonomous vehicles. *Psychology and Marketing*, 1-21. <https://doi.org/10.1002/mar.21496>
- Chang, Y. & Zhang, T. (2019). The effects of product consistency and consumer resistance to innovation on green product diffusion in China. *Sustainability*, 11, 2702, 1-14. <https://doi.org/10.3390/su11092702>
- Cherrier, H., Black, I.R. & Lee, M. (2011). Intentional non-consumption for sustainability: Consumer resistance and/or anti-consumption?. *European Journal of Marketing*, 45(11/12), 1757-1767. <https://doi.org/10.1108/03090561111167397>
- Claudy, M. C., Garcia, R. & O'Driscoll, A. (2015). Consumer resistance to innovation-a behavioral reasoning perspective. *J. of the Acad. Mark. Sci.*, 43, 528 544. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0399-0>
- Close, A. G. & Zinkhan, G. M. (2009). Market-resistance and Valentine's Day events. *Journal of Business Research*, 62, 200 – 207. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.027>
- Cornescu, V. & Adam, C.R. (2013). The consumer resistance behavior towards innovation. *Procedia Economics and Finance*, 6, 457-465. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00163-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00163-9)
- Eisingerich, A. B., Rubera, G., Seifert, M. & Bhardwaj, G. (2011). Doing good and doing better despite negative information?: The role of corporate social responsibility in consumer resistance to negative information. *Journal of Service Research*, 14(1), 60-75. <https://doi.org/10.1177/1094670510389164>
- Ellen, P. S., Bearden, W. O. & Sharma, S. (1991). Resistance to technological innovations: An examination of the role of self-Efficacy and performance satisfaction. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 19(4), 297-307.
- Erdoğan, G. (2023). Fonksiyonel, psikolojik ve duygusal engeller ve mobil market alışverişi hizmetlerinin kullanımının inovasyon direnç teorisi çerçevesinde incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(3), 792–810. <https://doi.org/10.17153/oguibf.1300989>
- Eriksson, N. Gökhan, A. & Stenius, M. (2021). A qualitative study of consumer resistance to mobile payments for in-store purchase, *Procedia Computer Science*, 181, 634-641.
- Fournier, S. (1998). Consumer resistance: Societal motivations, consumer manifestations, and implications in the marketing domain. *Advances in Consumer Research*, 25, 88-90.
- Francioni, B., Cicco, R., Curina, I. & Cioppi, M. (2025). The strength of stance: The impact of brand activism on resistance to negative information, purchasing, and premium paying intents across

- different types of failures. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 82. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2024.104102>
- Fransen, M. L., Verlegh, P., W., J., Kirmani, A. & Smit, E., G. (2015). A typology of consumer strategies for resisting advertising, and a review of mechanisms for countering them. *International Journal of Advertising*, 34(1), 6-16. <https://doi.org/10.1080/02650487.2014.995284>
- Funches, V., Markley, M. & Davis, L. (2009). Reprisal, retribution and requital: Investigating customer retaliation. *Journal of Business Research*, 62, 231-238. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.030>
- Gonzalez-Arcos, C., Joubert, A.M., Scaraboto, D., Guesalaga, R. & Sandberg, J. (2021). How do i carry all this now? Understanding consumer resistance to sustainability interventions. *Journal of Marketing*, 85(3), 44-61. <https://doi.org/10.1177/0022242921992052>
- Harich, J. (2010). Change resistance as the crux of the environmental sustainability problem. *System Dynamics Review*, 26 (1), 35–72. <https://doi.org/10.1002/sdr.431>
- Heidenreich, S. & Kraemer, T. (2015). Passive innovation resistance: The curse of innovation? Investigating consequences for innovative consumer behavior. *Journal of Economic Psychology*, 51, 134–151. <https://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2015.09.003>
- Hollander, J. A. & Einwohner, R. L. (2004). Conceptualizing resistance. *Sociological Forum*, 19(4), 533-554. <https://doi.org/10.1007/s11206-004-0694-5>
- Hussain, S. T., Lei, S., Akram, T., Haider, M., J., Hussain, S., H. & Ali, M. (2018). Kurt Lewin's change model: A critical review of the role of leadership and employee involvement in organizational change. *Journal of Innovation and Knowledge*, 3, 123-127. <https://doi.org/10.1016/j.jil<.2016.07.002>
- İzberk Bilgin, E. (2008). When Starbucks meets Turkish coffee: Cultural imperialism and islamism as 'other' discourses of consumer resistance. *Advances in Consumer Research*, 35, 808-809.
- Kemmou, S. & Aomari, A. (2018). Consumer resistance: An exploration of the Moroccan case. *Journal of Marketing Research and Case Studies*, 2018, <https://doi.org/10.5171/2018.119678>
- Kleijnen, M., Lee, N. & Wetzels, M. (2009). An exploration of consumer resistance to innovation and its antecedents. *Journal of Economic Psychology*, 30, 344–357.
- Kuisma, T., Laukkanen, T. & Hiltunen, M. (2007). Mapping the reasons for resistance to Internet banking: A means-end approach. *International Journal of Information Management*, 27, 75-85. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2006.08.006>
- Kushwah, S., Dhir, A. & Sagar, M. (2019). Understanding consumer resistance to the consumption of organic food. A study of ethical consumption, purchasing, and choice behaviour. *Food Quality and Preference*, 77, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2019.04.003>
- Laukkanen, T., Sinkkonen, S., Kivijarvi, M. & Laukkanen, P. (2007). Innovation resistance among mature consumers. *Journal of Consumer Marketing*, 24(7), 419–427. <https://doi.org/10.1108/07363760710834834>
- Laukkanen, P., Sinkkonen, S. & Laukkanen, T. (2008). Consumer resistance to internet banking: Postponers, opponents and rejectors. *The International Journal of Bank Marketing*, 26(6), 440-455. <https://doi.org/10.1108/02652320810902451>
- Leipämaa-Leskinen, H. (2021). Practicing mundane consumer resistance in the REKO local food system. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 24(3), 341-357. <https://doi.org/10.1108/QMR-06-2020-0073>
- Mani, Z. & Chouk, I. (2018). Consumer resistance to innovation in services: Challenges and barriers in the internet of things era. *J Prod Innov Manag*, 35(5), 780-807. <https://doi.org/10.1111/jpim.12463>

- Mohtar, S.B. & Abbas, M. (2015). A conceptual investigation of consumer resistance to innovations. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 23(2), 339-346. <https://doi.org/10.5829/idosi.mejsr.2015.23.02.22123>
- Penaloza, L. & Price, L. L. (1993). Consumer resistance: A conceptual overview. *Advances in Consumer Research*, 20, 123-128.
- Poster, M. (1992). The question of agency: Michel de Certeau and the history of consumerism. *Diacritics*, 22(2) 94-107.
- Ram, S. (1987). A model of innovation resistance. *Advances in Consumer Research*, 14(1), 208-212.
- Ram, S. & Sheth, J. N. (1989). Consumer resistance to innovations: The marketing problem and its solutions. *Journal of Consumer Marketing*, 6(2), 5-14.
- Roux, D. (2007). Consumer resistance: proposal for an integrative framework. *Recherche et Applications en Marketing*, 22, 59-79.
- Roux, A., Thebault, M. & Stenger, T. (2014). Une analyse descriptive de la diversite et de la frequence des comportements de resistance du consommateur. *International Marketing Trends Conference at Venice, Italy*, 13.
- Rumbo, J. D. (2002). Consumer resistance in a world of advertising clutter: The case of adbusters. *Psychology & Marketing*, 9(2). 127-148.
- Sheth, J.N. (1981). Psychology of innovation resistance: The less developed concept (LDC) in diffusion research. *Research in Marketing*, 4, 273-282.
- Szmigin, I. & Foxall, G. (1998). Three forms of innovation resistance: the case of retail payment methods. *Technovation*, 18(6/7), 459-468.
- Talke, K. & Heidenreich, S. (2014). How to overcome pro-change bias: Incorporating passive and active innovation resistance in innovation decision models. *Journal of Product Innovation Management*, 31(5), 894-907. <https://doi.org/10.1111/jpim.12130>
- Talwar, S., Talwar, M., Kaur, P. & Dhir, A. (2020). Consumers' resistance to digital innovations: A systematic review and framework development. *Australasian Marketing Journal*, 28, 286-299. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2020.06.014>
- Talwar, M., Corazza, L., Bodhi, R. & Malibari, A. (2024). Why do consumers resist digital innovations? An innovation resistance theory perspective. *International Journal of Emerging Markets*, 198(11), 4327-4342. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2022-0529>
- Tsiotsou, R., H., Hatzithomas, L. & Wetzels, M. (2024). Display advertising: the role of context and advertising appeals from a resistance perspective. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 18(2), 198-219. <https://doi.org/10.1108/JRIM-09-2022-0302>
- Türk Dil Kurumu Sözlükleri. (2022). <https://sozluk.gov.tr> (Erişim tarihi: 16.03.2025).
- Yener, D. & Taşçıoğlu, M. (2020). Algılanan risk ve yenilikçiliğin tüketici direnci üzerindeki etkisi: Ebeveynlerin organik gıdalara karşı tutumları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(2), 429-441. <http://dx.doi.org/10.17130/ijmeb.756949>
- Yıldız, S., Y. & Demir, D. (2021). *Kozmetik ürünler ve yeniliğe direnç bariyerleri*. 25. Pazarlama Kongresi, 30/06-02/07/2021. <http://www.pazarlama.org.tr/ppadpk-2021/index.php>

HUMAN CAPITAL APPROACH: HISTORICAL DEVELOPMENT AND MODERN APPROACHES¹

İbrahim Ethem AKYILDIZ²

Abstract

Although the concept of human capital was formally developed in the 20th century, its origins date back centuries. Human capital refers to individuals' productive capacity and their role as income-generating agents. Introduced into professional use in the 1960s, the concept extends the principles of capital theory to the human elements of production. During this period, prominent economists laid the foundations of human capital theory, establishing it as a central component of economic analysis. Human capital is crucial in modern growth theories, contributing significantly to economic development. This study examines human capital theories and conceptual definitions proposed by leading economists and provides a detailed analysis of selected human capital approaches. In this context, it emphasizes the importance of education and the development of labor force skills in economic growth. The findings demonstrate that human capital theories will continue to evolve, further enhancing their economic contributions over time.

