



# Optimum

Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi  
Journal of Economics and Management Sciences

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

### ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

*Şerefiye'nin İktisabı ve Değerlemesi: UFRS ile Arnavutluk Mevzuatının Karşılaştırılması*  
*The Acquisition and Valuation of Goodwill: A Comparison of the Regulations of Albania and the IFRS*  
Mustafa ÜÇ, Erjon MANCELLARI

*Ekonomik Kalkınmada Kooperatiflerin Öneminin Örneklerle Değerlendirilmesi*  
*The Assessment of Importance of Cooperatives with Examples for Economic Development*  
Armağan ÖRKİ

*2008 Küresel Finansal Krizin ABD Gayrimenkul Sektörüne Etkileri ve Türk Gayrimenkul Sektörünün Son Dönemdeki Durumu ile Benzerlik-Farklılık Karşılaştırması*  
*The Effects of 2008 Global Financial Crisis to the USA Real Estate Sector and Comparison of Similarity-Difference with the Situation of the Turkish Real Estate Sector in Recent Period*  
Fatih ŞENTÜRK

*İşsizlik Histerisi ve Doğal İşsizlik Oranı Yaklaşımlarının MENA Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analizi*  
*An Empirical Analyses of Unemployment Hysteresis and Natural Rate of Unemployment Approaches for MENA Countries*  
Cem DOĞAN, Sinan ERDOĞAN

*Merkez Kütüphane Algılanan Hizmet Kalitesinin Uşak Üniversitesi Marka Farkındalığı Üzerindeki Rolüne İlişkin Bir Araştırma*  
*A Survey on the Role of Central Library Perceived Service Quality on Uşak University Brand Awareness*  
Polat CAN, Murat SEZGİN

*İthal İkamesi, Üretkenlik ve Rekabet Edebilirlik: Türkiye ve Kore İmalat Sanayiinden Kanıtlar*  
*Import Substitution, Productivity and Competitiveness: Evidence from Turkish and Korean Manufacturing Industry*  
Yılmaz KILIÇASLAN, İlhom TEMUROV

*Mali, Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Yönleriyle Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi*  
*Underground Economy in Turkey with its Financial, Economic, Social and Political Aspects*  
Neslihan KOÇ

### TERCÜME MAKALELER / TRANSLATED ARTICLES

*Yoksulluk—Çevre Tezi: Brundtland Yanlış mıydı?*  
*The Poverty—Environment Thesis: Was Brundtland Wrong?*  
Murat ARTUÇ

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi**

Yaz / Summer 2016

Cilt / Volume: 3

Sayı / Issue: 2

ISSN: 2148-4228

<http://dergipark.ulakbim.gov.tr/usakoeyb/>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Yayın Kurulu, Uşak Üniversitesi, 1 Eylül  
Kampüsü, İİBF A – Blok Kat. 4  
64200 Uşak / Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

USAK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Optimum Journal of Economics and  
Management Sciences**

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi yayın hayatına 2014 yılında başlamıştır. Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi elektronik ortamda yılda iki kez (Ocak ve Temmuz) yayımlanan, çift taraflı kör hakemlik sistemi uygulayan ve aşağıdaki indeks ve veri tabanları tarafından taranan akademik bir dergidir.

**İndeksler**

- EBSCOhost
- Open Academic Journals Index
- Akademik Dizin
- CiteFactor
- Research Bible
- ASOS
- Scientific Indexing Services

Optimum Journal of Economics and Management Sciences began publishing in 2014. Optimum Journal of Economics and Management Sciences is published online two times in a year (January and July) and a double blind peer-reviewed academic journal and indexed/abstracted in the databases given below.

**Abstracting and Indexing**

- EBSCOhost
- Open Academic Journals Index
- Akademik Dizin
- CiteFactor
- Research Bible
- ASOS
- Scientific Indexing Services

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**  
**Optimum Journal of Economics and Management Sciences**

Yaz / Summer 2016

Cilt / Volume: 3

Sayı / Issue: 2

ISSN: 2148-4228

## EDİTÖRDEN

Değerli okuyucular,

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisinin üçüncü cilt ikinci sayısı ile karşınızdayız. Bu sayımızda sekiz makale yer alıyor, bunların beşi İktisat, biri İşletme, biri Kamu Yönetimi ve biri Maliye konusunda yazılmış makaleler.

Bu vesile ile çalışmalarının değerlendirilmesi için Dergimizi tercih eden yazarlara, Dergimizin uzun dönemde sahip olacağı bilimsel çizgisinin doğrudan belirlenmesinde rol oynayan Hakem Kuruluna ve Dergimizin Bilimsel Danışma Kuruluna üye olmayı kabul ederek bizi bu konuda daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli bilim insanlarına teşekkür ediyorum.

Saygılarımla...

Doç. Dr. Nezh Tayyar

Editör

Optimum Ekonomi ve Yönetim  
Bilimleri Dergisi

Optimum Journal of Economics and  
Management Sciences

ISSN: 2148-4228

**Editörler / Editors**

Dr. Cemil ERTUĞRUL  
Dr. Nezih TAYYAR  
Dr. Oytun MEÇİK

**Sorumlu Müdür / Managing Director**

Nesibe KORKMAZ

**Yayın Kurulu / Editorial Board**

Dr. Cemil ERTUĞRUL  
Dr. M. Faysal GÖKALP  
Dr. Nezih TAYYAR  
Dr. Oytun MEÇİK

**Sahibi / Owner**

Dr. Cemil ERTUĞRUL

**Dergi Sekreteryası / Journal  
Secretariat**

Erhan EZİCİ  
Ercan BAHTİYAR  
Mustafa KARABACAK

<http://dergipark.ulakbim.gov.tr/usakoeyb/>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim  
Bilimleri Dergisi Yayın Kurulu, Uşak  
Üniversitesi, 1 Eylül Kampüsü, İİBF A –  
Blok Kat. 4, 64200 Uşak / Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

## OPTİMUM EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ HAKKINDA

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Ocak ve Temmuz aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili Türkçe olup, İngilizce yazılmış "araştırma makalesi", "derleme", "editöre mektup" ve "kitap yorumları" türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder. Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayınlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi elektronik olarak yayınlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda yürütülür. Dergimiz iktisat, işletme, maliye, ekonometri, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler alanlarındaki bilimsel eserleri yayımlar. Yayımlanan eserlerin telif hakları Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'ne aittir.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'nde yayımlanmasını istediğiniz çalışmalarınızı yazım kuralları ve yayın ilkelerine <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/usakoeyb/> 'de belirtildiği gibi belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlayıp site aracılığıyla bize ulaştırabilirsiniz.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'ne sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulmaktadır. Şekil ve içerik olarak uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna sunulmaktadır. Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Buna ek olarak, makalelerin değerlendirme süresi için tarih verilmemektedir. Yayın Kurulu tarafından incelenen makalelere uygun bulunduğu takdirde hakem(ler) tayin edilmektedir. Hakem(ler)den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayınlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayınlanmamasına karar verilmekte ve bu karar yazar(lar)a bildirilmektedir. Makale sunum ve değerlendirme süreçlerine ilişkin tüm iletişim e-posta sistemi ile gerçekleştirilir. Diğer iletişim araçları ile bilgi verilmemektedir.

## Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

Dr. Hasan ABDİOĞLU	Balıkesir Üniversitesi
Dr. İbrahim Attila ACAR	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Dr. Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Zafer AKIN	İpek Üniversitesi
Dr. Hamza AL	Sakarya Üniversitesi
Dr. Ozan Nadir ALAKAVUKLAR	Massey University
Dr. Mehmet ARSLAN	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Rıza ARSLAN	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Hamza ATEŞ	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Ahmet AYDIN	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Gülnil AYDIN	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Osman AYDOĞUŞ	Ege Üniversitesi
Dr. Ercan BALDEMİR	Muğla Üniversitesi
Dr. Serkan BAYRAKTAROĞLU	Sakarya Üniversitesi
Dr. Çetin BEKTAŞ	Erzincan Üniversitesi
Dr. Bünyamin BEZCİ	Sakarya Üniversitesi
Dr. Yakup BULUT	Mustafa Kemal Üniversitesi
Dr. Ebru ÇAĞLAYAN AKAY	Marmara Üniversitesi
Dr. Ulaş ÇAKAR	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Hakan ÇETINTAŞ	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Burak DARICI	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Nelson Duarte	Polytechnic Institute of Porto-ESTGF
Dr. İbrahim DURSUN	Uluslararası Saraybosna Üniversitesi
Dr. Mahfi EĞİLMEZ	Ekonomist
Dr. Cemal ELİTAŞ	Yalova Üniversitesi
Dr. Metin Kamil ERCAN	Gazi Üniversitesi
Dr. Gülten EREN GÜMÜŞTEKİN	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Dr. Mehmet ERKAN	İstanbul Üniversitesi
Dr. Patrizia GAZZOLA	Insurbia Üniversitesi
Dr. Aşır GENÇ	Selçuk Üniversitesi
Dr. Ramazan GÖKBUNAR	Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Mustafa HOTAMIŞLI	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Dr. Özcan KARAHAN	Balıkesir Üniversitesi
Dr. S. Rıdvan KARLUK	Turgut Özal Üniversitesi
Dr. Hikmet KAVRUK	Gazi Üniversitesi
Dr. Hasan KAZDAĞLI	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Ruşen KELEŞ	Ankara Üniversitesi
Dr. Fuat KEYMAN	Sabancı Üniversitesi
Dr. Turhan KORKMAZ	Bilent Ecevit Üniversitesi
Dr. Suna KORKMAZ	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Mustafa KURT	Yalova Üniversitesi
Dr. Abdullah Mesud KÜÇÜKKALAY	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Erkan OKTAY	Atatürk Üniversitesi
Dr. Süleyman Seyfi ÖĞÜN	Maltepe Üniversitesi
Dr. Mustafa ÖKMEN	Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Oktay ÖKSÜZLER	Gazi Üniversitesi
Dr. Fatih ÖZATAY	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Ergun ÖZBUDUN	İstanbul Şehir Üniversitesi
Dr. Kerim ÖZDEMİR	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Rana ÖZEN KUTANIS	Sakarya Üniversitesi
Dr. Mustafa ÖZER	Anadolu Üniversitesi
Dr. Bekir PARLAK	Uludağ Üniversitesi
Dr. İsmet PARLAK	Pamukkale Üniversitesi
Dr. M. Vedat PAZARLIOĞLU	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Katarzyna PIWOWAR-SULEJ	Wroclaw Ekonomi Üniversitesi
Dr. Romana PROVAZNÍKOVÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Mustafa SAKAL	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Süreyya SAKINÇ	Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Diana SAPARNIENE	Şiauliai Üniversitesi
Dr. Fatih SAVAŞAN	Sakarya Üniversitesi
Dr. Serdar SAYAN	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Hieran SEREL	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Alpaslan SEREL	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Michaela STRÍTESKÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Ahmet ŞAHİNÖZ	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Ramazan ŞENGÜL	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Salih ŞİMŞEK	Sakarya Üniversitesi
Dr. Murat TAŞDEMİR	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Osman TEKİR	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Dr. Bedriye TUNÇSİPER	Balıkesir Üniversitesi
Dr. İlater TURAN	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Kamil TÜĞEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Ahmet ULUSOY	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Öcal USTA	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Ercan UYGUR	Türkiye Ekonomi Kurumu
Dr. Turgay UZUN	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Dr. Erineç YELDAN	Bilkent Üniversitesi
Dr. Kemal YILDIRIM	Anadolu Üniversitesi
Dr. Uğur YILDIRIM	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Dr. Metehan YILGÖR	Balıkesir Üniversitesi
Dr. M. Ercan YILMAZ	Balıkesir Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

### ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

- Şerefiye'nin İktisabı ve Değerlemesi: UFRS ile Arnavutluk Mevzuatının Karşılaştırılması** 1  
**The Acquisition and Valuation of Goodwill: A Comparison of the Regulations of Albania and the IFRS**  
*Mustafa ÜÇ, Erjon MANCELLARI*
- Ekonomik Kalkınmada Kooperatiflerin Öneminin Örneklerle Değerlendirilmesi** 13  
**The Assessment of Importance of Cooperatives with Examples for Economic Development**  
*Armağan ÖRKİ*
- 2008 Küresel Finansal Krizin ABD Gayrimenkul Sektörüne Etkileri ve Türk Gayrimenkul Sektörünün Son Dönemdeki Durumu ile Benzerlik-Farklılık Karşılaştırması** 23  
**The Effects of 2008 Global Financial Crisis to the USA Real Estate Sector and Comparison of Similarity-Difference with the Situation of the Turkish Real Estate Sector in Recent Period**  
*Fatih ŞENTÜRK*
- İşsizlik Histerisi ve Doğal İşsizlik Oranı Yaklaşımlarının MENA Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analizi** 41  
**An Empirical Analyses of Unemployment Hysteresis and Natural Rate of Unemployment Approaches for MENA Countries**  
*Cem DOĞAN, Sinan ERDOĞAN*
- Merkez Kütüphane Algılanan Hizmet Kalitesinin Uşak Üniversitesi Marka Farkındalığı Üzerindeki Rolüne İlişkin Bir Araştırma** 51  
**A Survey on the Role of Central Library Perceived Service Quality on Uşak University Brand Awareness**  
*Polat CAN, Murat SEZGİN*
- İthal İkamesi, Üretkenlik ve Rekabet Edebilirlik: Türkiye ve Kore İmalat Sanayiinden Kanıtlar** 67  
**Import Substitution, Productivity and Competitiveness: Evidence from Turkish and Korean Manufacturing Industry**  
*Yılmaz KILIÇASLAN, İlhom TEMUROV*

<b>Mali, Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Yönleriyle Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi</b> <b>Underground Economy in Turkey with its Financial, Economic, Social and Political Aspects</b> <i>Neslihan KOÇ</i>	<b>85</b>
---	-----------

## **TERCÜME MAKALELER / TRANSLATED ARTICLES**

<b>Yoksulluk—Çevre Tezi: Brundtland Yanlış mıydı?</b> <b>The Poverty—Environment Thesis: Was Brundtland Wrong?</b> <i>Murat ARTUÇ</i>	<b>105</b>
---	------------



## The Acquisition and Valuation of Goodwill: A Comparison of the Regulations of Albania and the IFRS

Mustafa ÜÇ\*, Erjon MANCELLARI\*\*

### ABSTRACT

This study examines whether there are differences in accounting of goodwill among IFRS, SKK (Albanian Accounting Standards) which it is an adoption of IFRS and Albanian tax regulations. The study first presents general theory of intangible assets. This is followed by an elaborate explanation of goodwill which includes a deeper discussion about estimation and valuation and accounting treatment of goodwill. The accounting treatment of goodwill regarding to IFRS and local regulations is analyzed by a real case of purchased goodwill of Albtelecom Sh.A, a telecommunication company which provides fix telephony and internet service. The results of the case study indicate differences between IFRS and Albanian tax legislation in accounting treatment of goodwill, while between IFRS 3 and SKK 9 there is not any difference. According to both standards, goodwill is recognized by purchase method and it is subject to annual impairment test. However, instruction "On Income Tax" requires that, intangible assets such as purchased goodwill, amortized at a rate to allow for the fiscal effect of 15% which is applied on historical costs which may be added the costs of upgrading and renewal of the assets.

**Keywords:** Goodwill, Acquisition and Valuation of Goodwill, Impairment, IFRS3, Albania Tax Legislation.

**JEL Classification:** M41, M48.

## Şerefiye'nin İktisabı ve Değerlemesi: UFRS ile Arnavutluk Mevzuatının Karşılaştırılması

### ÖZ

Bu çalışma, şerefiye ile ilgili muhasebe işlemlerinde UFRS, SKK (Arnavutluk Muhasebe Standartları) UFRS'nin adaptasyonu ve Arnavutluk vergi mevzuatı açısından farklılıklar olup olmadığı incelemektedir. Çalışmanın ilk kısmı maddi olmayan duran varlıklar ile ilgili genel teori sunulmaktadır. Ardından şerefiyenin detaylı açıklamaları ile şerefiyenin hesaplanması, değerlendirilmesi ve muhasebesi daha ayrıntılı iredelenmektedir. Şerefiye ile ilgili muhasebe işlemleri UFRS ve yerel mevzuat açısından Albtelecom A.Ş. örnek çalışmasıyla analiz edilmektedir, bu işletme ülkenin sabit telefon sağlayıcısıdır ve internet hizmetleri sunmaktadır. Örnek çalışmadan elde edilen bulgular, şerefiye ile ilgili muhasebe işlemlerinde UFRS 3 ile SKK 9 arasında bir fark olmadığını ortaya koyarken UFRS ile Arnavutluk vergi mevzuatı açısından farklılıklar olduğunu ortaya çıkarmaktadır. UFRS ile Arnavutluk muhasebe standartları (SKK) açısından şerefiye, satın alma yöntemiyle muhasebeleştirilmeli, ve yıllık değer düşüklüğü testine tabidir. Ancak vergi mevzuatı şerefiyeyi diğer maddi olmayan duran varlıklar gibi yıllık %15 oranında amortismanına tabi tutmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Şerefiye, Şerefiyenin İktisabı ve Değerlemesi, Değer Düşüklüğü, IFRS3, Arnavutluk Vergi Mevzuatı.