Keywords: Human Capital, Human Capital Approaches, Economic Growth

Jel Codes: E24, J24, O4

BEŞERİ SERMAYE YAKLAŞIMI: TARİHSEL GELİŞİM VE MODERN YAKLAŞIMLAR

Özet

Beşeri sermaye kavramı 20. yüzyılda teorik olarak geliştirilmiş olmakla birlikte, kökenleri yüzyıllar öncesine dayanmaktadır. Beşeri sermaye, bireylerin üretken kapasitesini ve gelir yaratma süreçlerindeki rollerini ifade eder. 1960'lı yıllarda akademik ve mesleki kullanıma giren bu kavram, sermaye teorisinin ilkelerini üretim sürecinin insan unsurlarına uyarlamaktadır. Bu dönemde önde gelen iktisatçılar, beşeri sermaye teorisinin temellerini atarak onu ekonomik analizlerin merkezî bir unsuru haline getirmiştir. Günümüzde beşeri sermaye, modern büyüme teorilerinde önemli bir yer tutmakta ve ekonomik kalkınmaya büyük katkılar sağlamaktadır. Bu çalışma, beşeri sermaye teorilerini ve önde gelen iktisatçılar tarafından ortaya konulan kavramsal tanımları inceleyerek seçili beşeri sermaye yaklaşımlarının ayrıntılı bir analizini sunmaktadır. Bu bağlamda, eğitim ve iş gücü becerilerinin geliştirilmesinin ekonomik büyüme üzerindeki önemine vurgu yapılmaktadır. Çalışmanın bulguları, beşeri sermaye teorilerinin zamanla evrilerek ekonomik katkılarını daha da artıracığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Beşeri Sermaye, Beşeri Sermaye Yaklaşımları, Ekonomik Büyüme

¹ Bu çalışma Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim dalında Prof. Dr. M. Ozan BAŞKOL danışmanlığında tarafımdan yazılan “Beyin Göçü ve Beşeri Sermaye İlişkisi: Türkiye Örneği” başlıklı doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

² Araş. Gör. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisat Bölümü, ethemakyildiz@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6850-115X

Makalenin Türü (Article Type): Derleme Makale (Compilation Article)

Makale Geliş Tarihi (Received Date): 26.02.2025

Makale Kabul Tarihi (Accepted Date): 16.04.2025

DOI: 10.56337/sbm.1647692

Atıf (Cite): Akyıldız, İ. E. (2025). Human Capital Approach: Historical Development and Modern Approaches, *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2025(1), 65-84.

Jel Kodları: E24, J24, O4

1. Introduction

Since the early 1960s, human capital has been a central theoretical and empirical focus in economics. Over time, it has become a core subject in neoclassical growth theory (Langelett, 2002, p. 1). The origins of human capital research can be traced back to the late 18th century, though its theoretical and empirical foundations were significantly established in the 1960s. The concept has a longstanding historical background and is rooted in various methodological approaches. Studies in this domain frequently integrate education and its empirical measurements, yielding substantial implications for educators and education policies. The recognition of human capital's importance has grown, particularly following contributions from Nobel Prize-winning economists, further expanding research on the future role of education (Sweetland, 1996, p. 341).

Human capital plays a pivotal role in modern growth theories, as its accumulation substantially contributes to a nation's economic development. Numerous studies have examined the extent to which education influences total economic output. The prevailing consensus suggests that individuals with higher levels of education enjoy better employment prospects, higher earnings, and a greater contribution to overall economic output than those with lower educational attainment. Given the magnitude of this effect, both governments and individuals allocate considerable resources to education. From a macroeconomic perspective, human capital accumulation enhances labor productivity, fosters technological innovation, increases capital returns, and promotes sustainable economic growth, thereby aiding in poverty reduction. At the microeconomic level, education enhances employability and increases an individual's earning potential. Consequently, human capital is regarded as a fundamental determinant of firm productivity and an essential factor in improving individual efficiency and income. In essence, human capital embodies individuals' capacity to transform raw materials and capital into goods and services, thereby boosting overall productivity (Son, 2010, pp. 2-3).

This study provides a comprehensive examination of the significance and historical evolution of the human capital concept while comparing various theoretical perspectives within the field. It draws on primary academic articles and empirical studies as key references. By offering an in-depth evaluation and comparative analysis of classical and modern human capital theories, this study contributes to the literature by systematically bridging historical roots with contemporary approaches—something that is often treated separately in the existing scholarship. Moreover, the paper highlights how evolving human capital theories continue to influence both macroeconomic development and individual economic outcomes. The remainder of the paper is organized as follows: Section 2 explores the historical background of the human capital concept; Section 3 presents and discusses the major theoretical approaches to human capital from leading economists; and the final section offers concluding remarks and discusses the theoretical implications of the findings.

2. Human Capital and Its Historical Background

Human capital refers to the productive capacities of individuals as income-generating agents within the economy. While the concept itself has a longstanding history, its professional application gained prominence in the 1960s. During this period, significant progress was made in extending capital theory to encompass the human elements of production. As capital is generally regarded as a valuable stock that generates current and future income flows, human capital similarly represents the stock of skills and productive knowledge embodied in individuals (Rosen, 1989, p. 136).

Although formal human capital theories were developed in the 20th century, the conceptualization of the idea dates back several centuries. Prominent economists who addressed human capital-related issues include Adam Smith, John Stuart Mill, and Alfred Marshall. Additionally, Irving Fisher played a crucial role in bridging early economic thought with modern human capital methodologies by articulating foundational arguments in this domain (Sweetland, 1996, p. 343). While the notion of human capital is not entirely new, economists have approached the subject from various perspectives, particularly in examining how individuals can be valued as capital. Despite Marshall's scepticism regarding the realism of human capital as a concept, it gained substantial recognition in economic

thought. Economists who conceptualized individuals and their skills as forms of capital include Bagehot, Ernst Engel, Fisher, List, Petty, Roscher, Say, Senior, Smith, Sidgwick, von Thünen and Walras. Two primary methods have historically been employed to determine the value of human capital: the cost-of-production approach and the capitalized earnings procedure. The former estimates the actual costs incurred in "producing" an individual, while the latter calculates the present value of an individual's expected future income flows. These approaches underscore the notion that individuals have been treated as capital and assigned a quantifiable economic value (Kiker, 1966, p. 481).

This section emphasizes key economists who have contributed to the human capital concept, summarizing their core perspectives. Below, the views of Smith, Mill, Marshall, and Fisher on human capital are evaluated.

In 1776, Adam Smith, in introducing *The Wealth of Nations*, emphasized that all wealth is fundamentally rooted in human effort. He articulated this notion as follows: *"The annual labor of every nation is the fund which originally supplies it with all the necessities and conveniences of life which it annually consumes, and which consist either in the immediate produce of that labor, or in what is purchased with that produce from other nations. (Smith, 1977, p. 12) ... The number of useful and productive laborers, it will hereafter appear, is everywhere in proportion to the quantity of capital stock which is employed in setting them to work, and to the particular way in which it is so employed."* (Smith, 1977, pp. 12-13). Smith highlighted two fundamental aspects as the foundation of all productive and efficient human capital frameworks. The first, as stated in the introduction of his work, is the skill, dexterity, and judgment applied in labor. Labor input is not only quantitative but also qualitative, comprising the useful abilities acquired by members of society. The second aspect is that such abilities, gained through education, training, or apprenticeships, always entail a real cost (Smith, 1977, p. 368).

In 1848, John Stuart Mill, in his book *Principles of Political Economy*, argued that human abilities are intrinsically fixed within an individual and, in a strict sense, cannot reasonably be considered as wealth. He expressed this idea as follows: *"A country would hardly be said to be richer, except by metaphor, however precious a possession it might have in the genius, the virtues, or the accomplishments of its inhabitants; unless indeed these were looked upon as marketable articles, by which it could attract the material wealth of other countries, as the Greeks of old, and several modern nations have done."* (Mill, 1926, p. 48). This statement has, at times, been misinterpreted as an attempt to undermine or discredit human capital theory. However, it is crucial to recognize that before adding anything to his definition of wealth, Mill required a market exchange to determine value. This does not imply that Mill disregarded the importance of human abilities or that his views should be dismissed by economists (Sweetland, 1996, pp. 343-344). On the contrary, Mill considered human abilities as economic benefits that lead to wealth—not merely as wealth in themselves, but as crucial contributors to the creation of wealth.

In 1890, Alfred Marshall, in his work *Principles of Economics*, adopted a pluralistic approach to human capital. Following the Smithian tradition, Marshall stated: *"We may define personal wealth so as to include all those energies, faculties, and habits which directly contribute to making people industrially efficient; together with those business connections and associations of any kind, which we have already reckoned as part of wealth in the narrower use of the term."* (Marshall, 1920, p. 48). Marshall broadened the concept of capital, defining it as: *"By Capital is meant all stored-up provision for the production of material goods, and for the attainment of those benefits which are commonly reckoned as part of income. It is the main stock of wealth regarded as an agent of production rather than as a direct source of gratification."* (Marshall, 1920, p. 115). While Marshall largely followed Smith's perspective, he expanded the definition of capital to include personal wealth. Despite aligning with the Smithian tradition, he also acknowledged the role of human abilities in economic discourse, treating them as fundamental components of wealth generation, similar to Mill's concept of economic benefits. However, Marshall's emphasis on market exchange as a prerequisite for determining value led him to empirically reject the inclusion of human capital in the traditional definition of capital (Sweetland, 1996, p. 344). Nonetheless, Marshall also recognized that the most valuable form of capital is investment in human beings (Marshall, 1920, p. 469; Tan, 2014, p. 2).

While J. S. Mill and A. Marshall typically adhered to empirically rigorous and strict definitions of wealth and capital, Irving Fisher (1906) argued that the value of human capital extends beyond its market-determined worth. Additionally, while Fisher encouraged economists to seek practical solutions, he also acknowledged the empirical challenges associated with assessing human abilities (Sweetland, 1996, p. 344). In *The Nature of Income and Capital* (1906), Fisher articulated his human capital approach as follows: *"...Where a sale of the article is scarcely conceivable, an appraisalment is almost out of the question. To estimate the value of the Yellowstone Park is impossible, unless we allow ourselves a range of several hundred per cent. Similar wide limits must be allowed when we try to value free human beings. We can often give a lower limit, but seldom an upper one... It would be wrong, however, to conclude, as some writers have, that because we cannot value them accurately, public parks or freemen cannot be called wealth."* (Fisher, 1906, p. 17). Furthermore, Fisher (1906, p. 51) clearly asserted that wealth, in its most comprehensive definition, encompasses human beings and suggested that human involvement in production processes represents a type of capital.

3. Human Capital Approaches

Since the early 1960s, human capital approaches have emerged as one of the most influential theoretical frameworks in modern economics. In recent years, the growing prominence of the knowledge economy and the well-established link between education and economic growth have further underscored the significance of this concept. In economies where knowledge and intellectual labor play a more substantial role than physical work, education becomes a pivotal driver of national economic development. Human capital theories emphasize education as a fundamental mechanism for both individual financial gains and broader economic progress. The greater the quantity and quality of education individuals receive, the higher the economic returns, ultimately contributing to national prosperity and wealth accumulation (Gillies, 2011, p. 224).

3.1. Gorseline's Approach to Human Capital

One of the earliest 20th-century studies on human capital was conducted by Eugene Gorseline (1932), whose research was considered nearly three decades ahead of its time. His study focused on 185 pairs of male siblings with differing educational backgrounds. To control for variations in intelligence, he administered an IQ test to each pair, examining the impact of education on income levels. Gorseline found that the higher-educated group had an average IQ score of 80.9, while the less-educated group scored 67.5. Furthermore, he reported that the higher-educated group had an average annual income of \$2,015, compared to \$1,500 for the less-educated group (Langelett, 2002, pp. 5-6). His findings emphasized the substantial positive effect of formal education on income levels. He further argued that education reflects an individual's decision to enhance their abilities, contingent on their innate talents and motivation.

3.2. Mincer's Approach to Human Capital

In 1957, Jacob Mincer pioneered the empirical analysis of human capital and earnings distribution through his groundbreaking doctoral dissertation, which later formed the basis for his influential paper, *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*. In this work, Mincer systematically examined the effects of labor market experience and on-the-job training on earnings determination and distribution (Chiswick, 2003, p. 345). In another key study, Mincer (1958) analysed how variations in human capital investment influence income distribution and sought to explain income inequality through differences in human capital accumulation. His model assumed that all individuals enter their professions with equal abilities and opportunities. However, occupations vary in educational requirements, which in turn affect lifetime earnings. Education requires time, and each additional year of schooling delays workforce entry, thereby reducing an individual's total working lifespan. Put simply, an additional year of education shortens an individual's overall earning period by one year. To compensate for this investment, Mincer argued that individuals' lifetime earnings' present values should be equalized at the time of career selection. By assuming that income flows remain constant throughout an individual's working life, he estimated compensatory income differences arising from variations in education costs. These costs are linked to the duration of education in two primary ways. First, longer schooling postpones earnings, reducing income in the early working years. Second, education entails

direct financial costs, including tuition fees, books, and learning materials, excluding general living expenses (Mincer, 1958, p. 284).

For Mincer's human capital model, it is first assumed that the cost of education services is zero.

l = For all individuals, working time + schooling time
= the total working life duration of individuals without education

a_n = Annual earnings of individuals with n years of education

V_n = Present value of lifetime earnings at the beginning of education

r = Discount rate for future earnings

t = time (in years), where $t = 0, 1, 2, \dots, l$.

d = difference in schooling duration (years of education obtained)

e = base of natural logarithms

$$\text{Later; } V_n = a_n \sum_{t=n+1}^l \left(\frac{1}{1+r} \right)^t \quad (1)$$

When the discounting process is discrete and the process is continuous;

$$V_n = a_n \int_{t=n+1}^l (e^{-rt}) dt = \frac{a_n}{r} (e^{-rt} - e^{-rl}). \quad (2)$$

Similarly, the present value of lifetime earnings for individuals with $(n - d)$ years of education is given by:

$$V_{n-d} = \frac{a_{n-d}}{r} (e^{-r(n-d)} - e^{-rl}). \quad (3)$$

The ratio of annual earnings for individuals differing by $(k_n, n - d)$ years of education is calculated using the equation ($V_n = V_{n-d}$).

$$k_n, n - d = \frac{a_n}{a_{n-d}} = \frac{e^{-r(n-d)} - e^{-rl}}{e^{-rn} - e^{-rl}} = \frac{e^{r(l+d-n)} - 1}{e^{r(l-n)} - 1} \quad (4)$$

From this, it is easily observed that $k_n, n - d$ is greater than one, a positive function of r , and a negative function of l . In other words:

- (i) Individuals with more years of education tend to earn higher annual wages.
- (ii) The greater the earnings gap between individuals with a schooling difference of d years, the higher the discounting of future income; in other words, the opportunity cost of postponing earnings increases.
- (iii) Since education costs must be compensated within a relatively shorter period, a shorter overall working life results in a greater earnings gap.

Jacob Mincer assumed a linear relationship between earnings and age, developing the experience-earnings profile to illustrate this dynamic. He distinguished between age and labor market experience, emphasizing that the experience-earnings profile follows a concave shape. He further noted that formal education is more easily measurable compared to informal on-the-job training. Through this analysis, Mincer demonstrated that earnings inequality within an occupation increases with the steepness of the lifetime earnings profile³. This profile is steeper for occupations requiring higher skill levels, regardless of whether these skills are acquired through formal schooling or workplace training. Moreover, both theoretically and empirically, Mincer established that income inequality increases with age, level of education, and occupational status (earnings level). He further argued that the greater the average years of education within a particular group, the higher the degree of income inequality (Chiswick, 2003, pp. 345-346).

³ For higher-educated worker groups, the steeper earnings profile implies that income differences between any two members of such a group, based on age, will be greater than the income differences between peers in occupations requiring less education (Mincer, 1958, p. 288).

In 1962, Mincer sought to estimate the magnitude of on-the-job training, its rate of return, and its effects on earnings distribution. He observed that earnings profiles indicate a decline in on-the-job training investments with age, which he attributed to the shortening of the remaining working lifespan as individuals grow older. Mincer also estimated that the rate of return on on-the-job training investments ranged between 9-13%, varying across different occupations. He later examined gender differences in on-the-job training investments and found that women were less incentivized to invest in such training than men. He attributed this disparity primarily to the expectation that the average woman would spend less than half of her lifetime in the workforce and was more likely to leave employment for child-rearing responsibilities. As a result, Mincer suggested that employers would be less inclined to invest in firm-specific training for women than for men (Chiswick, 2003, p. 347; Mincer, 1962).