**JEL Sınıflandırması:** M41, M48.

Geliş Tarihi / Received: 14.12.2015 Kabul Tarihi / Accepted: 16.03.2016

\* Dr., Epoka University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, mustafauc@epoka.edu.al

\*\*Expert, AlbTelecom, roni\_mance@hotmail.com



## **1. INTRODUCTION**

The main purpose of this paper has been to study if there are differences in accounting treatment of goodwill between IFRS (International Financial Report Standards), SKK (Albanian Accounting Standards) which it is adoption of IFRS and Albanian Tax Legislation. The study contributes extensive information of goodwill and it provides information on acquisition and valuation of goodwill regarding IFRS, SKK and local tax regulations. The study will help interested groups to understand clearly and fully the accounting of goodwill, how it is recognized and presented in financial statement (balance sheet) according to different regulations.

Moreover, the study will be a guideline for Albanian researchers to gather information and understand the accounting treatment regarding IFRS and Albanian legislation to compare and understand differences between them. This study includes a comparison which it will also highlight level and status adoption of IFRS in post-communist Balkan country as a case of one standard; "IFRS 3 Business Combinations".

The paper presents general theory of intangible assets and followed notably by an explanation of goodwill which includes a deeper discussion about estimation and valuation and accounting treatment of goodwill in accordance with IFRS. International prior research on acquisition and valuation of goodwill, while in national context there is not any study on acquisition or valuation of goodwill. There is not any study on acquisition and valuation of goodwill in Albania literature. Therefore this study will be pioneer in this field and fill a gap in accounting literature for Albania.

A case study takes place in the paper and it demonstrates, accounting treatment of goodwill regarding Albanian Accounting Standards and Albanian Tax Legislation. In this real case a purchased goodwill of Albtelecom Sh.A, a telecommunication company which provides fix telephony and internet service in Albania was studied. It was explained the business combination between Albtelecom Sh.A and CT telecom and by an absorption of previous company (Albtelecom Sh.A). At the end of case study the changes before and after business combination were showed in the financial statements.

## **2. THEORETICAL FRAMEWORK**

### **2.1. Intangible Asset Definition**

*Intangible assets are used in operation of the business but which have no physical substance and are noncurrent.* (Meigs et al, 1996).

Regarding International Accounting Standards for Intangible Assets (IAS38) intangible asset is "*an identifiable, non-monetary asset without physical substance*". Leading examples are goodwill, patents, copyrights, trademarks, leaseholds, etc. An intangible asset must be identifiable, IAS 38 states that to be identifiable, an intangible asset must be separable or must arise from contractual or other legal rights (IAS38). Intangible assets may have finite or indefinite useful (economical) lives, therefore; amortization cannot be implemented to every type of intangible asset (Mugan & Akman, 2005).

### **2.2. Recognition Criteria for Intangible Assets**

The notable trait of an asset, to be considered as intangible one apart from it has not physical form, there must be 'right to transfer' in the financial system, and following criteria should be met:

- a) Intangible asset is separable from the other assets
- b) It must arise from a problem with the contractual fulfillment or with other legal rights.
- c) The possible future economic benefits of the asset will belong to the company,

d) The cost of intangible asset should be able to be measured reliably.

In some cases identification of an intangible asset can be difficult due to it has not physical form. (El-Tawy & Tollington, 2013; IAS 38).

### **2.3. Amortization and Impairment of Intangible Assets**

An intangible asset useful life is defined by the period in which it contributes to the future cash flows of a business. There is a definite and an indefinite useful life of an intangible. (Needles et al, 2008). When an intangible has a foreseeable time limit which will come to an end, that is defined as a definite useful life. The cost of an intangible asset with a definite useful life should be allocated to expense through periodic amortization over the asset's useful life in the same way that a building is depreciated.

When the life of the asset is not limited by regulatory, legal, competitive, economic, contractual or other factors it is defined as an indefinite useful life. However, indefinite intangible assets should not be amortized; they should be calculated impairment and impairment reviews should be carried out annually. All intangible assets, whether definite or indefinite, are tested for annual impairment in order to determine if an asset justifies its value in producing future cash flows, it should be written down to its fair value if the recorded value is not currently same with the fair value. The amount of written down is shown on the profit-loss table. (Needles et al, 2008).

### **2.4. Goodwill**

Goodwill in different fields has different meanings. One of the most used definitions of goodwill is the reputation that a business has in society. However in accounting the term goodwill has a special meaning.

*“In theory, a business has an intangible asset called goodwill when its rate of expected future earnings is greater than the rate of earnings normally realized in its industry.”* (Larson and Miller, 1993).

In another definition, *“Goodwill is the present value of future earnings in excess of the normal return on net identifiable asset.”* (Meigs et al, 1996)

When one business purchases another business then goodwill arises. It is the excess of the cost of the acquired company over the fair market value of its identifiable net assets. Goodwill arises from some reasons as follows; existed loyal customers, a preferred geographical location, the efficiency in the manufacturing process, the good reputation of the business, monopolistic market advantages and weak competition or a combination of these and other factors. (Hornigren et al, 2006).

The formal definition of goodwill is given in standards as follows: *“An asset representing the future economic benefits arising from other assets acquired in a business combination that are not individually identified and separately recognized”* (IFRS3).

Goodwill allows a company earning a greater rate of return than normal and goodwill is an item that has highest frequency among the intangible asset disclosures of USA top five-hundred companies (Warren, Reeve, & Duchac, 2014).

Although many companies never acquire the goodwill by purchasing another company, they may develop goodwill attributes like good customer and supplier relations established in a longtime, superior management, successful corporate culture. Developed goodwill qualities are known as internally generated goodwill and because there is not an objective way to determine the value of internally developed goodwill, it is not recognized and presented in financial statements (Williams, Haka, Bettner, & Carcello, 2010).

Though the companies recognition desire and report goodwill generated internally, fail to meet criteria needed to be recognized as a intangible assets. These criteria are; reliable measurement of cost, identity separation and control by reporting unit (Mackenzie, Coetsee, Nijikizana, Chamboko, Colyvas, & Hanekon, 2012).

According to Needles, when a purchaser pays more for a business than the fair market value of the business's total assets minus total liabilities, it is said to be characterized as goodwill. About 85 percent of 600 large companies separately report goodwill as an asset. Because much of the growth of these companies has come through purchasing other companies, goodwill as a percentage of total assets has also grown. For example for General Mills company goodwill has 36 percent of its total asset which in terms of numbers it is about \$ 6,684 billion (Needles et al, 2008).

#### **2.4.1. Illustration of Purchased Goodwill**

Purchased goodwill is formulated as follow: the goodwill is equal to deduction of net assets' fair value from the acquisition costin the business combination. The buyer is willing to pay more than the fair value because nearly every business may have goodwill such as; current customers and suppliers and reputation in the market. Purchased goodwill is recognized and presented in the balance sheet. In the formula above, the net assets are found as residual after deduction of total liabilities from total assets. The difference between the purchase price of a business and the fair value of the net assets acquired is the purchased goodwill. In calculation of the purchased goodwill, the fair value must contain all other identifiable assets of acquiree, in order to report goodwill correctly in the balance sheet (IFRS 3; Meigs et al, 2006). However there is one undeniable fact that the value of goodwill is confirmed only by the price that the seller is willing to accept and the buyer is willing to pay (Larson and Miller, 1993).

#### **2.5. Accounting for Goodwill in accordance with IFRS**

Goodwill is presented in balance sheet only when it is purchased. Goodwill is purchased when one business buys another business. A larger payment of acquirer than the net assests of the purchasing company goodwill arises and this difference is recognized as new asset item for the acquirer company, goodwill is recognized in financial statement because it has a measurable value (IFRS3).

Goodwill	\$ 2 million		
Total Assets	\$ 15 million		
		Total liabilities	\$ 11 million
		Cash	\$ 6 million

**Figure 1:** An Illustration of Journal Entry of Goodwill in a Business Combination

Here, net assets are simply computed as total asset minus total liabilities (\$ 15 million - \$ 11 = \$ 4 million). The total cash payment in combination of acquirer company with a purchased company is \$ 6 million. Additional amount paid to purchased company is calculated as difference of total paid amount minus net asset amount (\$ 6 million-\$ 4 \$ million =\$ 2 million) which is entitled goodwill.

#### **2.6. The Method Recommended by IFRS3: “Acquisition Method”**

According to IFRS3 business combinations recognized with acquisition method. It starts with the identification of acquirer whict it is the company which obtains control of acquiree.

Second step is the determination of the acquisition date. This is the date of acquirer transfers legally the assets and liabilities of acquiree. Third step is the measurement and recognition of assets and liabilities which it is very complex process. Fourth and fifth steps are accounting of the business combinations which consist of the identification and classification of assets and liabilities separately. Step sixth, recognition and measurement noncontrolling interest of acquiree. In step seven and eight, measurement and recognition of goodwill or gain from bargain purchase are prepared and process is concluded (Wiley, 2015).

## **2.7. Accounting Treatment of Goodwill Regarding to Albanian Accounting Standards**

According National Accounting Standards specifically SKK 9 (Standartet Kombetare te Kontabilitetit, Kombinimet e Bizneseve), Goodwill is the positive difference between the acquisition cost and fair value (carrying amount) before purchaser that the net assets acquired. Objective of SKK 9 is to establish rules and explanation accounting for business combinations, prepared in line with National Accounting and Reporting Standards that are accepted internationally, general requirements of which are described in Law No. 9228, For Accounting and Financial Statements issued in April 2004 (Ligji Nr 9228 per Kontabilitetin dhe Pasqyrat Financiare, Prill 2004).

SKK 9 is implemented to followings:

- 1) In the recognition of business combinations
- 2) Accounting treatment and recognition of positive or negative goodwill
- 3) Recognition in accounting the merger between the subsidiary and the parent company.

A merger of entities or businesses in a separate reporting businesses known as a business combination. After a business combination transaction, purchaser company becomes acquirer and it has the power of control the other company or companies. The purchase of net assets, including any goodwill, of another entity without the purchase of the equity of the other entity may be involved in the business combination. Business combination transaction is not the relationship of parent-subsidiary companies. Purchase method is valid for all business combination accounting in Albania (SKK9).

Implementation of purchase method is in following steps:

- a) The identification of an acquirer;

An acquirer must be determined in business combinations. The acquiring company takes the control of the other company or companies, and it is also known as the buyer or purchaser.

- b) Measuring the combination cost of business;
- c) On the acquisition date, the buyer distributes the business combination cost by recognizing the liabilities and identifiable assets acquired. Any difference between the fair value of identifiable assets and liabilities and purchased cost of business and shall be recognized as positive or negative goodwill (SKK9).

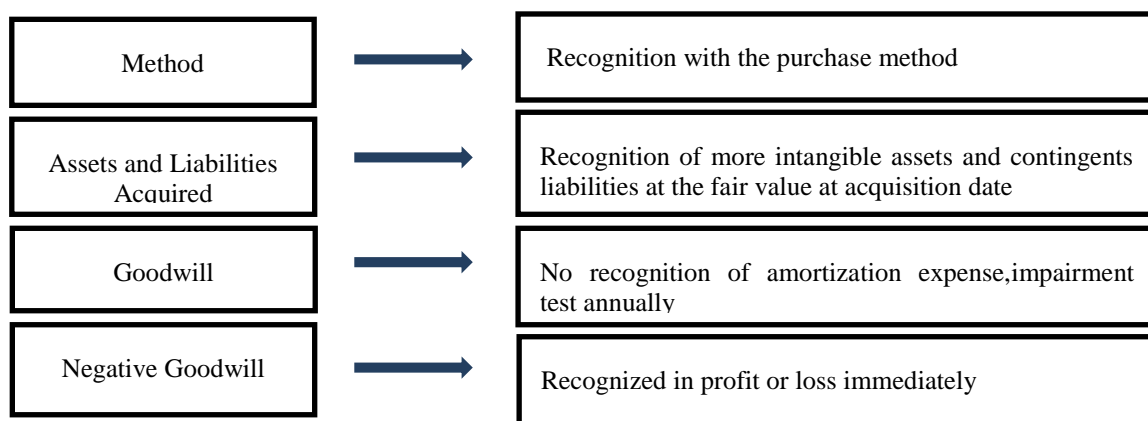
After the business combination, the acquirer measures and presents purchased goodwill in the balance sheet with it is recorded amount minus accumulated impairment losses. Purchased goodwill cannot be not amortized according to SKK 9. This standard put forwards very similar approach to "IAS 36 Impairment of Assets" and requires the recognition of impairment annually or if it is needed more frequent. If there is evidence that the value of goodwill has been reduced, then it must be an impairment test and the value should be reduced to its recoverable amount, if it is lower than the carrying amount. On the determination of the recoverable amount of the goodwill impairment test as it was described in another standard "SKK 5 Property, Plant and

Equipment and Intangible Assets” which it will be used as the basis. Accounted loss from impairment of goodwill will not be taken back (SKK5).

Overcoming the interest of buyers in the fair value of the identifiable assets and liabilities acquired at the cost of the purchaser, is a profit and is recognized in the result. This difference is not recognized in the balance sheet causes as negative goodwill. But before any gain recognized as above, the acquiring entity must reassess the cost of buying and values of the assets, liabilities and contingent liabilities recognized of the purchased entity (SKK9).

Negative goodwill is created when the acquisition cost is lower than fair value (book value) before the acquisition of the net assets. Such situations arises relatively rare transactions between independent parties. So, before recognized in the statement of the buyer, should be carefully noted that the negative goodwill does not come as a result of any of the following circumstances:

- 1) Relating to business combinations with entities under common control, as a result of which the purchase price does not reflect the fair value of the acquired entity. In such cases, would be used the pooling of interest method, instead of the purchase method.
- 2) In the analysis of the price the buyer is making a mistake in measuring the fair value of acquired assets or current liabilities and contingent liabilities recognized, or the cost of business combination is not defined correctly or carrying value before buyers that assets or acceptance of liability is over assessed. In such cases, it would first be adjusted purchaser price analysis or accounting value before buying (SKK9).



**Figure 2:** Summary of Albanian Accounting Standards (SKK 9)

## 2.8. Accounting Treatment of Goodwill Regarding the Albanian Tax Legislation

Law no. 9228, dated 29.04.2004 "On Accounting and Financial Statements" sets the basic principles of organization and functioning of the tax system in Albania, the procedures of the establishment, modification and removal of taxes, national and local taxes, to determine the legal status of taxpayers, tax authorities, tax agents other participants in relations governed by tax legislation, the fulfillment of tax obligations and the use of coercive measures (methods for promotion of national interests)for collection of national taxes and the basic conditions for the collection of local taxes, accounting for taxes, responsibility for tax violations and appeals against the actions (or inaction) of tax authorities and their employees.

All persons are required to pay taxes of the tax imposed by law and local government authorities (Tax procedures in the Republic of Albania - Law No. 8560, dated 22.12.1999).Tax legislation, specifically instruction no. 5, dated January 3, 2006"On Income Tax" intangible

assets such as patents, trademarks, start-up costs, purchased goodwill, etc, amortized at a rate to allow for the fiscal effect of 15% which is applied on historical costs which may be added the costs of upgrading and renewal of the assets. (Based in paragraph b of paragraph 3.7.2 of the Instruction no. 5, dated January 3, 2006 "On income tax")

The basis of calculation of amortization is initial value of the asset (historical cost). For the calculation of amortization is based on time (month) of the recognition of asset. Tax legislations have gone in line with International Accounting Standard IAS 22, in force at the time of its approval. But now that this standard has changed and been replaced with IFRS 3, the tax legislation has not reflected such a thing.

While Article 19 of the Law "On income tax" stipulates that profit for the taxable period is calculated based on the balance sheet and its annexes, which must be in accordance with the Law no. 9228, dated 29.04.2004 "On Accounting and Financial Statements", with the Law no 8438, dated 28.12.1998,"On income tax", as well as regulations issued by the Ministry of Finance. Under the light of the explanations above, all companies that are the subject of the regulations of Albanian tax legislation must be also subject to the IFRS.