3.3. Becker's Human Capital Approach

Becker (1960) postulated that an increase in the proportion of qualified individuals attending university would enhance the average returns from higher education. He examined the incomes and economic impacts of individuals with varying educational backgrounds. To estimate the direct returns of university education, Becker utilized Census Bureau data, controlling for factors such as ability, race, unemployment, and mortality rates among high school and university graduates. In the United States, the average earnings gap between university and high school graduates remained relatively stable at 40% to 50% until the early 1960s. However, this gap widened between 1960 and 1970 before subsequently narrowing. The sharp decline observed in the 1970s led some economists and media commentators to raise concerns about an oversupply of highly educated individuals. During this period, the concept of human capital also experienced a decline in academic and policy relevance. However, as Becker (1994) reported, Murphy and Welch (1989) found that monetary returns to university education reached their highest levels in five decades during the 1980s. Consequently, concerns about an excess of highly educated individuals shifted towards discussions on the quality and quantity of education provided in the United States.

In his seminal work *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis* (1962), Becker explored the factors influencing future income through the allocation of resources to individuals, such as obtaining a university education—a process he termed investment in human capital. The primary objective of his study was to estimate the financial returns of college and high school education in the United States. To provide a suitable theoretical framework, Becker formulated a concise human capital investment theory model.

There are multiple avenues for human capital investment, including formal education (schooling), on-the-job training, healthcare services, vitamin intake, and gaining an understanding of the economic system. While the relative effects of these investments on earnings and consumption vary based on resource allocation, return magnitude, and the perceived link between investment and returns, all contribute to enhancing individuals' physical and cognitive abilities. Consequently, expectations regarding real income tend to increase. Economic well-being varies both across countries and among families within a given country. Traditionally, most economists attributed these differences to variations in physical capital, assuming that wealthier individuals possessed greater physical capital than others. However, over time, research has demonstrated that income disparities are not solely dependent on physical capital but also on intangible assets, such as knowledge. Consequently, investments in human capital have redirected the emphasis toward these intangible assets, establishing a more effective framework for understanding income inequality (Becker, 1962, p. 9).

The human capital approach provides key insights into income disparities, earnings patterns over the life cycle, and the impact of specialization on skills and abilities. Becker argued that earnings inequality arises because individuals invest in themselves at different rates. Talented, capable, and skilled individuals tend to allocate more resources to self-investment (i.e., human capital), leading to unequal and skewed earnings distribution. He further emphasized that on-the-job learning and other human capital-enhancing activities affect earnings similarly to formal education and training (Becker, 1962, pp. 48-49). Becker also underscored the distinct nature of human capital, differentiating it from financial and physical capital. He argued that education, computer training courses, healthcare

expenditures, and even lessons on virtues such as punctuality and honesty constitute capital investments that enhance earnings. Unlike physical and financial assets, which are transferable, an individual's knowledge, skills, health, and values are inherent and inseparable attributes. Thus, while these investments generate human capital, they do not produce physical or financial capital in a conventional sense. Nonetheless, Becker asserted that referring to them as capital investments remains entirely consistent with the traditional definition of capital.

G. Becker sought to explain variations in returns through the concept of human capital in his studies. He argued that an individual's decision regarding education is analogous to an entrepreneur's investment decision in the market. Individuals assess the returns and costs of education, weighing the potential benefits against the expenses. In investment decisions related to education, costs and expected future returns serve as key determinants in the decision-making process.

$$\sum_{t=1}^{T-E} \frac{W_E - W_{E-1}}{(1+i)^t} > W_{E-1} + C_E \quad (5)$$

G. Becker attempted to explain the relationship between human capital investment and its returns using Equation (5). In this equation, the left-hand side represents the potential return from education, while the right-hand side denotes the cost of education. Specifically, W_E indicates the present value of education, whereas W_{E-1} represents the earnings that could be obtained at the previous education level. The term $T-E$ refers to the time an individual dedicates to education instead of participating in the labor market, C_E denotes the direct costs of education, and i signifies the market interest rate (Aslan, 2019, p.12). If the expected return from education exceeds its cost, individuals will opt for education, leading to an investment in human capital.

Becker's studies not only fill a gap in economic theory regarding the analysis of human capital investments but also provide a comprehensive explanation for various empirical phenomena that have surprised researchers. These phenomena can be outlined as follows:

- a) Earnings generally increase with age but at a diminishing rate. Both the rate of growth and the rate of deceleration are positively correlated with skill levels.
- b) Unemployment rates tend to be inversely proportional to skill levels.
- c) Firms in less developed countries tend to exhibit a more paternalistic approach toward their employees compared to those in developed countries.
- d) Younger individuals are more likely to change jobs frequently and to receive a greater amount of formal education as well as on-the-job training than their older counterparts.
- e) Income distribution is positively skewed, particularly among professionals and other highly skilled workers⁴.
- f) Individuals with higher abilities are more likely to pursue greater levels of education than others.
- g) The extent of labor specialization is constrained by the size of the market.
- h) An individual investing in human capital is generally more impatient compared to one investing in physical capital, which increases their likelihood of making errors (Becker, 1962, p. 10; Becker, 1994, p. 30).

3.4. Schultz' Human Capital Approach

In his 1961 work *Investment in Human Capital*, T. Schultz examined the relative contributions of physical capital and human capital to economic growth. He observed that, contrary to conventional expectations, the capital-to-income ratio declines as economic growth progresses. This finding

⁴ This skewness arises from differences in individual abilities and variations in human capital investments, leading to earnings variability. The expression "positively skewed" indicates that the distribution is right-skewed, meaning that lower earnings are more concentrated, while the distribution has a longer tail on the right side (higher earnings). This implies that a small number of individuals earn exceptionally high incomes, whereas the majority of workers fall within lower income levels. Gary Becker's statement highlights that among professional and skilled workers, earnings are predominantly concentrated at lower levels, but a subset of workers attain significantly higher incomes.

challenges the traditional notion that a country accumulating more reproducible capital would utilize it more intensively, leading to greater abundance and lower costs. However, empirical estimates indicate that as economic growth advances, the proportion of capital used relative to income decreases. Schultz argued that these estimates account for only a portion of total capital, notably excluding human capital. In reality, human capital grows at a significantly higher rate than reproducible (non-human) capital. Various estimates suggest that national income increases at a faster rate than national resources. A key motivation behind Schultz's investigation was the observation that income in the United States has grown much faster than the land, working hours, and reproducible capital stock used to generate it. He concluded that the declining capital-to-income ratio reflects the increasing role of human capital in economic growth (Schultz, 1961, pp. 5-6). Schultz focused on the unexplained component of economic growth, noting that this discrepancy widened between 1950 and 1960. He provocatively argued that labelling this inconsistency as "resource efficiency" would be merely a euphemism for ignorance rather than a genuine resolution. Furthermore, he contended that unless this discrepancy is properly addressed, existing production theories that rely on measured input-output relationships will remain inadequate for analysing economic growth—serving as little more than a theoretical curiosity rather than a functional framework.

The rapid expansion of educational investments has since been recognized as a key explanatory factor for a significant portion of the previously unexplained rise in income and earnings. Schultz analysed the total cost of education, including opportunity costs, in relation to consumer income and alternative investments. His study also examined the growth of the educational stock in the labor force, the returns on education, and the contributions of rising educational attainment to national income through earnings. Between 1900 and 1956, the educational stock of the U.S. labor force increased approximately 8.5 times, while the stock of reproducible capital grew only 4.5 times (Schultz, 1961, pp. 11-12).

In his 1971 research, Schultz argued that labor services—comprising both skilled and unskilled workers, as well as technical and specialized professionals—accounted for approximately four-fifths of U.S. economic output, with the remaining portion derived from the productive services of physical capital. His findings indicate that acquired labor skills constitute the majority of workforce contributions, suggesting that the role of raw, unskilled labor in production is relatively small and diminishing over time. In short, acquired skills play an increasingly significant role in explaining the rising abundance of goods and services. Education and higher schooling are generally regarded as sound investments for securing future earnings, with rates of return that often exceed those of non-human capital. According to Schultz (1971, pp. 1–3), these returns have continued to rise over time. Consistent with these differing return rates, the stock of reproducible capital in the U.S. economy has expanded at a significantly slower pace than the stock of educational capital embodied in the workforce. Over time, gradual increases in real wages among workers have been largely attributed to the accumulation of additional skills, while the contribution of total factor productivity appears relatively minor.

T. Schultz outlines five key activities that contribute to the development of human capital:

- i) Healthcare facilities and services encompass all expenditures that influence a population's life expectancy, physical strength, endurance, vitality, and overall well-being.
- ii) On-the-job training, encompassing traditional apprenticeship programs organized and overseen by firms.
- iii) Educational initiatives spanning primary, secondary, and higher education levels.
- iv) Adult education programs not administered by firms, including extension programs, particularly in the agricultural sector.⁵

⁵ This expression refers to education and development programs designed for adults that are not organized by firms. For example, extension programs, which are commonly observed in agriculture, may be designed to provide farmers with new agricultural techniques and knowledge. These programs aim to help adults better adapt to existing job opportunities and continue their professional development.

v) Migration of both individuals and their families in response to shifting employment opportunities (Schultz, 1961, pp. 8–9).