### **3. RESEARCH METHODOLOGY: ALBTELECOM SH.A (JOINT STOCK COMPANY), REAL CASE OF PURCHASED GOODWILL**

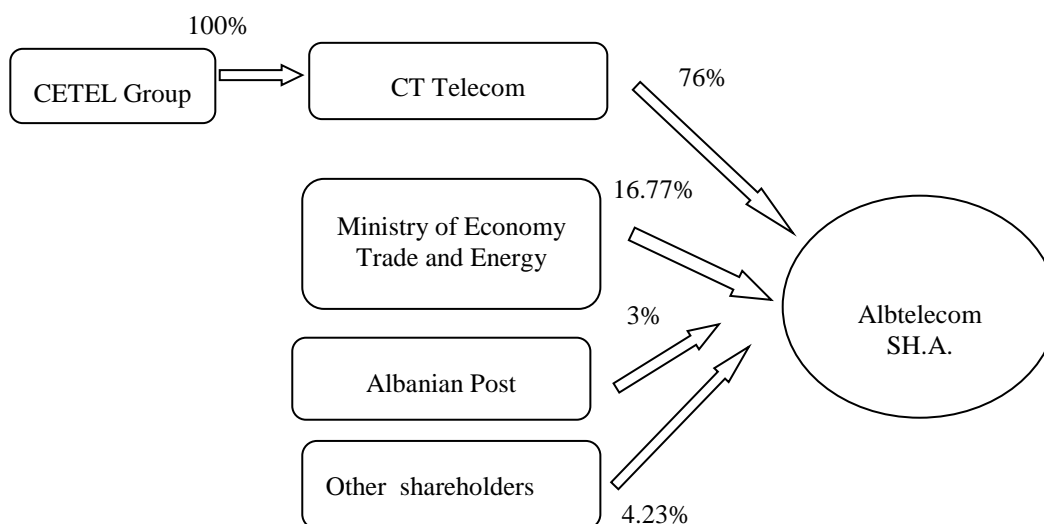
To support theoretical discussions above, a qualitative approach adopted in the research part of this study, and a case study is presented here. This case study methodologically has a descriptive characteristic which it means that a current practice is described in terms of the procedures adopted (Smith, 2011). Meanwhile the case may not present the procedures in a best way. Therefore, we aim to use this case only to convey a piece of information from real business practice in Albania.

ALBtelecom was established in 1912, after the independence of Albania. After the communist regime collapse it was licensed in 1992 by the Entity of Telecommunication Regulation (ERT) to provide fixed telephony and internet services. It offers qualified communication of fixed telephony, ADSL, Dedicated Internet Access, Dial-up, Intranet, ISDN service, Prepaid Cards etc. The privatization of ALBtelecom started in 2005 and was finalized on 28 September 2007 when Cetel Telekom, purchases 76% of ALBtelecom shares. Cetel Telekom's shares belong to, Çalik Group by 80% and Turk Telekom by 20%, respectively. The other 24% of shares belong to the Albanian government and other shareholders. (16.77 % Ministry of Economy, 3% Albanian Post and other 4.23% belong to physical persons). ALBtelecom owns 100% of Eagle Mobile shares a GSM company, as a part of privatization package ([www.albtelecom.al](http://www.albtelecom.al)).

#### **3.1. Purchasing of Albtelecom Sh.A and Merger of it with CT Telecom**

As explained above Çalik Group by 80% and Turk Telekom by 20%, which is called Cetel Group, purchased 76% of ALBtelecom shares. This purchase CETEL group did by creating an Albanian company named Ct Telecom. That was subsidiary company of CETEL Group, which was created by the Albanian tax legislation. Ct Telecom purchased 76% shares of Albtelecom Sh.A.

The graphic below illustrate the relative ownerships of each shareholder.



From the viewpoint of the buyer, this is to purchase of the net assets of a company from one another, giving in exchange cash money. The difference between the purchase cost of the acquisition and the book value of the net assets and liabilities acquired is goodwill and it is recorded in balance sheet of CT Telecom as a positive goodwill. So as a result of the merger operation by applying the purchase has resulted as an active, positive goodwill with a value of 27.916.000 euro and after that Ct Telecom absorbed by Albtetecom Sh.A.

According to International Accounting Standards, rather paragraph 51 of IFRS no. 3 "Business Combinations", goodwill is the positive difference between acquisition cost and fair value prior to acquisition of assets of a company. In this case, goodwill is created in the acquisition of Albtetecom by CT Telecom. In a second moment, CT Telecom and Albtetecom Sh.A legally joined in a single company. Management of Albtetecom Sh.A has concluded that after the moment of merger, goodwill continues to be maintained as such in the balance of companies already acquired.

It was understood that the case of Albtetecom Sh.A, goodwill is not bought by the latter, but is created as a result of the acquisition of Albtetecom Sh.A by CT Telecom and by a combination of the previous businesses. While Article 19 of the Law "On income tax" stipulates that profit for the taxable period is calculated based on the balance sheet and its annexes, which must be in accordance with the law "On accounting and financial statements, with the law "On income tax", as well as regulations issued by the Ministry of Finance. This means that Albtetecom Sh.A, is obliged to prepare annual financial statements under the law "On Accounting" and also observes the International Accounting Standards. In these circumstances, Albtetecom Sh.A has recognized the goodwill for amortization, because acquired goodwill in a business combination in accordance with international accounting standards, which is bound to respect Albtetecom Sh.A, is not amortized. On the other hand, if economic situation requires that impairment could be necessary, in accordance with IAS 36 "Impairment of Assets", Albtetecom Sh.A chooses to test good will annually or more frequent if the economic situation requires.

### **3.2. Valuation of Goodwill for Albtetecom Sh.A**

Before business combination occurred, some major balance sheet items of Albtetecom Sh.A on 30 September 2007 are given below. The statements are given here, publicly available

on the web site of National Registration Center (Qendra Kombetare e Regjisrimit). Moreover, to increase the understanding of the statements, they were summarized and translated to English. To provide full confidentially, all the figures in financial statements have been changed by a coefficient.

**Table 1:** Balance Sheet of CT Telecom before Business Combination

<b><u>CT TELECOM BALANCE SHEET(Before Business Combination)</u></b>			
<b><u>SEPTEMBER 30, 2007</u></b>			
<b>ASSETS</b>		<b>LIABILITIES &amp; OWNERS EQUITY</b>	
<i>Participation in AT</i>	300.000.000	<i>Current Liabilities</i>	7.815.022
<i>Deferred ex.(EBRD&amp;BSTDB FEE)</i>	2.801.060	<i>Owner Equity</i>	300.000.000
		<i>Loss of CT 2007</i>	(5.013.962)
<b>TOTAL ASSET</b>	<b>302.801.060</b>	<b>TOTAL LIABILITIES &amp; OWNERS EQUITY</b>	<b>302.801.060</b>

In table two some major balance sheet items of Albtelecom Sh.A before business combination presented as follow;

**Table 2:** Balance Sheet of Albtelecom Sh.A, before Business Combination

<b><u>ALBTELECOM sha BALANCE SHEET (Before Business Combination)</u></b>			
<b><u>SEPTEMBER 30, 2007</u></b>			
<b>ASSETS</b>		<b>LIABILITIES &amp; OWNERS EQUITY</b>	
<i>Current assets</i>	172.281.340	<i>Current liabilities</i>	97.386.532
<i>Property, machinery and equipment</i>	243.360.440	<i>Loan Italian Government</i>	15.347.332
		<i>Owners Equity</i>	302.907.915
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>415.641.780</b>	<b>TOTAL LIABILITY &amp; OWNERS EQUITY</b>	<b>415.641.780</b>

The total assets of the company consist of 300.000.000 euro participation in Albtelecom Sh.A (the amount that CT telecom will pay in purchasing %76 of Albtelecom Sh.A) and 2.801.060 euro deferred expenses, while total liabilities and owners equity consist of 7.815.022 euro current liabilities, 300.000.000 euro owners equity and – 5.013.962 euro loss of 2007 .

Goodwill is calculated as the difference of acquired cost minus net assets. The acquired cost is 300.000.000 euro, and here is the amount of net assets is computed as;total assets less total liabilities.

Goodwill = Acquired Price – Net Assets

Goodwill =300.000.000 – (415.641.780 – 112.733.865)\* %76 of shares

Goodwill =69.790.000 euro



After acquisition of Albtelecom Sh.A by CT Telecom and absorption of the previous businesses the balance sheet of Albtelecom Sh.A is shown as below.

**Table 3:** Balance Sheet of Albtelecom Sh.A, after Business Combination

<b><i>ALBTELECOM sha BALANCE SHEET (After Business Combination)</i></b>			
<b><i>OCTOBER 01. 2007</i></b>			
<b><i>ASSETS</i></b>		<b><i>LIABILITIE&amp;OWNERSEQUITY</i></b>	
<i>Current asset</i>	<i>172.281.340</i>	<i>Reevaluation of asset</i>	<i>158.527.362</i>
<i>GOOD WILL</i>	<i>69.790.000</i>	<i>Loan Italian Government</i>	<i>15.347.332</i>
<i>Property, machinery and equipment</i>	<i>243.360.440</i>	<i>Current Liabilities</i>	<i>105.201.555</i>
<i>Revaluation of assets</i>	<i>158.527.362</i>	<i>Owners Equity</i>	<i>372.697.915</i>
	<i>2)Deferred ex.(EBRD&amp;BSTDB FEE) 2.801.060</i>	<i>Loss of CT 2007</i>	<i>(5.013.962)</i>
<b><i>TOTAL ASSETS</i></b>	<b><i>646.760.202</i></b>	<b><i>TOTAL LIABILITIES &amp; OWNERS EQUITY</i></b>	<b><i>646.760.202</i></b>

The total assets of the company are increased from 415.641.780 euro into 646.760.202 euro. Here we can see the goodwill amount and also the management of the company has revaluated assets of the company. If we look carefully owners equity is increased as the amount of goodwill. There is a controversy on the time of revaluation of the assets of the Albtelecom. The assets of the company were revalued and showed with fair value after acquisition whereas; the assets must have been revalued and presented with their fair values before the acquisition, according to IFRS 3.

#### **4. CONCLUSIONS**

The results of the study indicate differences between IFRS and Albanian legislations (National Accounting Standard 9 and tax regulations) in accounting treatment of goodwill, while between IFRS 3 and SKK 9 there are not significant differences but tax regulations has difference. Recognized for using purchase method, assets and liabilities acquired must be recognized at the fair value and it must be tested for impairment at least annually, in order to be recognized in a standard goodwill. According to instruction "On Income Tax" intangible assets such as purchased goodwill, amortized at a rate to allow for the fiscal effect of 15% which is applied on historical costs which may be added the costs of upgrading and renewal of the assets.

Regarding IFRS 3 and SKK 9, which both have same approach; the valuation of goodwill is different from other fixed assets even some intangible assets and it is not subject to amortization. Therefore, goodwill will be tested for impairment annually or more frequently if the economic conditions change and requires additional impairment. However, goodwill will not be amortized unlikely to the requirement of current tax regulations of Albania.

IAS 22 which is repealed and is replaced by IFRS 3 requires that the purchased goodwill has to be amortized systematically over its useful life. It was this standard where Albanian tax legislation was based. Therefore, Albanian tax legislation allows the amortization of goodwill while IFRS 3 and SKK 9 do not allow. On the other hand the Albanian tax law provides that companies would be obliged to use international accounting standards for local reporting purposes. This means that these international standards will be applied in the preparing of financial statements and will be in accordance with IFRS. But this implies that current tax legislation provides no action space and is not in convergence with the IFRS and remains only a theoretical notion and not practical. Moreover this situation is resulted with keeping the

accounting in the companies both according to IFRS and local tax regulations or making some reconcillations on the financial statements if they preparedby IFRS before submit tax authorities.

Under these circumstances, Albtelecom Sh.A has not recognized any amortization expense for goodwill, because acquired goodwill in a business combination in accordance with international and national accounting standards, which is bound to respect Albtelecom Sh.A, is not amortized. Therefore, for impairment if economic situations requires a loss in the value of goodwill, it may be impaired, in accordance with IAS 36 "Impairment of Assets", Albtelecom Sh.A chooses to test goodwill annually or more frequent if economic situations change.

However it will be recommended for further studies, to take more sample companies operating in different sectors and review the implementation of other IFRS, into the National Accounting standards and comparison with local regulations.

## REFERENCES

- El-Tawy, N., & Tollington, T. (2013). Some Thoughts on The Recognition of Assests Notably in Respect of Intangible Assests. *Accounting Forum* , 37, 67-80.
- Horgren. T., Sundem G. L., Elliot J. A. & Philbrick D. R. (2006) *Introduction to Financial Accounting*, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- IASB. (2004). IAS38 intangible assets in international financial reporting standards 2004. International Accounting Standards Board.
- IFRS Foundation (2012) IFRS 3 Business Combinations, international financial reporting standard 3.
- Larson K. D. & Miller P. B. W. (1993) *Fundamental Accounting Principles*, Boston: Irwin Inc.
- Ligji Nr 8560 date 22.12.1999 per Procedurat Tatimore ne Republiken e Shqiperise
- Ligji Nr 9228 per Kontabilitetin dhe Pasqyrat Financiare ne Republiken e Shqiperise
- Mackenzie, B., Coetsee, D., Nijikizana, T., Chamboko, R., Colyvas, B., & Hanekon, B. (2012). *2012 Interpretation and Application of IFRS*. New Jersey: Wiley.
- Meigs, R. F., Meigs M. A., Bettner M. & Whittington R., (1996) *Accounting: The Basis for Business Decisions*, Mc Graw Hill.
- Mugan, C. S., & Akman, N. (2005). *Principles of Financial Accounting New Dimensions in Financial Accounting*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Needles B. E., Powers M. & Crosson S. V. (2008) *Principles of Accounting*, Boston: Houghton Mifflin.
- Smith, M. (2011). *Research Methods in Accounting*. London: Sage Publications Ltd.
- Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2014). *Financial Accounting*. USA: Cengage Learning.
- Wiley. (2015). *Wiley Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards*. New Jersey: John & Sons Inc.
- Williams, J. R., Haka, S. F., Bettner, M. S., & Carcello, J. V. (2010). *Financial Accounting* (14th ed.). New York: McGraw-Hill Irwin.
- <http://www.albtelecom.al/en/about-us/company>. accessed on: 11/12/2015.



## Ekonomik Kalkınmada Kooperatiflerin Öneminin Örneklerle Değerlendirilmesi

Armağan ÖRKİ\*

### ÖZ

Ekonomik kalkınma her ülke için vazgeçilmez bir amaçtır. Bu yolda benimsenen çeşitli politikalar ve uygulamalar bulunmaktadır. Sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmada beklenen, aynı zamanda üreticiden tüketiciye kadar herkesin bu sürece dahil edilebilmesidir. Kooperatifler ve çalışma itibarıyla tarım kooperatifleri bu bağlamda değerlendirilebilecek verimli bir yoldur. Çalışmada, farklı örneklerle bunun nasıl sağlanabileceğine odaklanılmıştır. Türkiye'den ve farklı ülkelerden verilen örnekler ve değerlendirilmeleri ile sonuca ulaşılmış ve genel önermelere yer verilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kooperatifçilik, Ekonomik Kalkınma, Tarım Kooperatifleri.

**JEL Sınıflandırması:** P13, J54, O13.

## The Assessment of Importance of Cooperatives with Examples for Economic Development

### ABSTRACT

Economic development is an irrevocable purpose for each state. There're different politics and applications. The expected from sustainable economic development is also that everyone has to be involved the process from producers to consumers. Cooperatives and in respect of the article, agricultural cooperatives are assessable efficient ways in this sense. In this study, I focused on how can be achieved it with different examples. I achieved the result with examples from Turkey and different states and their assessments, plus I refered general proposals.

**Keywords:** Cooperative, Economic Development, Agricultural Cooperatives.

**JEL Classification:** P13, J54, O13.

*Geliş Tarihi / Received: 03.03.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 01.06.2016*

---

\* Doktora Öğrencisi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler ABD, a\_orkiavsar@hotmail.com

## 1. GİRİŞ

Kooperatifler, Türkiye’de bölgesel anlamda özellikle tarım alanında geçimini sağlayan üreticiler için değerlendirilen ekonomik bir örgütlenme şeklidir. Türk Dil Kurumu (2004) “kooperatif” sözcüğünü “*Ortaklarının belirli iktisadi çıkarlarını korumak, özellikle meslek veya geçimlerine ilişkin gereksinimlerini işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet yoluyla karşılamak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli tüzel kişiliğe sahip şirket*” şeklinde tanımlanmıştır. Anadolu’da farklı isimlerle ve benzer uygulamalarla ortaya çıkan ve işbirliğini esas alan bu ekonomik terim Osmanlı döneminde tam anlamıyla hayat bulamamış; ancak Cumhuriyetin ekonomi programında kendisine hak ettiği yeri alabilmiştir. Günümüze dek benimsenen farklı ekonomi politikaları içinde kimi zaman göz ardı edilen kooperatifler, farklı sektörlerde ve farklı kapsamlarda varlıklarını sürdürmüş ve bugün, yerel ve bölgesel anlamdan çıkıp ulusal anlamda değer kazanan isimleri Türk ekonomisine kazandırmıştır.

Bu çalışmada, ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilebilmesinde kooperatiflerin önemi olup olmadığı daha çok nitel bakımdan değerlendirilerek sorgulanmıştır. Ekonomik kalkınma ve kooperatifçilik konusunda temel bazı kavramlar ve yakın tarihi üstünde kısaca durulmuş ve izleyen bölümde Türkiye’den bazı örnekler sunulmuştur. Dünya’nın farklı noktalarından örneklere de değinilmiş ve bunlar arasında genel bir değerlendirilmeye gidilmiştir. Çalışmanın sonunda bazı önerilere yer verilmiş ve kooperatifçiliğin en azından bölgesel ekonomi için önemli olduğu noktası üstünde durulmuştur.

Çalışmada, ele alınan konu itibariyle ağırlıklı olarak tarımla ilgili örnekler dikkate alınmış ve ayrıca Türkiye eksenli bakış açısı yaratabilmek için turizm konusuna da yer verilmiştir. Hazırlanan öneriler kısmındaysa, yapılabilmek olanağı bulunan ve hem bölgesel ve/veya ulusal ekonomik kalkınmaya, hem de kooperatiflere yarar sağlama yetisi bulunan konulara yer verilmeye çalışılmıştır.

## 2. EKONOMİK KALKINMA VE KOOPERATİFÇİLİK

Ekonomik kalkınma, ulusal ve kırsal/yerel/bölgesel bağlamda iki kapsamda değerlendirilebilir. Ulusal ekonomik kalkınma tüm ülkeyle ilgili iken, kırsal, yerel veya bölgesel ekonomik kalkınma daha özel boyuta ilişkindir. Çalışmanın konusu itibariyle dikkate alınacak olan ulusal ekonomik kalkınmadır; ancak bunun oluşabilmesi için gerekli olan yerel ya da bölgesel bağlamda ekonomik kalkınmanın gerçekleşebilmesidir.

Kooperatifçilik Dünya’da 19. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmış, ilk kez 1844’te 28 girişimciyle tüketim kooperatifi kurulmuştur (Ünal ve Yercan, 2006: 221). Osmanlı’da ise “memleket sandıkları” ile yasal bir dayanak bulmuştur (T. C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2016). Ardından çeşitli girişimler olmuş ve çeşitli meslek erbapları birlik fikrine yanaşmıştır. Çeşitli yasa tasarıları da gündeme gelmiş; ancak tam anlamıyla hayata geçirilememiştir. Kooperatifçilik, Türk toplumunda imece, lonca, ahilik gibi isimlerle yüzyıllardır bulunan yardımlaşma ve işbirliğini esas alan, birlikte çalışmayı ve ortaklaşa iş yapmayı ifade eden bir kavramdır (Başaran vd. 2015). Anlaşılacağı gibi, Türkiye’de ve farklı ülkelerde benzer uygulamalar çok daha köklü bir tarihe dayanıyor olsa da, devlet eliyle günümüzdeki kooperatifçilik anlayışının dikkate alınması görece yenidir ve Türkiye’de kooperatifçilik ancak Cumhuriyet döneminde hak ettiği ilgiyle karşılaşmıştır.

### 2.1. Ekonomik Kalkınma

Ekonomik kalkınma, kavramsal olarak “*mal ve hizmetlerin gelişmiş bir ekonomik yapı içerisinde üretilmesiyle, insanların refah ve mutluluğu*” üstünde gelişme sağlayıcı bir unsurdur (Tolunay ve Akyol, 2006: 119). Ekonomik kalkınmada, girişimin aynı zamanda sürdürülebilir olmasına dikkat edilmelidir. Aksi durumda, verim alınamayacağı gibi, masrafların da boşa

gitmesi kaçınılmaz olacaktır. Ekonomik kalkınma, vergi gelirlerinin artması, ihracata konu olan ürün ve hizmetlerle döviz girdisinin artması, istihdam sağlanması gibi olumlu özelliklere sahip olduğu için her yönetim tarafından arzulanan; ancak çeşitli nedenlerle farklı şekillerde aranan bir çözüm yoludur. Benimsenen ideolojilerden mevcut kaynaklara, çok taraflı ticaret anlaşmalarından sahip olunan politik ve ekonomik kültüre kadar farklı nedenlerle ekonomik kalkınmada izlenen yollar değişiklik gösterebilir.

Yerel ekonomik kalkınma, özel ve kamu paydaşlarının yerel kaynakları ve rekabet avantajını kullanarak ortak bir kalkınma stratejisi uyguladığı bir süreçtir (Boekel ve Logtestijn, 2004: 5). Yerel ya da bölgesel ekonomik kalkınma, ülke içi göçün yavaşlatılmasından (istihdama etkisinden ötürü) sektörlerin ideal bölgelerde gelişmesine kadar olumlu özelliklere sahiptir. Bununla birlikte, ulusal ekonomik kalkınmanın başarılmasında son derece etkindir. Zira tepeden aşağı değil, çok daha geniş olan aşağıdan dar olan tepeye doğru bir kalkınmanın oluşumunu ifade etmektedir. Boekel ve Logtestijn'e göre (2004: 8-9) yerel ekonomik kalkınma politikalarında ticaret odalarından yerel yönetimlere, üniversitelerden araştırma merkezlerine, sivil toplum kuruluşlarından kalkınma ajanslarına kadar farklı aktörlere çeşitli görevler verilebilir. Yerel ve bölgesel aktörlerin, merkeze göre daha bilgili ve odak noktaları daha belirgin olduğu için başarı oranının daha yüksek olması beklenmektedir. Bu, söz konusu bölgenin ekonomik kalkınmasında uzmanlaşma olarak açıklanmaya elverişli bir durumdur. Ayrıca bölgeye özgü sektörlerin gelişiminin sağlanabileceği gibi, ekonomik nedenlerle yapılan yurtiçi göçün de önüne geçilmesinde etkindir. Çiftçilik, balıkçılık gibi kırsalda yapılabilecek iş kolları da, köylerin sürdürülebilir bir yaşam alanı olmasına olanak tanımaktadır. Tümünü birlikte değerlendirildiğinde, kırsaldan bölgeye, bölgeden ülkeye ekonomik yaşamın olumlu yönde değiştirileceği varsayımı kabul edilmektedir.

## **2.2. Kooperatifçilik**

Kooperatifçilik Türkiye'de farklı isimlerle (imece gibi) alışık olunan bir işbirliği anlayışıdır. Öte yandan yasalarla teşvik edilen bir uygulama hâlini alması ve sürdürülebilir kalkınma için başvurulan bir çözüm olarak kabulü görece yenidir. Türkiye'de kooperatifçilik, Mustafa Kemal Atatürk döneminden itibaren ekonomik kalkınma için başvurulan yollardan biri olmuştur. Cumhuriyet döneminin ilk örneği 1924'te kurulan Aydın İncir Müstahsilleri Kredi ve Satış Kooperatifi olmuş ve aynı yıl İtibarî Ziraat Birlikleri Kanunu çıkartılmıştır (Öksüz, 1982: 331). İhracat mallarının satışında örgütlenmeye gidilmesini esas alan dönemin Ekonomi Bakanlığı 1936'da Iğdır, Ege ve Trakya'da farklı kooperatiflerin kurulmasını sağlamış, sonraki yıllarda da bu konudaki politikalar sürdürülerek örneğin Karadeniz'de fındık ürünü için kooperatifler kurulmuştur (AYK, 2006: 412-424). Günümüzde ise artık yaygın olarak kooperatifçilik benimsenmiştir; ancak alınan verimin arttırılabileceği yönünde görüşler bulunmaktadır.

Kırsalda, üretici örgütlenmesinin, yani kooperatiflerin temel amacı çiftçinin yaşam düzeyini ve kalitesini arttırmak olduğu için üretim verimliliğini yükseltmek ve pazardaki konumlarını güçlendirmek kaçınılmazdır (Özdemir vd., 2011: 109). Kooperatifler Avrupa'da 1960'lı yıllardan sonra tüketici ve son kullanıcıya ulaşma aşamasına geçmiş ve işbölümü, uzmanlaşma gibi yeni anlayışlara anlam verilmeye başlamıştır (Geray, 1990: 49). Geray'ın (1990: 50) aktardığı üzere, 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren ise finans ve endüstri dünyasına açılım sağlanmış ve gıda endüstrisi, toptan gıda ticareti gibi alanlarda yoğunlaşma yaşanmıştır. Günümüzde ise Türkiye'de markalaşma yoluna gidildiği ve internet ile sosyal medya dahil olmak üzere bazı kooperatiflerin kitle iletişim araçları vasıtasıyla bilinirlik seviyelerini arttırdığı gözlenmektedir. Bu gelişme, aslında mevcut koşullar gereği ortaya çıkmıştır ve sadece kooperatifler için değil, hemen her başarılı işletmede görülen bir eylemdir. Liberal ekonomik yaşamın bir sonucu olarak işbölümünün ortaya çıkması, kooperatiflerde de yeni bir sorunsal ortaya çıkarmıştır: Son ürün için ham ve/veya yan girdiler temininin

sağlanması. Bu noktada ileriki bölümlerde değinilen bazı tarım kooperatiflerinde görüleceği gibi, tek ürün üretiminden vazgeçen ve üretim sürecinde kullanılan bazı hammaddeleri ya da yan girdileri de kendisi üretmeye başlayan örnekler oluşmuştur. Bunlarda, son ürün içinde kullanılan diğer ürünlerinde bir kısmı, yine kooperatif ortaklarınca üretilmektedir. Nakliye, vergi, kâr oranları dikkate alındığında, bu yaklaşım hem kooperatif ortaklarına daha yüksek gelir sağlamaktadır, hem de serbest piyasada rekabet edebilme gücü vermektedir.

Kooperatifçilik farklı şekillerde sınıflara ayrılmıştır. Öksüz'ün (1982: 336) belirttiği üzere “...mesleklere, yerleşim yerlerine, ekonomik faaliyetin klasikleşmiş düzenine (üretim, tüketim, kredi...), yaptıkları işin cinsine, tek veya çok amaçlı olup olmadıklarına” gibi sınıflandırmalar bulunmakta olup Türkiye’de tarım ve tarım dışı olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Tarım kooperatifleri içinde tarımsal kalkınma, tarım kredi, tarım satış, sulama, su ürünleri ve pancar ekicileri bulunmakta olup tarım dışı kooperatiflerde tüketim, konut, esnaf ve sanatkarlar kredi ve kefalet, tarım dışı hizmet (taşıma, küçük sanat, ecza, iş yeri yapısı, turizm) kooperatifleri bulunmaktadır (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2016). Bu sınıflandırmaya göre de, Türkiye’de üç ayrı bakanlığa bağlı bulunmaktadırlar. Bunlar Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’dır. Çalışma itibariyle ele alınan kooperatif ve kooperatif birliklerinin çoğu Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın denetimi altındadır.

### 3. EKONOMİK KALKINMA İÇİN KOOPERATİFLER

Kooperatifler, rekabetin yetersiz olduğu yerlerde sosyal bir politika aracı olarak doğmuştur ve bireyler arasında sadece ekonomik işbirliğini ifade etmektedir (Öksüz, 1982: 332). Yani kooperatifler dinsel, mezhepsel, politik ve diğer benzerlikler ya da çıkarlar için kurulmamış, yalnızca ekonomik anlamda işbirliği için kurulmuştur. Bu bağlamda uluslararası örneklerde benzerliklerin olması gayet doğaldır. Farklı örneklerde oluşabilecek kimi ayırt edici özellikler ise ilgilenilen alan ile birlikte coğrafi ayrışmalardan ve kültürden kaynaklı olabilir. Buna ek olarak, hükümetlerin uygulayabilecekleri mevzuatların da konu üstünde etkisinin olması gayet olağandır. Kooperatiflerin gelişimi için ilgilenilmesi gereken de işbu mevzuatların tekrar gözden geçirilmesi ve başarılı örneklerin irdelenmesi olacaktır.

Ekonomik kalkınma için kooperatiflerden yararlanılabilmesi, aynı zamanda bu girişimlerin küreselleşme ve ona paralel olarak etkisi ürün ve hizmet sağlayıcıları için yüksek olan rekabete karşı dayanma güçlerine bağlıdır. Küreselleşmeye karşın öngörüle bulnamayan, önlem alamayan diğer her firma gibi kooperatiflerin de sonu hüsrana olabilir ya da ancak kendi geçimlerini sağlayabilecek düzeyde kalabilir. Hâlbuki amaç, bölgesel veya ulusal ekonomik kalkınma ise, kooperatif ortaklarının geçimlerini sağlayabilmeleri dışında tasarruf yapabilmelerinin, iç pazarda sahip oldukları oranın artmasının ve ihracatta pay sahibi olabilmelerinin sağlanmasıdır. Haksız rekabete neden olmamak için de, politik figürlerden çok, kooperatif yönetim ve ortaklarının sorumluluklarının anlaşılabilmesi önemlidir. Kooperatiflere doğrudan devlet desteği (parasal) yerine, eğitim ve teşvik gibi uygulamalar daha adil görünümündedir. Kısacası, kooperatifler desteklenirken, diğer firmaların mağdur edilmemesine özen gösterilmesi günümüz ekonomik ve politik koşullarının, yani serbest piyasa ekonomisinin bir gereğidir.

Ayrıca kooperatifler için de kimi seçenekler mevcuttur. Üretim süreçleri düşünüldüğünde, bu seçeneklerden belki de en önemlisi yatay birleşmedir. Korkmaz’a (2000: 144) göre bu stratejinin sonucunda, kaynakların gereksiz kullanımı önlenerek en verimli şekilde kullanımları sağlanmakta, finansman ve pazarlama alanlarında avantaj kazanılmakta ve rekabet gücü artmaktadır. Bu stratejinin ekonomi üstünde kimi olumsuz riskleri bulunsa da, kooperatif çıkarları için değerlendirilmesi olasıdır. Bir diğer seçenek ise, tedarik zinciri üstünde kooperatiflerin daha baskın hâle gelebilmeleridir ve bu da yeni birimlerin kuruluşu ve kooperatifin genişlemesi anlamına çıkmaktadır.

### 3.1. Türkiye’den Kooperatif Örnekleri

İstanbul Sanayi Odası’nın her yıl yayınladığı Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nda kooperatiflerin de bulunması umutlandırıcı bir gelişme olarak yorumlanmaya uygundur. 2015’te yayınlanan listede Konya Şeker 40, Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği 129, Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği ise 418nci sırada yer bulmuştur (İSO, 2015). Türkiye’de 2013 itibariyle 32 türde 80.000’e yakın kooperatif, 571 birlik bulunmakta olup sekiz milyona yakın kayıtlı ortak bulunmaktadır (T. C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 3). Bu birlikler, birer üst örgüt olarak çeşitli kooperatifleri bünyelerinde bulundurmakta olup kooperatifler arası işbirliğinin sağlanması konusunda önemlidir.

**Tablo 1:** Bazı Tarım Satış Kooperatif Birliklerinin 2013 Verileri

Birlik/Veri	Koop. Sayısı	Ortak Sayısı	Seçilmiş Ürün	Bölge Üretimindeki Pay
Antbirlik	6	5.634	Pamuk	%72,3
Çukobirlik	34	34.857	Soya	%40
Karadenizbirlik	19	37.319	Ayçiçeği	%55,3
Marmarabirlik	8	29.414	Zeytin	%21,9
Trakyabirlik	48	44.780	Ayçiçeği	%64,4

Kaynak: T. C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014, s.20-21.

Tabloda bulunmayan birliklerden Fiskobirlik 215.810 ortak sayısı ile, 12 kooperatif bünyesinde bulunduran Tiftikbirlik kooperatif başına ortalama 1649 ortak sayısı ile ayrıca dikkat çekicidir (T. C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 20). Farklı özellikleri ele alındığında incelenmeye değer birden fazla kooperatif bulunmaktadır; ancak bunlardan bir kısmı çalışmaya alınmıştır.

1938’de Karadeniz’in farklı noktalarında fındık kooperatifleri ve aynı yıl Fındık Tarım Satış Kooperatifleri Birliği beş kooperatif tarafından kurulmuştur (Fiskobirlik, 2016). Birlik, 2015 Eylül ve Ekim aylarında 60.000 tonu geçkin doğal ve işlenmiş fındığı ihraç etmiştir (Fiskobirlik, 2015). Bu kooperatif birliğine ilişkin ek bilgi, örneklerin değerlendirildiği başlıkta verilmiştir.

1950’li yıllarda Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi’nin hizmete soktuğu Konya Şeker Fabrikası, ilerleyen yıllarda büyüme kaydetmiş, 2007’de Torqu markasını, 2008’de Anadolu Birlik Holding’i kurmuştur (ABH, 2016; Torqu, 2016). Bugün pancar ve şeker dışında süt, et, sulama gibi hizmetleri de bulunan ve özünde kooperatif olan firmanın ayrıca ihraç ettiği gıda ürünleri de bulunmaktadır. Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği ise Türkiye’nin dört bir yanındaki pancar kooperatiflerinin oluşturduğu bir birlik olarak 2014’te 7000’e yakın kişiye istihdam sağlayıp 120 milyon ABD Doları’na yakın vergi ödemiştir (Pankobirlik, 2016).