3.5. Arrow's Human Capital Approach

K. Arrow argued that increases in per capita income could not be explained solely by rising capital-labor ratios, emphasizing that no economist can deny the role of technology in economic growth. His assertion aligns with the neoclassical production function perspective, as technological knowledge is inherently embedded in the growth process. While it is undeniable that knowledge expands over time, Arrow underscored the challenges of measuring knowledge and noted that relying too heavily on such an exogenous variable in an economic growth model is intellectually unsatisfactory. He stressed that the concept of knowledge in the production function requires analytical examination, as knowledge must be actively acquired. Just as educators acknowledge that students exposed to the same educational experiences develop distinct knowledge structures, it should also be empirically recognized that different countries exhibit distinct production functions simultaneously. In this context, Arrow proposed an endogenous theory explaining variations in knowledge acquisition. In his 1962 work, Arrow defined the process of knowledge acquisition as learning, incorporating insights from various disciplines, including psychology. He particularly emphasized the significance of learning by doing, arguing that experience-based learning is fundamental to knowledge accumulation.

In his 1962 article *The Economic Implications of Learning by Doing*, K. Arrow introduced the concept of learning by doing as a major contribution to the literature, stressing its significance in shaping economic outcomes. He argued that when a firm invests in capital, it not only increases its physical capital stock but also enhances its stock of knowledge (Ünsal, 2007, p. 247). He asserted that experience, technological progress, and knowledge accumulation continuously expand throughout the production process. Moreover, he suggested that a firm's operational returns would be less significant compared to its returns from knowledge accumulation. At the conclusion of his paper, Arrow emphasized the need to establish educational and research institutions to accelerate individual learning. His findings demonstrated that knowledge and expertise can be acquired through on-the-job training and that technological advancements can transform production processes accordingly. Arrow linked knowledge acquisition to experience, providing numerous examples, such as the aircraft industry, to support his theoretical claims. He established a strong correlation between experience and productivity, arguing that knowledge accumulation is not a deliberate production effort but rather an inherent aspect of traditional economic activities. In this framework, experience functions as both investment accumulation and a form of capital stock. In summary, learning is an integral part of the production function. While learning by doing contributes to knowledge accumulation and capital stock expansion, the diffusion of knowledge enables firms to freely access and utilize the expertise accumulated by others (Arrow, 1971; Şerifoğlu, 2020, p. 42). Like many other scholars, Arrow (1962, p. 172) identified improvements in labor quality over time as a crucial driver of increasing productivity.

3.6. Psacharopoulos' Human Capital Approach

The human capital approach posits that education is an investment for both individuals and society. While individuals decide how much to invest in human capital based on their expected private returns, governments make decisions regarding investing in or subsidizing human capital based on social returns. G. Psacharopoulos demonstrated that education generates social returns by fostering more efficient and productive individuals, thereby establishing a strong link between education and GDP growth (Langelett, 2002, p. 10).

Psacharopoulos' study provided empirical evidence on the returns to educational capital across multiple countries. He calculated the returns on investment in higher education for 25 countries between 1957 and 1968, comparing private returns earned by individuals with social returns accrued to society. The study also examined the effects of public subsidies on higher education. Furthermore, Psacharopoulos compared the returns on physical capital and investments in higher education at different stages of economic development. The findings revealed that in less developed countries, the returns on investment in higher education were significantly higher than the returns on physical capital. In contrast, in developed countries, the returns on university education were found to be either equal to or lower than those of physical capital investment. Psacharopoulos argued that when viewed beyond an

academic perspective, universities resemble manufacturing firms that produce graduates. According to him, higher education functions as a processing system, where students are refined through learning and then delivered to the labor market upon graduation. He regarded this process as comparable to any other economic activity. On average, university graduates earn higher incomes than secondary school graduates, and this additional income serves as an indicator of the value added by the "higher education" production process (Psacharopoulos, 1972, pp. 141-142). Psacharopoulos' research critically examined whether investments in higher education were economically viable for both individuals funding their education and society financing such activities. The study investigated whether the benefits of higher education outweighed its costs, whether society allocated adequate resources to higher education, whether redirecting more resources to education could accelerate economic growth, and how economic returns to higher education differed between developed and developing countries.

Table 1: Rate of Return on Investment in Higher Education and Per Capita Income by Country

Country	Year	Rate of return %		Per Capita Income (in USD)
		Private	Social	
1	2	3	4	5
United States	1959	9.6	----	2.361
Canada	1961	19.7	----	1.774
Mexico	1963	29.0	23.0	374
Venezuela	1957	----	23.0	776
Colombia	1965	----	8 0	320
Chile	1959	----	12.2	365
Brazil	1962	38.1	14.5	261
United Kingdom	1966	12.0	8.2	1.660
Norway	1966	4.5	5.4	1.831
Sweden	1967	10.3	9.2	2.500
Denmark	1964	10.0	7.8	1.651
Netherlands	1965	10.5	5.5	1.490
Belgium	1967	----	8.7	1.777
Germany	1964	----	4.9	1.420
Greece	1964	----	8.0	478
Israel	1958	----	6.6	704
India	1960	14.3	12.7	73
Malaysia	1967	----	10.7	280
Japan	1961	10.0	6.0	464
Philippines	1966	12.5	11.0	250
Nigeria	1967	----	17.0	75
Ghana	1967	----	16.5	133
Kenya	1968	27.4	8.8	111
Uganda	1965	----	12.0	84
New Zealand	1966	14.7	13.2	1.931

Source: (Psacharopoulos, 1972, p. 147).

An examination of Table 1 reveals certain inconsistencies between private and social rates of return. The disparity between the returns on private investment in education and the social rate of return stems from the fact that a significant portion of direct education costs is covered by the government.

Variations in private and social rates of return also serve as an indicator of the extent of public subsidies for higher education across different countries. A closer analysis indicates that this gap is more pronounced in developing countries, reflecting a greater degree of government involvement in financing higher education.

Table 2: Rates of Return on Physical Capital in Selected Countries

Country	Year	Rate of return %
United States	1959	9.7
Canada	1957	12.9
Mexico	1962	14.0
Venezuela	1958	16.7
Chile	1940-61	15.0
United Kingdom	1955-59	8.6
Germany	1955-59	10.4
India	1957	17.5
Japan	1957	20.4
Ghana	1962	8.0
Kenya	1966-67	18.8

Source: (Psacharopoulos, 1972, p. 151).

The findings of Psacharopoulos' (1972) study can be summarized with the aid of Tables 1 and 2 as follows:

(a) The average return on higher education exceeds the return on investment in physical capital. The policy implication is that education investments should be prioritized over other forms of investment that yield lower returns.

(b) The returns on higher education are higher in less developed countries than in developed countries. This suggests that the former group of countries still has untapped opportunities for increasing national income through educational investments.

(c) The subsidization of higher education appears to be greater in developing countries compared to developed ones. This implicit distortion tends to contribute to intellectual unemployment and brain drain. Policymakers in these countries must decide whether to reduce subsidies or increase expenditures on higher education as a profitable investment opportunity.

(d) As economic growth progresses, the returns on investments in higher education decline. Since university graduates serve as complements to the high levels of technology utilized in more developed economies, there is no substantial concern regarding overinvestment in higher education.

3.7. Romer's Human Capital Approach

In his 1986 paper *Increasing Returns and Long-Run Growth*, P. Romer developed a long-term growth model in which knowledge is treated as an input with increasing marginal productivity. Based on this model, the return on investment and the growth rate of per capita output are anticipated to decline as functions of per capita capital stock levels, ultimately driving the convergence of wage rates and capital-labor ratios across various countries over time. Consequently, initial conditions or economic crises are not expected to have long-term effects on output and consumption levels. For instance, an exogenous reduction in a country's capital stock would lead to an increase in the price of capital assets, thereby inducing a compensatory rise in investment. In the absence of technological advancements, per capita output is expected to converge at a steady-state level. These assumptions are grounded in the concept of diminishing returns to per capita capital in the production of per capita output. However, Romer presents an alternative perspective on long-term growth expectations. His model suggests that under competitive equilibrium, per capita output can grow indefinitely, potentially at a monotonically

increasing rate over time. Unlike traditional models, Romer's framework suggests that returns on capital and the rate of investment may increase with capital accumulation, implying that per capita output across different countries may not necessarily converge. Consequently, growth in less developed countries may persistently lag behind or even fail to occur. These outcomes are not contingent on exogenously determined technological change or country-specific differences. Instead, preferences and technology are assumed to be static and identical across nations. The critical distinction in Romer's model lies in its departure from the assumption of diminishing returns, challenging the conventional view of capital accumulation and convergence in economic growth (Romer, 1986).