1960’lı yılların sonunda kurulan Tire Süt Kooperatifi ise, 2010’da cam şişede organik pastörize süt üretmeye de başlamış ve 2014 itibariyle 2000 civarı ortağı dışında 150’yi aşkın kişiye istihdam sağlamıştır (Tire Süt Kooperatifi, 2016). Sanayinin de gelişmekte olduğu ve nüfusu 80.000 civarında olan ilçede tarımsal ekonomik yaşamın devam ettirilmesi konusunda başarılı bir örnektir.

1986’da kurulan Göreme Turizm Geliştirme Kooperatifi, 171 üyesi bulunan ve kitap, el sanatları gibi ürünlerin satışı, köy ve kasabalarda el sanatlarının geliştirilip yöre halkına gelir

sağlanması gibi faaliyetleri sürdürmektedir (Göreme Turizm Geliştirme Kooperatifi, 2016). Kooperatif ayrıca, Göreme’de Türk hamamı, galeri gibi birimleri içeren bir hizmet binasına sahip olup üye firmaların iletişim bilgilerini de çevrimiçi sayfasında paylaşmaktadır. Böylece, hem Göreme ve çevresindeki yerli halk için, hem de üyeleri için yarar sağlamaktadır. Bu, turizm açısından son derece olumlu bir örnek olup aynı zamanda Türkiye turizmi için de önemlidir.

### 3.2. Farklı Ülkelerden Kooperatif Örnekleri

Türkiye için derlenen örneklere ek olarak, farklı ülkelerden de örnekler sunmak konunun anlaşılabilmesine kolaylık sağlayacaktır. Örnek seçiminde bankacılık ve finans sektörlerinde kurulu kooperatifler bulursa da, çalışmada ağırlıklı olarak ele alınan tarım sektörüne üstüne kurulu kooperatifler dikkate alınmıştır.

Soğuk Savaş döneminde Avrupa’da Toprak Reformu Kooperatifleri ile amaçlanan ortakların gerek duyduğu gübre, tohum, makina gibi ürünleri ucuza temin etmek, ürün işlenmesini ve pazarlanmasını kolaylaştırmak gibi unsurlar olmuş, İtalya’da çiftçilerin belirlenen süre boyunca kooperatif üyesi olma şartı getirilmiştir (Öksüz, 1982: 344). Avrupa’da tarım üretiminden yüksek verim alabilmek ve çiftçinin çıkarlarının korunabilmesi için kooperatiflere başvurulduğu ve hatta İtalyan örneğinde olduğu gibi bir zorunluluğa dönüştürüldüğü görülmektedir. Bundan edinilen izlenim, amacın yalnızca çiftçiler arası işbirliğinin sağlanmasıyla üyelerin güçlendirilmesi değil, ulusal boyutta çıkar beklentisidir. Öyle ki İspanya’da zeytinyağı üretiminin %80’i kooperatifler tarafından gerçekleştirilirken, İtalya’da parmesan peyniri üretiminin de %90’ı bu yolla piyasaya sürülmektedir (Summermatter, 2012).

1972’de kurulan ve Ağustos 2015 itibariyle 1000’i geçkin kooperatif birliğini bünyesinde bulunduran Zen-Noh (Ulusal Tarım Kooperatifleri Federasyonu), Japonya’nın tamamına ulaşmıştır (Zen-Noh, 2016: 45). Buna benzer bir diğer kooperatif federasyonu ayrıca Güney Kore’de de bulunmaktadır. Coğrafi yapısı tarıma Türkiye kadar uygun olmayan ve yoğun nüfuslu (kilometre kareye düşen kişi sayısı) iki ülkede de bu tip girişimlere başvurulmuş olması dikkat çekicidir. Türkiye’de ise bu tip bir girişim 2012’de gerçekleştirilebilmiş ve Tarım Kooperatifleri Merkez Birliği kurulmuştur; ancak Zen-Noh ile doğrudan esinlendiğine yönelik ipucu bulunamamıştır. ABD’de kökleri 1920’li yılların sonuna uzanan ve bugünkü ismi CHS olan örgütlenme, alışıktır olunan tarım kooperatifi yapısından bugün tarım dışında enerji, gıda, lojistik gibi başka hizmetlerde üstlenmiş ekonomik bir oluşumdur (CHS, 2016). CHS, lojistik ve nakliye hizmetlerinde kendi üyelerine hizmet sağladığı gibi, üye olmayanlara da hizmet sağladığı için üyelerine ekonomik hizmet götürebilirken, kendi bütçesine de destek olabilmektedir. Bu bakımdan tedarik zinciri yönetimine ilişkin değerli bir örnektir. İngiltere’de ise yine birden fazla alanda hizmet veren The Co-operative Group ve İsviçre’de Migros, üyesi ve geliri dikkate alındığında büyük oluşumlardır. Japonya, Güney Kore, ABD, İngiltere ve İsviçre gibi farklı ülkelerde öne çıkan bu kooperatif, kooperatif birliği ve birlik federasyonları, sadece bölge ekonomilerinde değil, aynı zamanda ülke ekonomilerinde de önemli birer aktördür. Ayrıca ismi verilenler dışında ülkelerinin bulunduğu bölgelerde ve hatta uluslararası alanda başarılı olup üyeleri dışında ülkelere de ekonomik yarar sağlayan başka örneklerde bulunmaktadır.

Japonya’da gıda dağıtımının %60’ını gerçekleştiren kooperatiflerin başarısı ve dünya genelindeki turizm algısı dikkate alındığında, çiftçi ve üreticilerin mutfak/yemek (gastronomi) turizmi konusunda işbirliğine gitmesi olasıdır (Stanley, J. ve Stanley, L. 2015: 80). Yazarların aynı çalışmada (s.67) değindiği gibi İtalya’da makarna veya Japonya’da suşi yapımına yönelik aylık, yıllık gibi dönemlerde sunulan kurslar verilmesi özellikle yerel anlamda kalkınmayı güçlendirici olup bu yönde kimi oluşumlarda bulunmaktadır. Turizmde değişen algıyla doğan bu yeni fikirlere ilişkin kooperatif örnekleri bulunamamıştır.



### 3.3. Örneklerin Değerlendirilmesi

Fiskobirlik, Türkiye'nin fındık ihtiyacını karşıladığı gibi, dünya fındık ihtiyacının da büyük bölümünü karşılamaktadır. 2005 - 2012 verilerine göre toplam üretimin %70'i Türkiye'de yapılmaktadır (TMO, 2013: 2). Doğal olarak ihraç eden ülkeler listesinde de Türkiye ilk sırada bulunmaktadır. En büyük ithalatçılar ise Almanya, İtalya, Fransa, Belçika ile İsviçre'dir (TMO, 2013: 3). Yani çikolata, gofret gibi ürünlerde dünyaca tanınmış markalara sahip olan ülkelerdir. Eti ve Ülker gibi köklü firmaların dışında daha önce değinilen bir kooperatif markası olan Torku da bu ürünleri iç ve dış pazara sunmaktadır. Öte yandan Fiskobirlik bünyesinde piyasaya sürülen ürünlerde kahvaltılık ürünler (fındık ezmesi gibi) bulunmakta olup rekabet şansı elde edebileceği diğer ürünler bulunmamaktadır. Bundan çok daha önemli bir durum ise, fındık fiyatlarından ötürü üreticilerin fındık ağaçlarını kesip kivi yetiştirmeye başlaması ve verimi düşen yaşlanmış fındık ağaçlarının yerine yenilerinin dikilmemesi orta/uzun vadede ulusal ve bölgesel ekonomi için dikkat edilmesi gereken bir tehdittir.

Japonya'da kurulan federasyonun çok daha küçük kapsamlı modelleri Türkiye'de yer yer değerlendirilmeye uygundur. Diğer bir deyişle ufak kooperatiflerin kurulması ve bunlar arasında işbirliğinin sağlanması veya ilerleyen dönemlerde bu kooperatiflerin yatay birleşme gerçekleştirmesi düşünülebilir. Bununla bağlantılı olarak, doğru tarım politikalarının yer yer uygulanamayışı da yerel sorunlara yol açmaktadır. Bunlardan biri, Konya Akşehir'de bulunan gölün kullanımıyla ilgilidir. Gölün çevresinde kiraz ve şekerpancarı ağırlıklı tarım ve gölde kerevit yetiştiriciliği, sazan ve turna avcılığı yapılırken, yanlış sulama, gölde kapasite üstü kerevit yetiştiriciliğiyle diğer su canlılarının risk edilmesi, SİT alanı olarak duyurulan yerlerde hâlen tarım yapılagelmesi gibi sıkıntılar yaşanmıştır. Bu süreç, bölge insanları kadar çevreye de zarar vermiş, ayrıca devletin çeşitli birimlerine de ek yük vermiştir. Bu bağlamda, ekonomik sahada işbirliğinin oluşturulmasında tarafların (çiftçi, kooperatif, devlet) birlikte hareket etmesi, bilinçlendirme, denetim ve bilimsel araştırmaların ivedilikle yapılması fikri kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Uygulanabilirliği ele alındığıdaysa, kooperatifçiliğin teşvik edilmesi ve tarım alanlarının kooperatiflere devredilmesi daha makul görünmektedir. Her ne kadar miras gibi nedenlerle tarım topraklarının parçalanması gibi sıkıntılar yeni yasal düzenlemelerle önlenmeye çalışılsa da, kooperatifçilik ile sürdürülebilir üretim ve yüksek gelir daha kolay sağlanabilir. Göl ve çevresindeki SİT dışı bırakılan arazilerde doğru sulama teknikleri başta olmak üzere ilgililerin görece küçük kapsamlı kooperatiflere üye olması ve var olan kooperatifler arası yatay birleşme veya dolaylı işbirliğinin sağlanması çevresel ve ekonomik nedenlerle gerekli görünmektedir.

ABD'de bulunan CHS gibi tedarik zincirinin neredeyse tümünü kendisi oluşturan bir kooperatif örneği Türkiye'de bulunamamıştır. Ekonomik kaygılar göz önünde bulundurulduğunda, buna benzer bir modelin ortaya çıkartılabilmesi için de yatay birleşme stratejisi değerlendirilebilir. İngiltere ve İsviçre'de bazı kooperatiflerin yüksek rakamda üye barındırmasına karşın Türkiye'de aynı doğrultuda oranlar çıkmaması da üstüne eğilme gerektiren bir noktadır. Türkiye'de 2013 verilerine göre sekiz milyona yakın kooperatif üyesi bulunurken (tarım ve tarım dışı toplamı), Summermatter'a (2012) göre İsviçre'de nüfusun yaklaşık yarısını oluşturan dört milyon kişinin ülkedeki iki kooperatiften birine üye olması ilginç bir ayrıntıdır. İspanyol zeytinyağı ve İtalyan parmesan peyniri üretimiyle ilgili veriler, Türkiye'de fındık, şekerpancarı gibi bazı tarım ürünleri içinde söz konusu edilebilir; ancak Türkiye'de üretime konu edinen tarımın tümünde aynı yüksek rakamlar bulunamamıştır.

Turizm, Türkiye için sürdürülebilir bir ekonomi sektörüdür; ancak TÜİK verilerine dayalı turist sayıları aylara göre ve geldikleri yer incelendiğinde deniz turizminin ağırlıklı olduğu anlaşılmaktadır. Aslında Türkiye'de deniz turizminin dışında sağlık, termal, din, kültür, kış gibi farklı turizm alanlarında yüksek potansiyel bulunduğu birçok kurum ve kişi tarafından savunulmaktadır. Türkiye, sahip olduğu çok kültürlü yapısı sayesinde zengin bir mutfak kültürüne de sahiptir. Mutfak turizmi, doğrudan olmasa da dolaylı olarak turizme eklenebilecek

bir avantaj olup Berno'ya (2011: 89) göre sürdürülebilir tarım için turizmde değerlendirilmeye uygundur. Yerel gıda ürünlerinin doğru pazarlanması, turizme katkı sağladığı gibi, tarımın da sürdürülebilmesi için iyi bir yol oluşturmaktadır. Tedarik zinciri bir yana, verimli iletişim ve işbirliğinin de zorunlu olduğu böyle bir strateji, tarım ve turizm kooperatifleri arasında kurulmaya elverişlidir. Ayrıca tarım, turizm ve gıda sektörlerinin birlikte işlenebileceği (çiftliklerde yerel gıda aşçılığı ya da ürün yetiştiriciliği kursları gibi) görece yeni fikirlerde dikkate değerdir.

#### 4. SONUÇ

Çalışmada özellikle üstünde durulan tarım kooperatifleri, uluslararası temelde benimsenmiş bir ekonomik kalkınma aracıdır. Sürdürülebilir, rekabete açık, serbest piyasa koşullarıyla uyumlu üretilen kooperatif yaklaşımları, yerel, bölgesel ve ulusal anlamda yararlı görülmüştür. Edinilen sonuç, kazan – kazan mantığının kooperatiflerle mümkün olduğunu göstermektedir. Üreticiden tüketiciye ve bölge halkından tüm topluma kadar doğrudan ya da dolaylı olarak katkılarının olduğu anlaşılmaktadır. Özel şirketlerden ayrı olarak, yalnızca ufak bir kesimin değil, çok daha geniş bir tabakanın üretimden elde edilen kazanca ortak olmasını sağlayan kooperatifler, özellikle kimi bilimsel çalışmalarda vurgulanan gıda kıtlığına ilişkin de değerlendirilebilecek bir çözüm yoludur. Bilgi paylaşımı ve masrafların düşürülmesi, yalnızca ekonomik nedenlerle değil, aynı zamanda insani ve çevresel boyutu itibariyle de anlamlıdır.

Kooperatiflerin konuları ve kapsamaları gereği, doğrudan ulusal ekonomik kalkınmaya destek olması beklenmemelidir; ancak yerel veya bölgesel anlamda önemli birer figür olabilecekleri doğrudur. Sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma için, bilgi paylaşımı, büyüme stratejileri, uluslararası alanda tüm bireylerin beklentileri ve değerleri, yeni fikirler kooperatifler tarafından değerlendirildiğinde yeni iş olanakları sağlanabilir, mevcut masraflar düşürülebilir. Bu bağlamda yalnızca devlet tarafından değil, kooperatif üyeleri tarafından da ortak amaçların belirlenmesi zorunludur.

Kısacası, kooperatifler, üyelerinin işbirliği ve ortak amaçları doğrultusunda serbest piyasa koşullarına uygun bir şekilde büyüebilir. Bu, kooperatif üyelerine ekonomik gelir sağlayacağı gibi, yerel, bölgesel ve ulusal ekonomi için de az ya da çok katkı demektir. Tarım ve turizm gibi sektörlerde sürdürülebilir eylemlerin kooperatiflerce yaşama geçirilmesi, kuşkusuz herkesin ortak çıkarıdır.

##### 4.1. Öneriler

Kooperatifçilik özelinde değerlendirilebilecek birkaç noktaya değinmek doğru olacaktır. Bu, hem kooperatifçiliğin teşviki, hem de kooperatiflerin geliri konusunda ulusal ekonomik kalkınmaya yararlı sayılabilecek özelliklerdir.

2012-2016 arası hazırlanan Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı'nda veri tabanı oluşturulması, girişimcilik eğitimi çalışması, konuyla ilgili öğrencilere eğitim verilmesi, potansiyeli yüksek alanların tespiti, kooperatifler arası işbirliğinin artırılması, mevzuatta düzenlemelerin yapılması gibi hedefler belirlenmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2012: 5-6). Plan, genel olarak orta ve uzun vadede yararlı görünmektedir; ancak bir hükümet politikası mı, yoksa devlet politikası mı olduğunu açıklamak henüz olası değildir.

İhracatın teşviki konusunda rekabetin olumsuz etkilenmemesi adına prim, vergi iadesi veya muafiyeti, kredi teşviki olumsuz bir izlenim yaratabilir; ancak devletin pazarlama desteği sağlaması normal karşılanabilir. Pazarlama desteği, “*dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergiler açma, ihracat ve pazarlama elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetler ve ulaşım kolaylığı sağlama da kamu yardımları*” ile ilgilidir. (Düğer ve İsgender 1999: 23) Özellikle bilgi toplama, sergiler açma ve bunun dışında simgesel olarak ihracatta vergi indirimi kooperatifçiliğin teşviki ve kooperatiflerin güçlenmesi adına yararlı görünmektedir.

Değınilen tarıma yönelik kooperatiflerin, küresel temelde rekabet edebilir seviyeye adil bir şekilde ulaşabilmesi için bu tip uygulamalara başvurulabilir.

Tarım arazilerinin miras gibi nedenlerle bölünmesini önleme yönünde 2014'te yeni bir yasa gündeme gelmiştir. İlgili bakanlık, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, ayrıca çeşitli kamu spotlarıyla tarım arazilerine konut ve iş yeri yapılmasının yanlış olduğu konusunda da bilgilendirme yapmıştır. Buna karşın kıyı şeritlerinde tarım arazilerinin azaldığı gözlenmektedir. Bu arazilere çeşitli meskenler ve turizm tesisleri inşa edilmektedir. Hâlbuki hâli hazırdaki turizm noktalarında satışa konu edilebilecek kuru yemiş, meyve şarabı gibi yöresel ürünlerin üretiminin teşviki ya da yöre sakinlerinin ortaklığıyla otel ve benzeri hizmet sunan turizm kooperatiflerinin teşviki de düşünülebilir. En önemlisi ise, toplumların değişen algılarını öngörüp yeni fikirlerin denenmesi yoluyla elde edilebilir. Mutfak turizmi, yerel gıda üretimi ya da eğitimi gibi son yıllarda ilgi gören alanlara eğilimin eksikliğinin giderilmesi gerekmektedir.

Kooperatifler üstünde, ayrıca araçların ortadan kaldırılmasının olumlu etkilerine yönelik bilgilendirmelerin yapılması da yararlı görünmektedir. (Araçların tümünden devre dışı bırakılmasının ekonomik zararları, onların da kooperatiflerde daha düşük oranlarla ortaklıklarıyla giderilebilir.) Tedarik zinciri yönetimi, ele alınan bazı kooperatiflerde oldukça başarılı bir şekilde ortaya çıkmıştır. Özellikle tarım kooperatifleri, ortaklarından sağlayıp ürettikleri ürünü tüketiciye ulaştırırken fiyatların artmasıyla rekabet edebilme şanslarını yitirmektedir. Mevcut aracı görevlerden ne kadarı kooperatiflerin kendileri tarafından üstlenilir ve hatta bu yeni birimlerle farklı müşterilere de hizmet sağlanırsa, kooperatif ortaklarının geliri de o kadar artacaktır.

## KAYNAKÇA

- ABH. (2016) *Hakkımızda*, <http://www.abholding.com.tr/TR-tr/kurumsal/hakkimizda>, (16.02.2016)
- AYK. (2006). *Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri I-III*, Cilt: 1, 5. Baskı, Ankara.
- Başaran, H., Birinci, S., Şener, H. B., Özçağlar, A., Zeyrek, A. E. (2015). *Yerel Dayanışmadan Büyük İşletmelere (Yüzyıllık Geçmişle Tarım Satış Kooperatifleri)*, (Bildiri) 21. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi, Karabük.
- Berno, T. (2011). Sustainability on a Plate: Linking Agriculture and Food in the Fiji Island Tourism Industry. R. M. Torres, J. H. Momsen (Eds.) *Tourism and Agriculture: New Geographies of Consumption, Production and Rural Restructuring*, (pp. 87-103) London: Routledge.
- Boekel, G., Logtestijn, M. (2004). Applying the Comprehensive LED Approach: The Case of Mozambique, *Cooperative Branch International Labour Office*, ILO, Geneva.
- CHS. (2016). *About Us*, <http://www.chsinc.com/our-company/about-us>, (24.02.2016)
- Düğer, İ. H., İsgender, M. (1999). Ekonomik Kalkınma Stratejileri ve Bazı Ülke Deneyimleri, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 2, 13-46.
- Fiskobirlik. (2015). *01/09/2015 - 31/10/2015 Tarihleri Arasında Kayda Alınan Türkiye Fındık İhracatı*, <http://www.fiskobirlik.org.tr/wp-content/uploads/2015/10/istatistikler.pdf>, (15.02.2016)
- Fiskobirlik. (2016). *Tarihçemiz*, <http://www.fiskobirlik.org.tr/tarihcemiz/>, (15.02.2016)
- Geray, U. (1990). Yeni Koşullar ve Tarımda Kooperatifçilik, *İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Seri: B, Cilt: 40, Sayı: 2, 47-52.
- Göreme Turizm Geliştirme Kooperatifi. (2016). *Kooperatifin Amacı ve Faaliyetleri*, [http://www.gorem town.com/viewpage.php?page\\_id=4](http://www.gorem town.com/viewpage.php?page_id=4), (24.02.2016)
- İSO. (2015). *Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2014*, <http://www.iso.org.tr/Sites/1/content/500-buyuk-liste.html?j=6493030>, (15.02.2016)
- Korkmaz, A. (2000). Kooperatif İşletmelerde Bütünleşme Hareketleri ve Stratejileri, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı: 43-44, 141-171.

- Öksüz, E. (1982). Kooperatifçilik Kavramı ve İlkelerinin Işığında, Türkiye'de Köy Kalkınma Kooperatifleri, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı: 31, 329-358.
- Özdemir, G., Keskin, G., Özüdođru, H. (2011). Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Tarımsal Kooperatiflerin Önemi, *Tekirdađ Ziraat Fakültesi Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 1, 101-113.
- Pankobirlik. (2016). *Genel Bilgi ve Tarihçe*, [http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Genel\\_Bilgi\\_ve\\_Tarihce](http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Genel_Bilgi_ve_Tarihce), (15.02.2016)
- Stanley, J. ve Stanley, L. (2015) *Food Tourism: A Practical Marketing Guide*, London: CABI.
- Summermatter, S. (2012). *Cooperatives: Building Blocks of Democracy*, <http://www.swissinfo.ch/eng/cooperatives--building-blocks-of-democracy/31903408>, (27.02.2016)
- T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı. (2016). *Kooperatif ve Kooperatifçiliğin Tanımı*, <http://www.csb.gov.tr/iller/izmir/index.php?Sayfa=sayfa&Tur=webmenu&Id=3660>, (15.02.2016)
- T. C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı. (2016). *Tarımsal Amaçlı Kooperatif Projeleri*, <http://www.tarim.gov.tr/Sayfalar/Icerikler.aspx?IcerikID=35b1fed5-2099-4669-8ba8-d0559e33d789>, (15.02.2016)
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. (2012). *Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016*, Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü.
- T. C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. (2014). *2013 Kooperatif İstatistikleri Bülteni*, Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü.
- Tire Süt Kooperatifi. (2016). *Kurumsal*, [http://www.tiresutkoop.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48&Itemid=89](http://www.tiresutkoop.com/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=89), (15.02.2016)
- TMO. (2013). *2012 Yılı Fındık Sektör Raporu*, Ankara, 2013.
- Tolunay, A., Akyol, A. (2006). Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Seri: A, Sayı: 2, 116-127.
- Torku. (2016). *Tarihçe*, <http://www.torku.com.tr/icerik/tarihce.htm>, (15.02.2016)
- Türk Dil Kurumu. (2004). *BSTS / İktisat Terimleri Sözlüğü*, TDK Yayınları.
- Ünal, V., Yercan, M. (2006). Türkiye'de Su Ürünleri Kooperatifleri ve Balıkçılar İçin Önemi, *E.Ü. Su Ürünleri Dergisi*, Cilt: 23, Sayı: 1-2, 221-227.
- Zen-Noh. (2016). *ZEN-NOH Report 2015*, <http://www.zennoh.or.jp/about/english/book/index.html>, (24.02.2016)



## The Effects of 2008 Global Financial Crisis to The USA Real Estate Sector and Comparison of Similarity-Difference with the Situation of The Turkish Real Estate Sector in Recent Period

Fatih ŞENTÜRK\*

### ABSTRACT

The liquidity crisis which stemmed from the low-income families' inability to pay back the high-risk housing credits which were given by relying on the low interest rates in 2008 not only caused damage in the US but also in several other countries' real estate sectors, thus making finance institutions and investors suffer significant losses. In this study, it is endeavored to compare similarities and differences between the global financial crisis' reflections on the US economy with the Turkish real estate sector in the recent period. Real estate, which is the leading sector in Turkey, has experienced economic losses during the crisis period due to the contraction in GDP. In this context, it is aimed to examine controversies regarding the forming of a housing bubble as well as the possibility of a similar crisis to the liquidity crisis in the US happening in Turkey due to an atmosphere of panic caused by the private sector's and households' increasing burden of debt.

**Keywords:** Liquidity Crisis, Housing Bubble, US Housing Sector, Turkey Real Estate Sector.

**JEL Classification:** G01, R21, R31.

### 2008 Küresel Finansal Krizinin ABD Gayrimenkul Sektörüne Etkileri ve Türk Gayrimenkul Sektörünün Son Dönemdeki Durumu ile Benzerlik-Farklılık Karşılaştırması

#### ÖZ

2008 yılında, gelir seviyesi düşük olan ABD vatandaşlarına, düşük faizlere güvenilerek verilen ve yüksek risk taşıyan konut kredilerinin geri ödenememesiyle başlayan likidite krizi sadece ABD değil, dünyanın çeşitli ülke ekonomilerinin gayrimenkul sektörlerine zarar vererek finans kurumlarının ve yatırımcıların önemli kayıplar yaşamasına neden olmuştur. Bu çalışmada küresel finansal krizin, ABD ekonomisi ve gayrimenkul sektörüne yansımaları ile Türkiye-Gayrimenkul sektörünün son dönemdeki durumu arasındaki benzerlik-farklılıkların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Türkiye'nin lokomotif sektörü olan bu sektör, kriz sürecinde GSYH'deki daralmanın üstünde ekonomik kayıplar yaşamıştı. Bu bağlamda özel sektör ve hane halkının da artan borç yükü dolayısıyla oluşabilecek bir panik havası ile ABD'deki gibi bir likidite krizine dönüşerek benzer bir krizin Türkiye'de görülme olasılığı ve konut balonu oluşumu tartışmaları irdelenmeye çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Likidite Krizi, Konut Balonu, ABD Konut Sektörü, Türkiye Gayrimenkul Sektörü.

**JEL Sınıflandırması:** G01, R21, R31.

*Geliş Tarihi / Received: 17.06.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 23.06.2016*

\* Yrd.Doç.Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO, Turizm İşletmeciliği Bölümü, fatihsenturk78@gmail.com

## **1. INTRODUCTION**

It may be said that the most important reasons of occurrence of 2008 US financial crisis are securitization of problematic housing loans in financial system and demonstration of increase in an uncontrollable level as credit rating agencies give high grades to these credits. With the crisis, not only the USA but also financial institutions and investors from various countries in the world investing in such assets experienced significant losses. Afterwards, this crisis, which became global and of which the effects still continue, damaged real estate sector and especially housing financing system within the real sector of the country economies.

With this research, detecting similarity-difference between the reflections of global financial crisis on US economy and real estate sector and the latest status of Turkish-Real Estate sector is aimed. This sector, which is the leading sector of Turkey, experienced economical losses over GDP restriction in the crisis period. For the recent period a “housing balloon” in Turkey is discussed. In this context, determining on housing balloon occurrence in Turkey like the USA and the status that it may turn into a liquidity crisis due to the increase in the housing prices and increasing debt burden of the household is studied.

## **2. METHODOLOGY AND STUDIES**

Economical and financial data related to the study is gathered from the public and private sector enterprises at national and international levels. In relation to this data, an opportunity to obtain information about the subject of the research by using the charts/tables and to perform evaluation for the purposes achieved. As a result of the resourcing, sources such as various articles, economical data, e-book are evaluated by inspecting after they are collected and afterwards an article draft related to the research subject was formed.

In the process of research, websites and data base of institutions such as World Bank Development Indicators, IMF World Economic Outlook Database, OECD Statistics, Federal Reserve Bank (FED) Economic Research & Data, U.S. Census Bureau, U.S. Federal Housing Finance Agency, U.S. Department of Commerce, U.S. Department of Labor, The Economist Journal, Bloomberg Business, The Guardian were utilized. In addition to them; database, economic indicators, journals and activity/sector reports belonging to TCMB (the Central Bank of the Republic of Turkey, CBRT), TUIK (Turkish Statistical Institute, TurkStat), TBB (The Banks Association of Turkey), BDDK (Banking Regulation Supervision Agency), GYODER (The Association of Real Estate and Real Estate Investment Companies), EBSO, EKGYO (EK REIC), TSDE (Institute of Strategic Thinking), MUSIAD (Independent Industrialists’ and Businessmen’s Association), TUSIAD (The Turkish Industry & Business Association), TMB (Turkish Constructors Association), university publications, auditing firms, public and private banks were used at the national level.

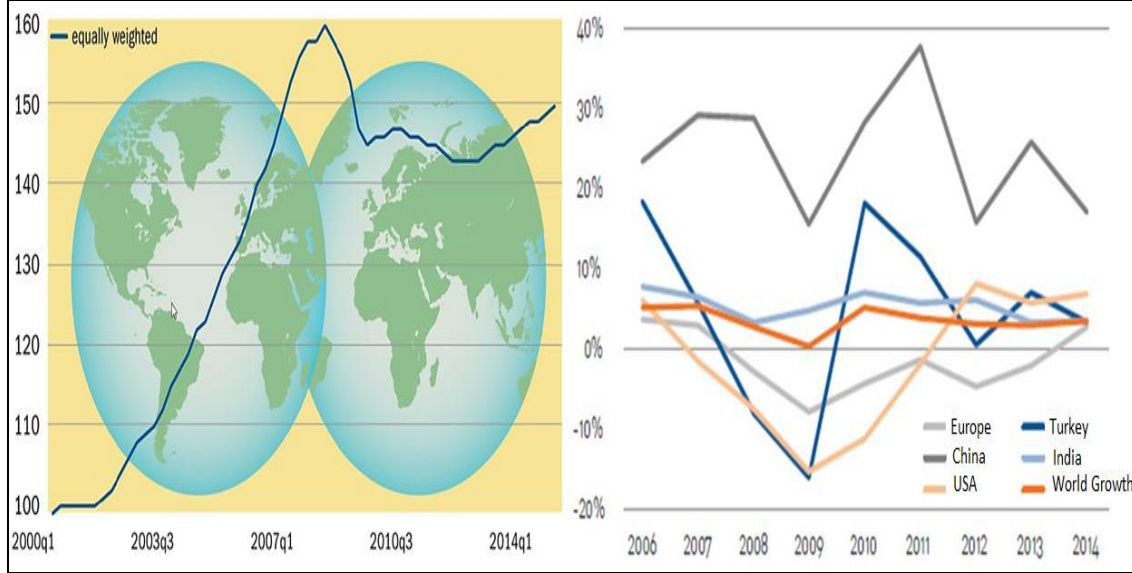
In the section of research findings, the status of the global real estate sector was inspected, and afterwards the effects of global crisis on the USA economy and real estate sector and the status between 2000-2009 involving the crisis period after the period starting with September 11 events and continuing with the policies of FED about increasing monetary expansion are inspected. In the end of section and the sections of conclusion and comments, similarity-difference status of housing sectors were attempted to be compared by evaluating the status of the Turkish real estate sector and the course of the Turkish real estate sector correlatively in consideration of global and the USA real estate sector experience.

## **3. RESEARCH RESULTS**

### **3.1. The Status of the Global Real Estate Sector**

According to the Global Housing Watch (2015) reports of IMF published about global housing sector, a downside movement was experienced by the crisis as of 2008 around the world

in the real estate sector, which revealed a fast growth between 2000 and 2007. However, it was in tendency to grow again as of last quarter period of 2009. Within the new economic conditions starting to occur after the crisis, it is observed that the real estate market goes through a period of normalization, gradual and limited growth between 2010 and 2014 (IMF, Global Housing Watch Reports, 2015).

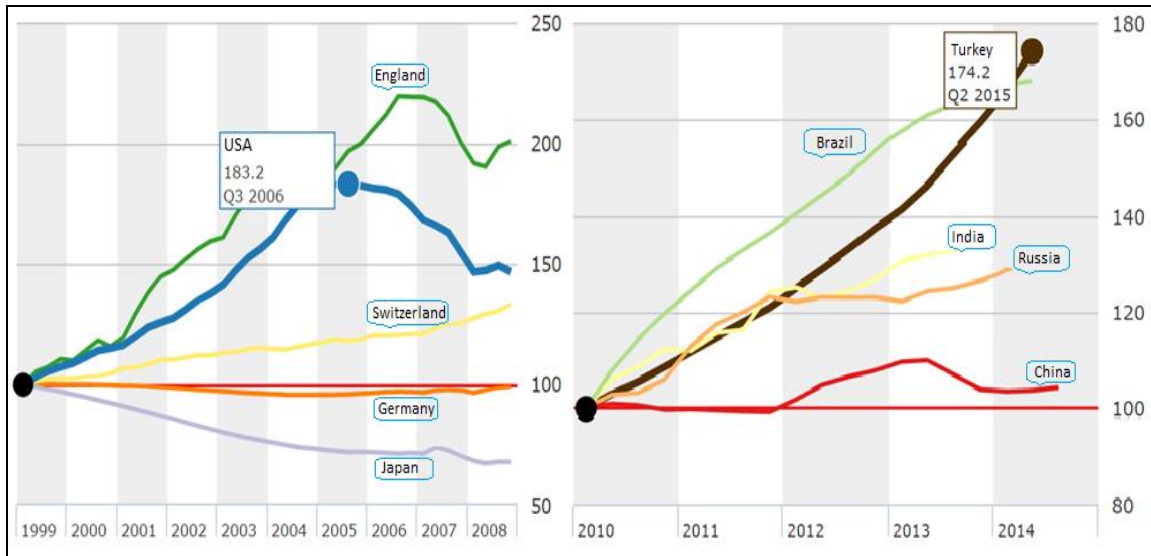


**Figure 3.1:** Global Housing Price Index & Selected Countries Real Estate Sector Growth Rates

Source: IMF.