While exogenous technological changes are disregarded, this model suggests that long-term growth is primarily driven by knowledge accumulation, facilitated by forward-looking agents seeking to maximize profits. It incorporates endogenous technological changes into a general equilibrium framework, modifying the standard growth model to emphasize the role of knowledge. While physical capital can be directly created from sacrificed output, new knowledge is believed to stem from a research process that follows diminishing returns. Given a certain level of knowledge accumulation, doubling research inputs will not necessarily double the amount of new knowledge produced. Additionally, investment in knowledge inherently generates externalities, as a firm's production of new knowledge positively impacts the production possibilities of other firms. Since knowledge cannot be fully patented or kept entirely confidential, its diffusion generates spillover effects. Most importantly, the production of consumption goods—as a function of the stock of knowledge and other inputs—exhibits increasing returns to scale. In this model, knowledge can grow indefinitely and may exhibit increasing marginal productivity. These three elements—externalities, increasing returns in output production, and diminishing returns in knowledge creation—are integrated into a well-defined competitive equilibrium model of growth. Despite the presence of increasing returns, a competitive equilibrium emerges due to externalities, though it lacks Pareto optimality. This equilibrium explains historical growth patterns even in the absence of government intervention. The existence of externalities is crucial for equilibrium while diminishing returns in knowledge production are necessary to prevent excessive increases in consumption and utility. However, the fundamental assumption that reverses standard growth theory results is that intangible capital—knowledge—does not diminish in marginal productivity but instead increases it (Romer, 1986, pp. 1002–1004). Romer contends that economic growth in the model is fuelled by technological advancements arising from investment choices made by profit-maximizing agents. What distinguishes technology as an input is that it does not fit the definition of a conventional good or a purely public good. Rather, it is a non-rivalrous yet partially excludable good. Because non-rival goods can be consumed by multiple agents simultaneously without competition, price-taking competition cannot be sustained in the absence of convexity. Instead, equilibrium takes the form of monopolistic competition (Romer, 1990, p. 71). The main conclusions of the model are that the stock of human capital determines the growth rate, the allocation of human capital to R&D is insufficient, integration into global markets enhances growth rates, and a large population alone is not sufficient for sustained economic growth.

In the 1950s, most economists attributed nearly all changes in output per hour worked to technological advancements. While effective labor and capital were undoubtedly crucial factors, technological change played a pivotal role. The raw materials used in production remained unchanged, but the methods of combining them became significantly more sophisticated through trial and error, experimentation, improvements, and scientific research. Three key arguments emerge from this perspective. First, technological change is central to economic growth, as it stimulates continuous capital accumulation and explains a substantial portion of the increase in output per hour worked. Second, technological change is largely driven by individuals responding to market incentives. As a result, this model prioritizes endogenous technological change over exogenous technological change. Market incentives play a critical role in transforming new knowledge into goods with practical value. Third, and most importantly, the nature of instructions for processing raw materials differs from that of other economic goods. These instructions, essentially a new set of knowledge, can be reused indefinitely at no additional cost once their initial development cost has been incurred (Romer, 1990, p. 72). In short, knowledge accumulation and technological advancements reinforce each other, leading to productivity gains, which in turn contribute to human capital accumulation.

One of the most intriguing results of P. Romer's (1990) model is that an economy with a larger stock of human capital will experience faster growth. This key finding suggests that free trade could serve as a mechanism to accelerate economic growth. The model also provides a framework for understanding how developed economies in the 20th century achieved unprecedented rates of per capita income growth. If a country has a low stock of human capital, it becomes evident why closed, less-developed economies struggle to grow. The model presented here is essentially an enriched version of the neoclassical model, incorporating endogenous technological change to offer an internal explanation for the sources of technological progress.

3.8. Lucas's Human Capital Approach

In his 1988 paper *On the Mechanics of Economic Development*, R. Lucas proposed three models: one emphasizing physical capital accumulation and technological change, another focusing on human capital accumulation through education (schooling⁶), and a third emphasized the importance of specialized human capital accumulation through learning by doing.

R. Lucas's theory, in contrast to Romer's approach, emphasizes that human capital accumulation is a structured economic process requiring specific resources and involving opportunity costs. Lucas argues that individuals face a fundamental trade-off in allocating their time: they can either participate in production or invest in human capital accumulation. The distribution of time between these alternatives ultimately determines the rate of economic growth. While reducing time spent on production may lead to a short-term decline in output, it simultaneously accelerates human capital investment, which fosters long-term output growth. The distinguishing feature of Lucas's approach is the explicit incorporation of education and human capital into the production function (Sharipov, 2015, p. 770).

According to Lucas, human capital theory illustrates that an individual's time allocation across various activities in the present influences their productivity and human capital accumulation in future periods. Incorporating human capital into the model is crucial not only for understanding its influence on current production but also for analysing how present time allocation affects future human capital growth. In Lucas's model, an individual's human capital is directly linked to their ability to perform tasks. For instance, a worker with a high level of human capital being able to perform the work of two individuals underscores the qualitative aspect of human capital (Lucas, 1988, p. 17).

Robert Lucas's endogenous growth model examines technological changes by integrating both physical and human capital. Since the returns to physical and human capital do not necessarily diminish as economies develop, the spillover benefits of human capital formation contribute to sustained economic growth. More specifically, Lucas's model distinguishes capital into two categories: human capital and physical capital. His two-sector model can be formally expressed as follows:

$$Y = AK^{\alpha}(uH)^{1-\alpha} \quad (6)$$

Y = Output

A = An exogenous technology parameter

H = Human Capital

K = Capital Stock

u = The portion of human capital used in output production

uH = effective (productive) labor used in output production

Later, output can either be consumed or used to increase the capital stock.

$$Y = C + \dot{K} + \delta K \quad (7)$$

C = Consumption

$\dot{K}$ = Change in capital stock

⁶ It represents the time allocated to education (schooling).

δ = Depreciation parameter

In the other sector, human capital itself is also produced by human capital.

$$\dot{H} + \delta H = B(1 - u)H \quad (8)$$

$\dot{H}$ = Change in human capital

$(1 - u)$ = The portion of human capital used in the production of human capital

B = Technology parameter

When the differential equations (6) and (7) are solved, the growth rate of output, measured in terms of both physical goods and human capital, is found to be equal to the value of output growth minus the growth rate of the portion of human capital used in physical output production, multiplied by the reduced-form parameter (Equation 8). In this framework, A represents the technological coefficient, K and H denote the physical and human capital inputs that a firm utilizes to produce output (Y), and H also represents the economy-wide average human capital. Additionally, the parameter u captures the strength of the external effect of human capital on the productivity of each firm. According to Lucas's approach, although each firm operates under constant returns to scale, the entire economy experiences increasing returns to scale. Furthermore, on-the-job training, learning by doing, and spillover effects are embedded in the model through human capital. Notably, firms do not benefit from the total stock of human capital but rather from the average human capital level in the economy, implying that economic growth is determined by the overall skill and knowledge level within the economy rather than by individual firms' accumulated knowledge and experience. Following Arrow's (1962) conceptualization of learning by doing within production activities, Lucas (1988) further investigated the role of experience in driving productivity growth, demonstrating that on-the-job training and learning by doing contribute to human capital formation at least as significantly as formal education.

The key insight of R. Lucas' model is that sustained economic growth is possible if the growth rate of human capital offsets the diminishing returns to physical capital. The model explicitly demonstrates that both physical and human capital contribute to economic growth (Langelett, 2002, pp. 21–22). In other words, if conditions are created in which declining profit rates are compensated by unexpected gains from another source, the net profit rate will remain positive and stable. This mechanism requires the design of externalities, and if conditions fostering persistent positive economic externalities can be established, it becomes possible to counteract the tendency of profit rates to decline. As a result, the incentives for sustainable capital accumulation can be maintained, ensuring long-term economic growth. Lucas, in his 1988 study, precisely demonstrated this mechanism (Yeldan, 2010, pp. 207–208).

3.9. Becker, Murphy, and Tamura's Human Capital Approach

In their 1990 study Human Capital, Fertility, and Economic Growth, G. Becker, K. Murphy, and R. Tamura proposed that as fertility rates and human capital stock increase, the rate of return on human capital also rises. They argued that in societies rich in human capital, the returns to human capital investments exceed those of investments in children. Conversely, in societies with limited human capital, the returns on human capital investments remain lower than the returns on child-rearing investments. As a result, low-human-capital societies tend to favour larger families with lower per-child investments, whereas high-human-capital societies adopt the opposite approach, preferring smaller families with higher per-child investments.

This dynamic leads to two stable equilibrium states:

- a) Large families with low human capital
- b) Small families with increasing levels of human and possibly physical capital

Economic growth has posed an intellectual challenge since the inception of economic analysis. Adam Smith linked growth to the division of labor, while Malthus developed a formal dynamic growth model, suggesting that every country converges to a constant per capita income. In the Malthusian model, when income exceeds equilibrium levels, mortality rates decline, and fertility increases. Conversely, when income falls below this level, mortality rises and fertility declines. Due to the failure

of the Malthusian model, the neoclassical growth model largely ignored any fundamental relationship between population and the economy, instead attributing adjustments to investment rates in physical capital rather than population growth rates. According to this model, the stock of physical capital grows more slowly when per capita income exceeds its steady-state level and more rapidly when it falls below it. However, neither Malthusian nor neoclassical growth theories explicitly incorporated human capital or assigned it significant importance. Given that human capital embodies knowledge and skills, and economic development relies on technological and scientific advancements, it follows that scientific progress itself is dependent on human capital accumulation. Empirical evidence from 21st-century studies on the U.S. supports this reasoning. Earlier economists, such as Schultz, found that gross investments in education in the U.S. grew at a much faster rate than investments in physical capital. These findings suggest that countries with greater education and skill levels tend to grow more rapidly (Becker et al., 1990, pp. 12-13). Becker, Murphy, and Tamura (1990) recognized the importance of these findings and placed human capital investments at the core of their analysis. As a result, their framework did not align with either Malthusian or neoclassical thought, but rather diverged from both, offering a distinct perspective on economic growth.