Viewing the reports of IMF in question, low level increase in sales observed in developed countries has an impact on global housing prices index. Viewing country-based housing price changes all around the world, such a picture is revealed. When we view the first quarter price changes of 2015, the countries, in which housing prices increase the most, are Qatar, Ireland, The United Arab Emirates, Estonia and Turkey while the countries, in which housing prices decrease, are Ukraine, Southern Cyprus, Russia, China and Slovenia, respectively. Factors such as; geopolitical position, demographic structure, war-natural disaster, legal regulations as well as national income changes, foreign capital inflows, investment-saving habits have critical roles and affect consumer preferences in terms of the difference of country-based housing price changes (IMF, Global Housing Watch Reports, 2015).

The effect of global crisis on asset prices within EU was reflected more negatively in comparison with other economies. Germany seems to lose the growth course slightly, which is maintained on certain stability. It may be said that housing prices in Germany since 2010 pursue a plateau. While refreshing effects of the precautions taken after the crisis especially on the USA Economy are observed clearly, recovery in England, in which similar policies are applied, continues and it is discussed whether the increases in housing sales and prices are healthy or not. According to the report, it is expected that there is cautious optimism in housing prices and the attraction of housing investment will continue.



**Figure 3.2:** Developed Countries & Emerging Countries Housing Price Index

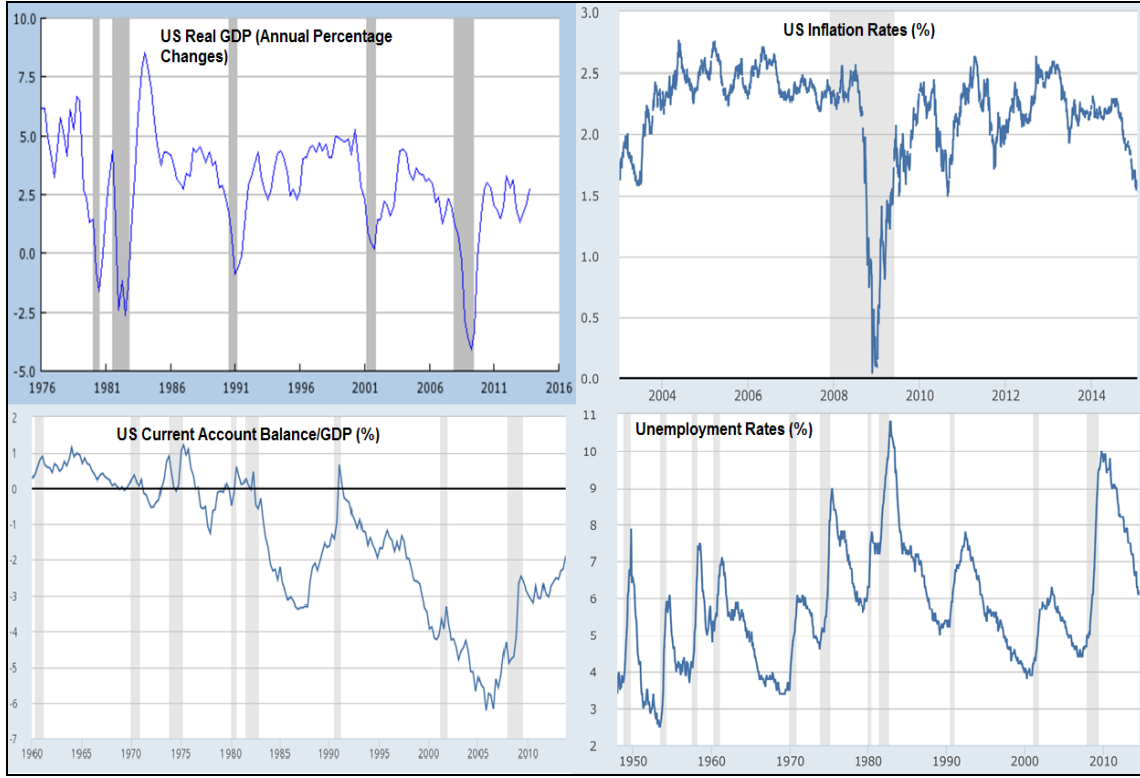
Source: [www.economist.com](http://www.economist.com), (Q1 2000=100), (Nov.17, 2015)

When we view the developing countries, it is observed that general tendency indicates the increase in housing prices though there is no difference on a country basis. While price increases are at lower levels in 5 years period in BRIC countries such as; China and India, increases in Russia and Brazil are faster. When comparing BRIC countries and Turkey for the same period, more increases at housing prices than Russia and China are observed, less price increase than Brazil happens. Among the EU countries, the effects of crisis are revealed on the housing prices as well as on all assets and harsh decreases are experienced on the prices in Ireland, Spain, Greece and Italy, which are the countries that are affected by the crisis the most.

### 3.2. The USA Economy and the Status of Real Estate Sector

Discrediting the financial markets due to the crisis in the USA led to intense capital outflows to abroad from this country in 2007-2008 periods. This case caused considerable decrease of credits transferred to real sector from the financial sector and credit downfall. Thereby total demand and real production in the USA regressed, current deficit increased, unemployment rates raised, national income decreased. When economic data of the USA is inspected, GNP growth rate, which was 3,1% in 2005, regressed to 1,9% in 2007. In 2008, in which the effects of the crisis increase, national income experienced a growth of -0,3% and a growth of -3,1% in 2009 remaining below the world average. Inflation rates did not change a lot between 2005-2008 and it was stable in the range of 2,9-3,8%. Inflation rate was -0,3% in 2009. While there was a current deficit of nearly 5,7% in 2005-2007, it regressed to 4,7% in 2008 and 2,7% in 2009 in the USA, in which there is a constant current deficit problem. When the unemployment rates are reviewed, the unemployment, which was about 4,8% in average until 2007, climbed to 5,8% in 2008, 9,3% in 2009 and reached its highest level for the recent 25 years period (IMF, World Economic Outlook, October-2012).

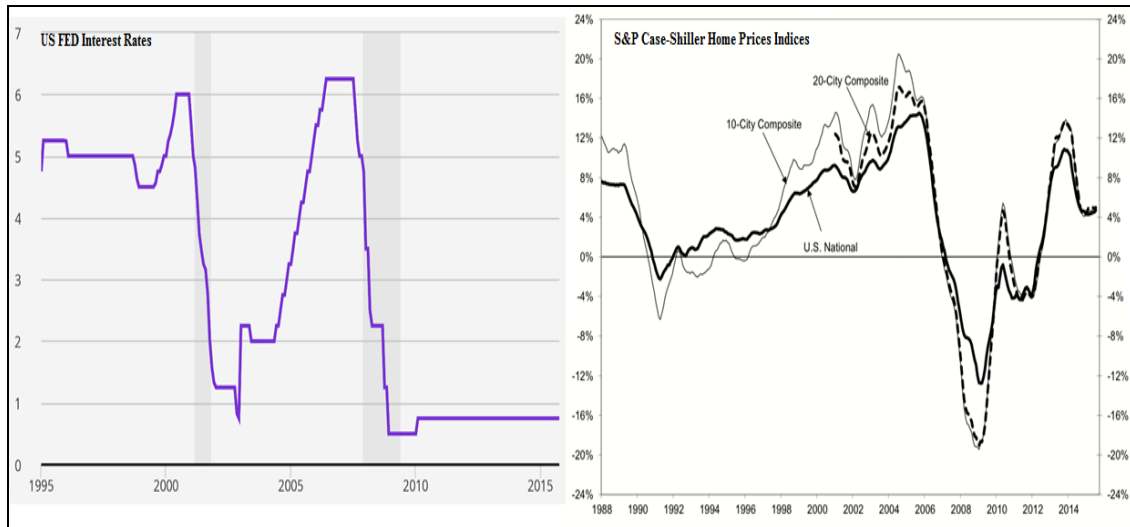




**Figure 3.3:** The USA Selected Macroeconomic Indicators

Source: U.S. Department of Commerce, U.S. Federal Reserve Bank of S. Louis, U.S. Department of Labor, OECD.

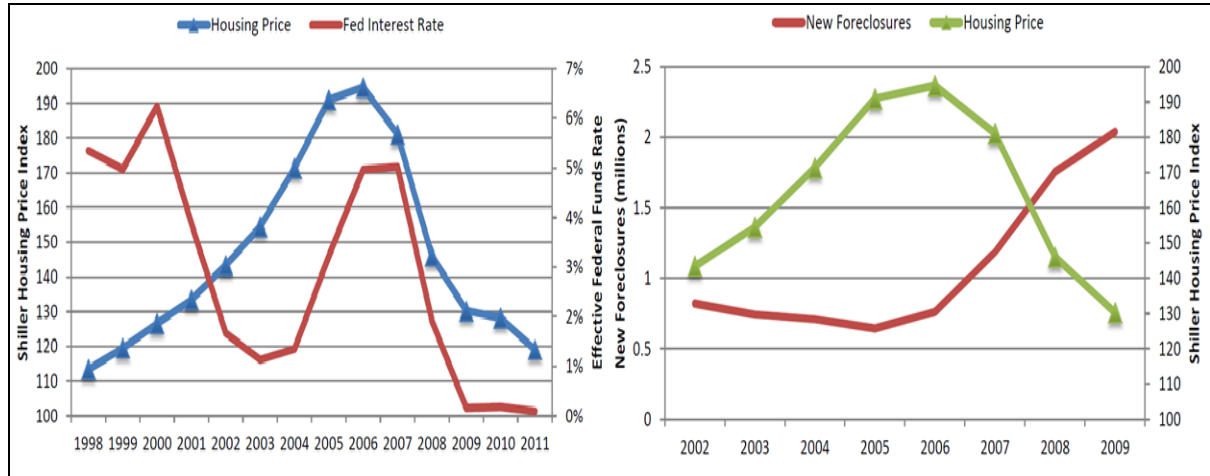
Housing credit use increased and therefore housing prices increased excessively with the monetary expansion provided by FED after September 11 by means of decreasing interest rates. A significant increase in housing numbers becoming foreclosure with the crisis after the panic mood occurring as a result of not taking back the loans provided to the people, who do not have the potential of paying, happened.



**Figure 3.4:** U.S. Fed Interest Rates And S&P/Case-Shiller Home Price Indices

Source: IMF, S&P/Case-Shiller Home Prices Indices.

The house prices in twenty metropolitan (states) districts decreased 16% in July, 2008 compared to July, 2007, the value of the houses of 7,5 million housing loan owners reduced to lower levels than the loans they procured in order to buy these houses. In September 2008, the rate of the people, who couldn't pay the housing loan debts, increased 71% in comparison with the same month of the previous year (Engelen, 2008: 69).



**Figure 3.5:** The Housing Bubble And Credit Access & Foreclosures And Housing Prices

Source: FED, S&P/Case-Shiller Home Prices Indices.

Securitization market within the housing finance system in the USA was also affected from the crisis negatively. Recent exportations and investments cease in securitization market. After yearly housing sales, which was 7 million in 2005, regressed to 4,9 million in 2008, it became 5,9 million in 2009. Total mortgaged housing credit stock, which was 14,6 trillion USD in 2008, regressed to 14,3 trillion USD in 2009. In the securitization market in commercial real estate finance, liquidity is completely lost and recent security issuances are nearly stopped (see Table 1.) (Beachy, 2012: 24)

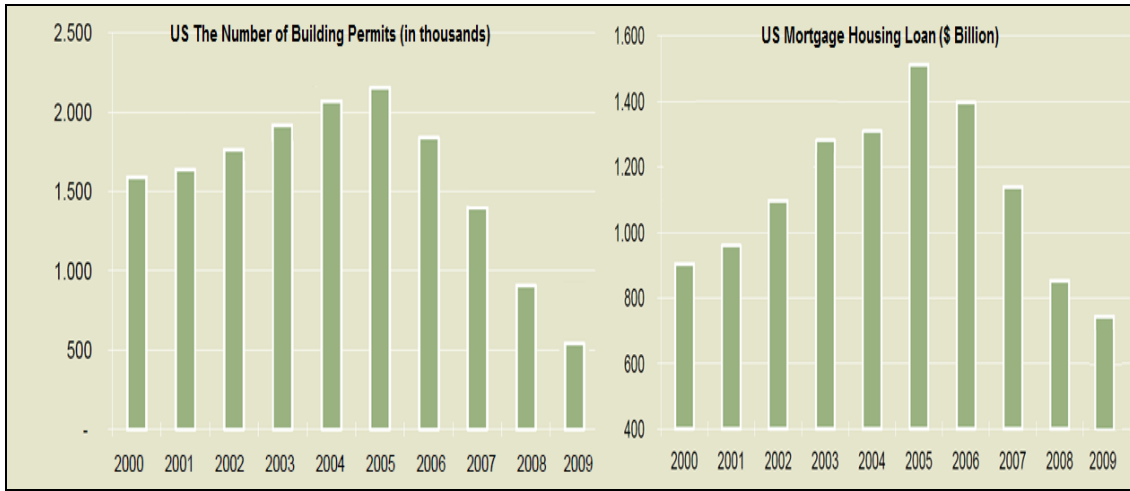
**Table 1: Effects of Global Financial Crisis on Real Estate Sector of the USA**

Years	Total Mortgage Housing Credit Stock (\$ billion)	Securitization of Mortgage-Backed Security-MBS (\$ billion)	The USA Housing Sales (in thousand)	Securitization of Commercial Real Estate Loans (\$ billion)
2001	7.421	1.671	5.336	67
2002	8.244	2.249	5.631	52
2003	9.234	3.071	6.178	78
2004	10.663	1.908	6.778	93
2005	12.064	2.222	7.076	169
2006	13.460	2.132	6.478	203
2007	14.527	2.146	5.652	230

<b>2008</b>	14.607	1.344	4.913	12
<b>2009</b>	14.287	1.957	5.970	3

*Source: U.S. FED, U.S. Securities Industry&Financial Markets Association, U.S. Census Bureau, OECD Economic Outlook 2009 March, U.S. Commercial Mortgage Securities Associations.*

Mortgage loans increasing regularly with the growth rate of 3,4% between 2000 and 2005 decreased significantly after 2006 in the USA. According to Mortgage Banking Association, it is predicted that the mortgaged housing loans, which reduced 25% in 2008, also reduced 14% in 2009. However, housing sales, housing construction and housing prices gave the first signals in terms of recovery and stability as of the last quarter of 2009 (Deloitte, Turkey Real Estate Sector Report, 2010:4).



**Figure 3.6:** The USA Number Of Building Permits & Mortgage Housing Loans

*Source: US Census Bureau and Mortgage Banker Association*

The housing prices in the USA revealed decrease tendency between 2008-2012 after the crisis and it could proceed to recovery stage as of 2013. It may be easily stated that the housing prices are still below the values before the crisis if we consider price as a criterion. Increase tendency in the housing prices (especially in the countries such as the USA-England-Canada) also continue just like other assets.

### **3.3. The Turkish Economy and the Status of Real Estate Sector**

After the Turkish economy experienced positive growth between 2002 and 2008, it closed 2009 with negative growth as a result of the global crisis. Afterwards, the economic growth performance of the Turkish economy recently, which experienced recovery as of 2010, is fluctuated between 2-4% band. Per capita income increased to 10.400 \$ level from 3,400 \$ level. While the inflation is in the course of digits, the unemployment rates are under 10%. In terms of macro-economic indicators, there is no structural problem that may be considered as important.