3.10. Benhabib and Spiegel's Human Capital Approach

In their 1994 study, Benhabib and Spiegel conducted growth accounting regressions based on a Cobb-Douglas production function, utilizing cross-country data on physical and human capital stocks. Their findings initially suggested that human capital had an insignificant effect⁷ on per capita growth rates. However, they later developed an alternative model that examined the impact of human capital stock on a country's total factor productivity (TFP) growth rate. This revised model demonstrated that human capital positively influences TFP growth, highlighting its role in fostering technological progress and efficiency gains.

The relationship between human capital, labor force education levels, and economic growth forms the foundation of Benhabib and Spiegel's study. A standard theoretical framework treats human capital, often measured as the average years of schooling in the labor force, as a direct input in the production function. An alternative approach, rooted in endogenous growth theories, models technological progress or TFP growth as a function of education levels or human capital. The central argument is that a more educated workforce is more effective at creating, applying, and adopting new technologies, thereby driving economic growth. Benhabib and Spiegel's study empirically differentiates between these two approaches. In the literature, gross investments are typically used to measure physical capital stock, while literacy rates and school enrolment rates serve as proxies for human capital. This study employed average years of schooling in the labor force as the primary measure of human capital. Human capital stocks were estimated by analysing the relationship between labor force education levels and historical human capital investment, such as enrolment in primary, secondary, and higher education. To examine cross-country determinants of economic growth, the study modelled labor force, human capital, and physical capital as production factors within a standard Cobb-Douglas production function. The initial findings indicated that human capital growth had an insignificant, and in some cases, negative impact on per capita income growth.

To further investigate the role of human capital, the authors constructed a model in which human capital directly affects total factor productivity (TFP) through two main channels, adapted from Romer (1990) and Nelson & Phelps (1966).

- 1) Innovation channel – human capital influences productivity growth by enhancing a nation's capacity to develop new technologies suited to local production needs.
- 2) Technological diffusion channel – The model assumes that a nation's ability to adopt and apply foreign technology depends on the size of its domestic human capital stock. A global technological leader serves as a reference point, while other nations' catch-up speed is determined by their human capital stock.

The interaction of innovation and catch-up dynamics leads to several key findings:

⁷ Human capital accumulation does not play a significant role in determining economic growth.

- a. Under specific circumstances, especially if the innovation parameter is dominant, growth rates can vary significantly among countries due to variations in human capital stock over extended periods.
- b. A country lagging behind the technological leader but with a greater accumulation of human capital is likely to close the gap within a limited period and may even surpass the leader.
- c. Ultimately, the country with the most advanced human capital will become the technological leader, retaining its status so long as it maintains its leadership in human capital (Benhabib & Spiegel, 1994, pp. 143-145).

The traditional method of growth accounting, which incorporates human capital, defines a production function for per capita income (Y_t), based on three primary inputs: labor, physical capital, and human capital. When expressed in the Cobb-Douglas production function form, it can be written as follows:

$$Y_t = A_t K_t^\alpha L_t^\beta H_t^\gamma \varepsilon_t \quad (9)$$

Subsequently, when taking the logarithmic differences, the long-term growth relationship can be expressed as follows:

$$\begin{aligned} (\log Y_t - \log Y_0) &= (\log A_t - \log A_0) + \alpha(\log K_t - \log K_0) + \beta(\log L_t - \log L_0) + \gamma(\log H_t - \log H_0) \\ &\quad + (\log \varepsilon_t - \log \varepsilon_0) \end{aligned} \quad (10)$$

As stated in Equation (10), one of the key challenges in estimating aggregate production functions is that physical and human capital are accumulated factors, making them potentially correlated with the error term ε_t . This correlation implies the possibility of biased estimates. The results indicate an upward bias in the coefficients of labor (α) and human capital (γ), whereas the coefficient of physical capital (β) exhibits a downward bias. These biases may lead to an overestimation of the effects of physical and human capital accumulation in growth equations. Within the framework of standard growth accounting, this equation allows for estimating the logarithmic differences in income by regressing them on the logarithmic differences of factor inputs. If this specification holds, it enables the estimation of the magnitudes of α , β , and γ . This formulation suggests that, in economic models used to explain income variations, additional variables—such as political instability and disruptive activities—should be incorporated alongside fundamental factors to better understand differences in productivity (Benhabib & Spiegel, 1994, p. 146).

3.11. Cohn and Hughes' Human Capital Approach

E. Cohn and W. Hughes, in their 1994 study, estimated the rate of return on university education for the period 1969–1985. Analysing annual earnings differences between high school and university graduates aged 18 to 66, they found that the private return rate for high school and university education was 15% in 1969, 11% in 1974, and 18% in 1985 (Langelett, 2002, p. 12).

Using panel data analysis, they examined the internal rates of return to university education for 1969, 1974, 1978, 1982, and 1985. The sample consisted exclusively of household heads who held either a high school or university diploma and were employed in the non-agricultural sector during the respective years. The findings revealed fluctuations in the rate of return across different years, with some periods showing an increase, while others indicated a decline. Additionally, the results suggested that returns to education are sensitive not only to econometric estimation techniques and assumptions underlying age-earnings profiles but also to broader economic factors (Cohn & Hughes, 1994, p. 109).

Key findings from the probit analysis used in the study include the following:

- All other things being equal, factors such as parental education level and socio-economic status consistently have a positive effect on the likelihood of children completing university. Conversely, an increase in the number of siblings within a family persistently reduces the probability of university completion.
- The ADJERN variable was used to represent the economic conditions at the time when a university enrolment decision was made and was found to be negative and significant for three

out of five years. This suggests that all other factors held constant, university completion rates tend to decline during periods of low national income. This finding contradicts the expectation that lower national income and higher unemployment rates should reduce opportunity costs, thereby increasing the returns to schooling and stimulating demand for higher education. On the other hand, adverse economic conditions may simultaneously weaken a student's and their family's ability to finance university education, offsetting the expected positive effect of lower opportunity costs.

- Holding other factors constant, whites and males generally exhibited a higher probability of completing university. However, the results for whites in 1985 and for males in 1969 and 1974 were not statistically significant. Moreover, the declining coefficients observed for whites over time are particularly noteworthy. This trend suggests that the effect of race on university completion has diminished significantly over time, to the extent that it was no longer statistically significant in 1985.
- Although religious affiliation is generally not considered a significant factor, the 1985 model indicates that Jewish individuals had a significantly higher probability of completing university compared to other groups (Cohn & Hughes, 1994, pp. 112–114).

3.12. Bils and Klenow's Human Capital Approach

M. Bils and P. Klenow, in their 2000 study, examined the relationship between education and economic growth, applying Mincer's returns-to-education model to quantify the impact of schooling on economic expansion. Their findings indicate that only one-third of cross-country growth differences can be attributed to education, and that this relationship is generally weaker than expected. Additionally, they pointed out the possibility of reverse causality, suggesting that economic growth itself may influence education levels, potentially providing a more robust explanation for the observed correlation.

Their model evaluates the role of intergenerational knowledge transfer and human capital accumulation in driving economic growth. However, they argue that the overall impact remains limited and that education's effect on growth is largely temporary. The study further demonstrates that while human capital generates positive externalities in terms of technology adoption and utilization, these effects are relatively modest. Specifically, they found that an additional year of schooling in 1960 contributed to an annual average growth increase of 0.30% between 1960 and 1990, though the overall effect remained restricted in magnitude (Bils & Klenow, 2000, p. 1160).

3.13. Jones' Human Capital Approach

C. Jones introduced a model integrating contributions from various strands of growth literature in his study *Human Capital, Ideas, and Economic Growth* (1996). This model emphasizes capital accumulation and demonstrates the critical role of idea generation and technology transfer in economic growth. Jones further suggested that cross-country data on education levels should be interpreted in relation to investment rates rather than merely as capital stock. His model has also contributed to resolving a key puzzle in the empirical literature on human capital and economic growth, offering a more comprehensive framework for understanding their relationship.

The model defines the economy as producing three types of goods:

- Consumption goods (output),
- Human capital goods (experience or skills), and
- New varieties of intermediate capital goods (ideas).

Focusing on research and idea generation, the model demonstrates its ability to produce successful international-level regression results, similar to the methods employed by Mankiw and others. The study also provides several key insights regarding human capital. First, data on educational attainment, such as those compiled by Barro and Lee (1993), should be interpreted not as capital stock but as a variable akin to an investment rate. This interpretation aligns with the observation that education levels are asymptotically bounded—unlike physical capital per worker, they do not grow indefinitely over time. Second, following the approach of Bils and Klenow (1996), the model incorporates educational attainment in a manner consistent with Mincer's wage regressions (Jones, 1994, p. 25).

Jones' study yielded significant findings, particularly emphasizing the non-rival nature of knowledge and increasing returns to scale. Knowledge is generated and disseminated through technological advancements, leading to international technology transfer. This diffusion effect facilitates unbounded economic growth, suggesting that human capital accumulation can also continue indefinitely. Furthermore, when the sample size of countries is expanded, key variables such as population growth rate, physical capital investment, and human capital investment account for a substantial portion of the variation in GDP growth (Aslan, 2019, p. 17).

4. Conclusion

This study has aimed to provide a comprehensive overview of the evolution of human capital theory, tracing its roots from classical economic thought to its central role in modern growth theories. In doing so, it highlights how the understanding of human capital has shifted from a philosophical abstraction into a measurable and actionable economic variable. The increasing emphasis on education, skills, health, and knowledge as key inputs in economic productivity underscores the need to revisit human capital from an integrative perspective. One of the central findings of this study is that human capital theory is not a monolithic framework, but rather a multidimensional concept shaped by diverse intellectual traditions. Classical thinkers such as Adam Smith and John Stuart Mill laid the normative foundations by associating labor and human ability with economic value, even if they lacked a formalized model. Marshall and Fisher began to bridge this early thinking with a broader definition of capital that included human abilities yet stopped short of treating it as a fully integrated economic input.

The theoretical synthesis begins in earnest with the work of Becker, Mincer, and Schultz, who developed formal models linking education and on-the-job training to income levels, productivity, and national development. Becker's analogy between education and entrepreneurial investment marks a pivotal shift in how human capital is viewed—not as a passive trait, but as a deliberate and strategic choice with long-term returns. Mincer's earnings function and Schultz's attention to unmeasured growth components further expanded this view. Later approaches—such as those by Arrow, Romer, and Lucas—shift the focus from individual outcomes to macroeconomic structures. Human capital becomes central to endogenous growth, technological innovation, and knowledge spillovers. These models highlight how learning, specialization, and collective education levels produce increasing returns at the societal level, often beyond the control or awareness of individual agents.

Across these diverse approaches, several key themes consistently emerge. First, the investment perspective is central to nearly all models: human capital is conceptualized as a deliberate investment decision, one that entails costs, potential risks, and expected returns—much like any form of capital expenditure. Second, the temporal dimension is emphasized, particularly in models such as those by Mincer and Becker, where individuals incur short-term sacrifices (such as delayed labor market entry) in pursuit of long-term income gains. Third, in modern endogenous growth theories, human capital is understood as both an outcome and a driver of economic growth, creating reinforcing feedback loops that support sustained increases in productivity and innovation. Another critical insight relates to the distributional effects of human capital accumulation. Factors such as gender, socio-economic status, and geographic inequality shape individuals' access to education and skill development, thereby influencing income distribution and social mobility. Lastly, the theoretical literature highlights broad policy implications, positioning human capital as a public good that justifies investment in education, healthcare, and workforce training due to the significant positive externalities these areas generate for society at large. These insights are further expanded by contemporary contributions such as Benhabib and Spiegel's focus on total factor productivity and technological diffusion, Cohn and Hughes' analysis of socio-economic determinants of educational attainment, Bils and Klenow's critical view on causality between education and growth, and Jones' integration of ideas and innovation into long-run growth models.

The synthesis offered in this paper suggests that human capital theories, while rooted in different eras and methodologies, converge on a shared insight: economic growth is increasingly reliant on intangible inputs. What differentiates countries and individuals is not merely access to resources or capital, but the ability to effectively mobilize, nurture, and apply human potential. In this context, the

study reaffirms the urgency of investing in human development—not just as a moral imperative, but as an economic necessity for sustained and inclusive growth.

References

- Arrow, K. J. (1962). The economic implications of learning by doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155-173. <https://doi.org/10.2307/2295952>
- Arrow, K. J. (1971). The economic implications of learning by doing. F. H. Hahn (Ed.), *Readings in the theory of growth* içinde (pp. 131-149). London: Palgrave Macmillan.
- Aslan, Ü. (2019). The relationship between pharmaceutical expenditures and economic growth from the human capital perspective (Doctoral dissertation), Hacettepe University, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Becker, G. S. (1960). Underinvestment in college education?. *The American Economic Review*, 50(2), 346-354. Erişim Adresi: <https://www.jstor.org/stable/1815038>
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5, Part 2), 9-49. <https://doi.org/10.1086/258724>
- Becker, G. S. (1994). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3rd ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. S. Murphy, K. M. & Tamura, R. (1990). Human capital, fertility, and economic growth. *Journal of Political Economy*, 98(5,Part2), 12-37. <https://doi.org/10.1086/261723>
- Benhabib, J. & Spiegel, M. M. (1994). The role of human capital in economic development evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34(2), 143-173. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(94\)90047-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(94)90047-7)
- Bils, M. & Klenow, P. J. (2000). Does schooling cause growth?. *American Economic Review*, 90(5), 1160-1183. <https://doi.org/10.1257/aer.90.5.1160>
- Chiswick, B. R. (2003). Jacob Mincer, experience and the distribution of earnings. *Review of Economics of the Household*, 1(4), 343-361. <https://doi.org/10.1023/B:REHO.0000004794.43782.55>
- Cohn, E. & Huches Jr, W. W. (1994). A benefit-cost analysis of investment in college education in the United States: 1969–1985. *Economics of Education Review*, 13(2), 109-123. [https://doi.org/10.1016/0272-7757\(94\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0272-7757(94)90002-7)
- Fisher, I. (1906). *The nature of capital and income*. New York: Macmillan.
- Gillies, D. (2011). State education as high-yield investment: Human capital theory in European policy discourse. *Journal of Pedagogy/Pedagogický časopis*, 2(2). doi: <https://doi.org/10.2478/v10159-011-0011-3>
- Jensen, M. K. (2003). *Well-behaved versus "non-behaved" models of growth: The economics of Alice in Wonderland*. Erişim Adresi: [http://socscistaff.bham.ac.uk/jensen/Alice\(w-appendix\).pdf](http://socscistaff.bham.ac.uk/jensen/Alice(w-appendix).pdf)
- Jones, C. I. (1996). *Human capital, ideas and economic growth* (Mimeo). Stanford, CA: Stanford University. Erişim Adresi: <http://www.stanford.edu/~chadj/Rome100.pdf>
- Kiker, B. F. (1966). The historical roots of the concept of human capital. *Journal of Political Economy*, 74(5), 481-499. <https://doi.org/10.1086/259201>
- Langelett, G. (2002). Human capital: A summary of the 20th century research. *Journal of Education Finance*, 28(1), 1-23. Erişim Adresi: <https://www.jstor.org/stable/40704155>

- Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th ed.). London: Palgrave Macmillan.
- Mill, J. S. (1926). *Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy* (W. J. Ashley, Ed.). New York: Longmans, Green and Company.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302. <https://doi.org/10.1086/258055>
- Mincer, J. (1962). On-the-job training: Costs, returns, and some implications. *Journal of political Economy*, 70(5, Part 2), 50-79. <https://doi.org/10.1086/258725>
- Psacharopoulos, G. (1972). The economic returns to higher education in twenty-five countries. *Higher Education*, 1(2), 141-158. <https://doi.org/10.1007/BF00139661>
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037. <https://doi.org/10.1086/261420>
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2), 71-102. <https://doi.org/10.1086/261725>
- Rosen, S. (1989). Human capital. J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman (Eds.), *Social economics* içinde (pp. 136-155). London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-1-349-19806-1_19
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17. Erişim Adresi: <https://www.jstor.org/stable/1818907>
- Schultz, T. W. (1971). *Education and productivity* (ERIC Document Reproduction Service No. ED071152). National Commission on Productivity. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED071152.pdf>
- Sharipov, I. (2015). Contemporary economic growth models and theories: A literature review. *CES Working Papers*, 7(3), 759. Erişim Adresi: <https://www.proquest.com/docview/1732758524/fulltextPDF/9F7BBCB148D740B3PQ/1?accountid=17219>
- Smith, A. (1977). *The Wealth of Nations: An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations* (E. Cannan, Ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Son, H. H. (2010). Human capital development. *Asian Development Review*, 27(02), 29-56. Erişim adresi: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28427/economics-wp225.pdf>
- Sweetland, S. R. (1996). Human capital theory: Foundations of a field of inquiry. *Review of Educational Research*, 66(3), 341-359. <https://doi.org/10.3102/00346543066003341>
- Şerifoğlu, M. M. (2020). The Relationship between Human Capital and Economic Growth for Selected Countries. (Doctoral dissertation), Hacettepe University, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Tan, E. (2014). Human capital theory: A holistic criticism. *Review of Educational Research*, 84(3), 411-445. <https://doi.org/10.3102/0034654314532696>
- Ünsal, E. (2007). *İktisadi büyüme*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Yeldan, E. (2010). *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri* (1. bs.), Ankara: Efil Yayınevi.