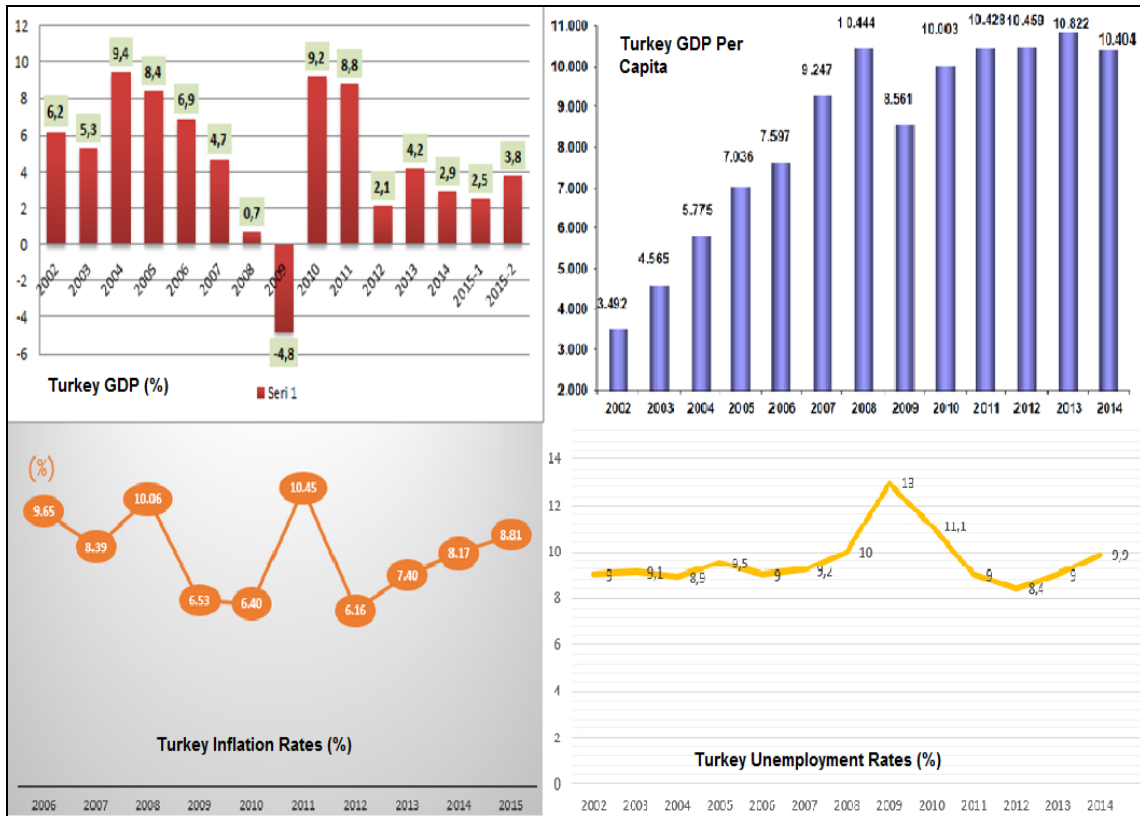


Figure 3.7: Turkey Selected Economic Indicators

Source: TurkStat, Emlak Konut REIC.

Real interest rates are significant indicators that affect the housing prices. Since regression in the interest rates reduces the cost of becoming a house owner, it may lead to an up rise pressure on prices by supporting housing demands. Although the decrease in real interests in Turkey becomes an apparent aspect in global based low interest environment as of 2010, we observe that the increase in housing prices remain in moderate level.

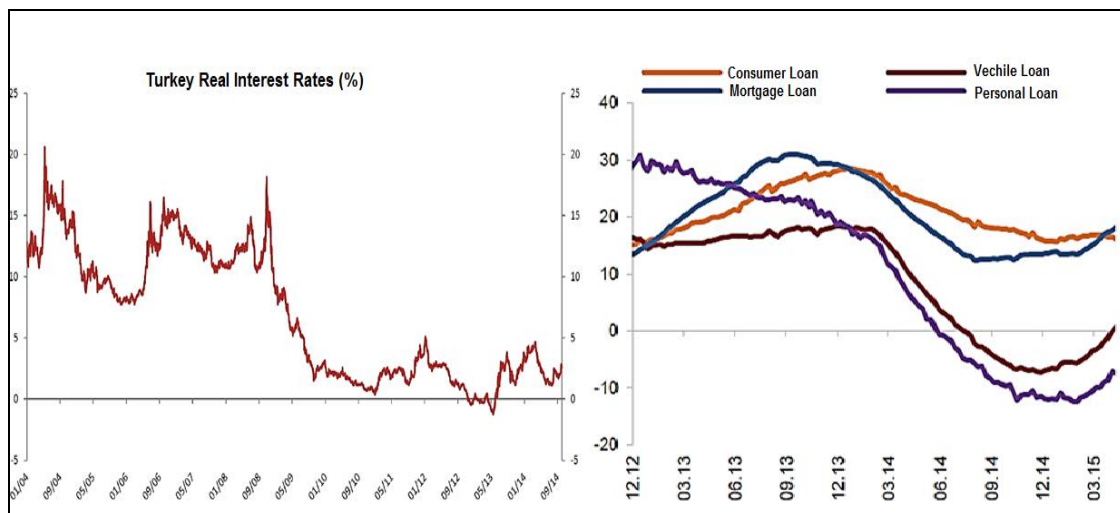


Figure 3.8: Turkey Real Interest Rates And Distribution Of Credits Types

Source: CBRT, BRSA.

Indicative interest regressed to 4,9% in May 2013, which is the lowest level of the history of the republic, and afterwards it started to increase again with the declaration that FED would decrease the monetary expansion. It is observed that the share of housing purchases originating from bank loan regressed a little bit as a result of increasing housing loan interests in the first half of 2014 passes over 2013 in the total of the same year. According to BRSA data, 125 billion amount of housing loan was granted in 2014.

While the economy grows, the real estate sector in Turkey grows with a faster tempo than the economy and provides a positive contribution to the growth, however while the economy gets smaller, it gets smaller with a faster tempo than the economy at the same proportion. The growth of real estate sector follows a similar course with the growth curve of GDP since 1999. In this context, it is possible to identify 2008-2009 as hitting rock bottom, 2010 and 2011 as rapid increase, 2012 as recession, 2013 as steady recovery periods in the time elapsed since the global crisis. 2014 is a year that the acceleration of the previous year is lost.

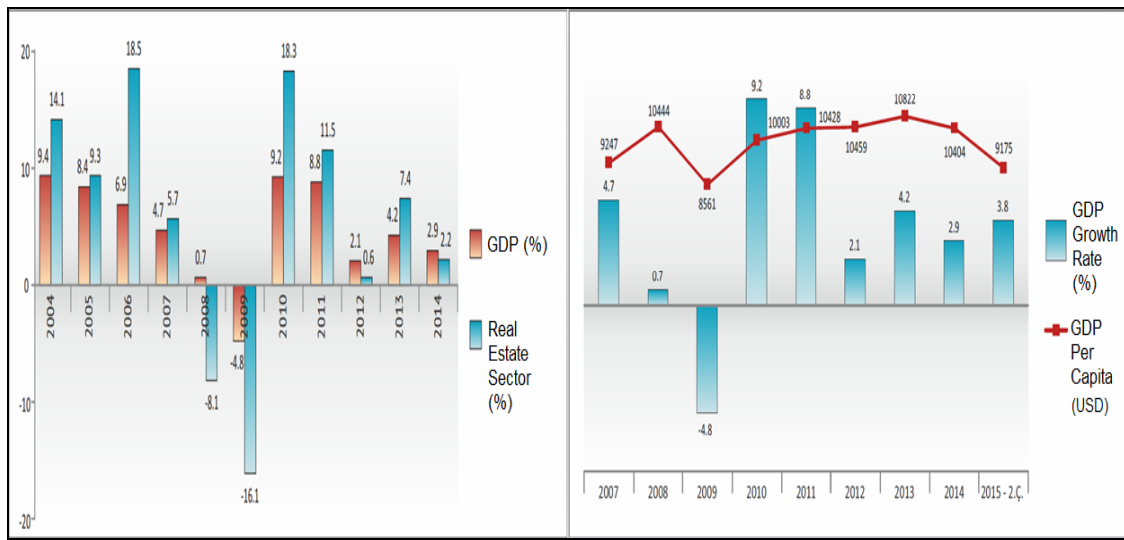
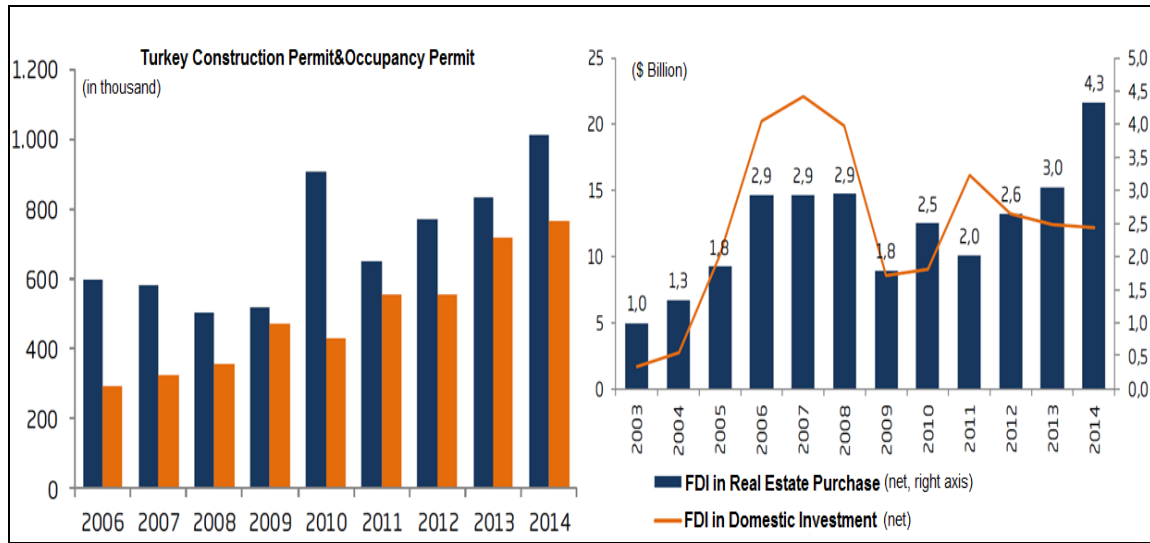


Figure 3.9: Turkey Gdp-Real Estate Sector & Gdp Growth Rate-Per Capita

Source: TurkStat.

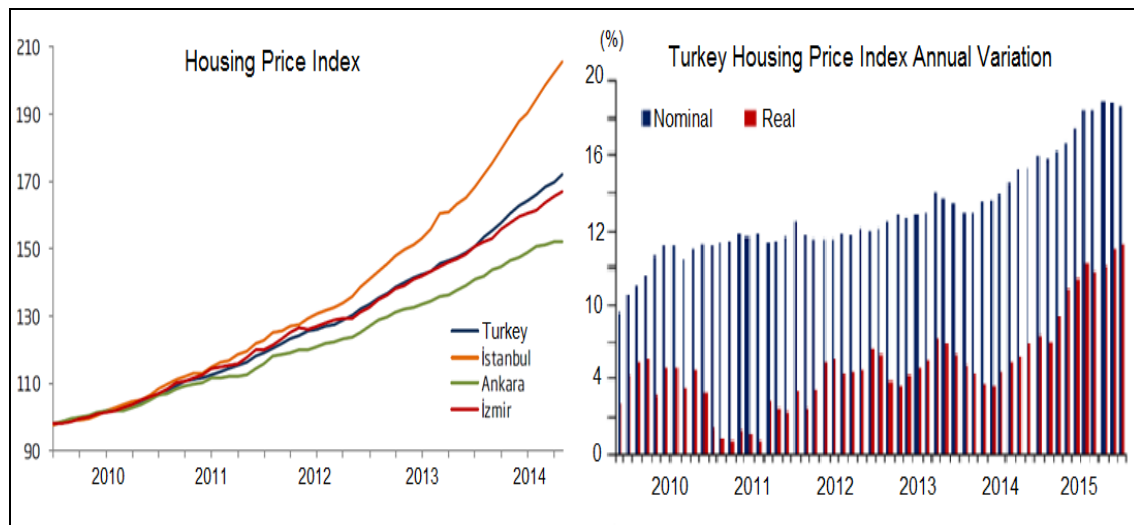
Building licenses and utilization permits, which are important indicators about the course of the real estate sector all over the world, start to separate from the previous period in the last decade and the licenses received by years surpass the utilization permits. As the difference between the licenses and the utilization permits occurs in support of the licenses, it may be interpreted as the increase in building block happens over the demands (Turkish Contractors Association, Sector Report 2015: 12).



**Figure 3.10:** Turkey Construction Permit-Occupancy Permit & Fdi In Real Estate Purchase&Domestic Investments

Source: TurkStat.

The housing prices in Turkey between January-2010 and December-2014 show increase at the rate of 75%. The increase in the prices of Istanbul approaches 110%. However, low base effect formed by the prices regressing rapidly in 2008 and later on across Turkey also plays an important role in terms of this increase.



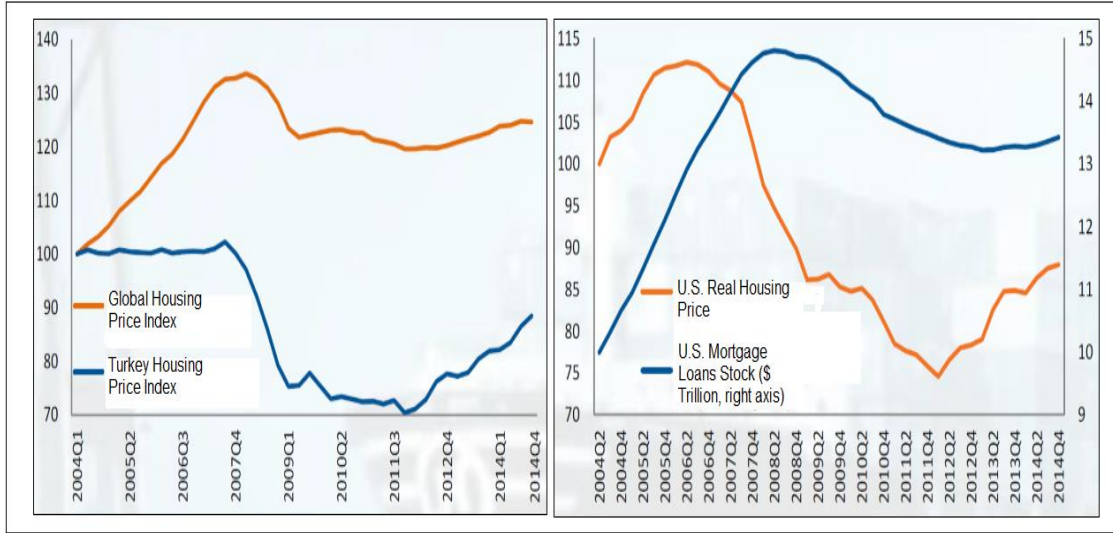
**Figure 3.11:** Turkey Housing Prices Index & Housing Price Index Annual Variation

Source: CBRT, Emlak Konut REIC.

The Turkish New Housing Price Index (TNHPI: The Turkish New Housing Price Index) (2010=100) calculated by analyzing the valuation reports of the houses constructed in the last two years in 45 cities across Turkey was 185,69 by increasing at 1,35% rate in July 2015 in comparison with the previous month. The index increased at the rate of 17,30% in comparison with the same month of the previous year and it increased at the rate of 9,82% in real terms (Emlak Konut REIC, Turkey Real Estate Sector Report, September 2015: 157).

### 3.4. Comparison of Turkish and The USA Real Estate Sector, Discussions of Housing Bubble

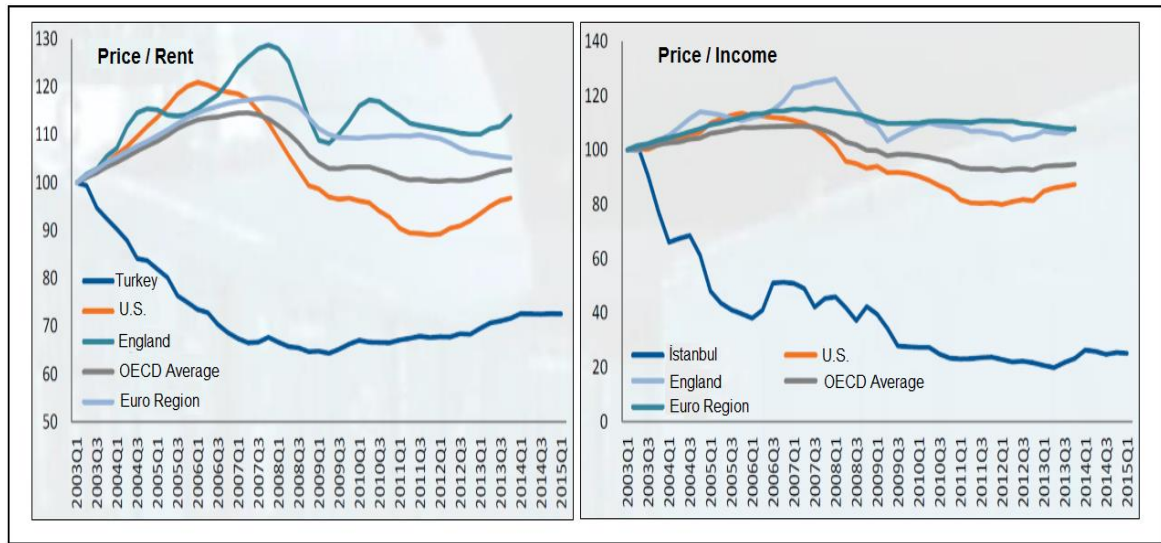
The data to be obtained related to the housing prices in Turkey are limited and the data does not include previous periods to enable long term analyses. TNHPI, which is based on a suitable and reliable method, is recorded since 2010 by the Central Bank. Regardless of the construction year, the development of housing prices in Turkey are followed with this index by grounding on the expert valuation reports in house loan applications.



**Figure 3.12:** Global-Turkey Housing Price Index & The Usa Real Housing Prices-Mortgage Loans

Source: OECD, Halkbank.

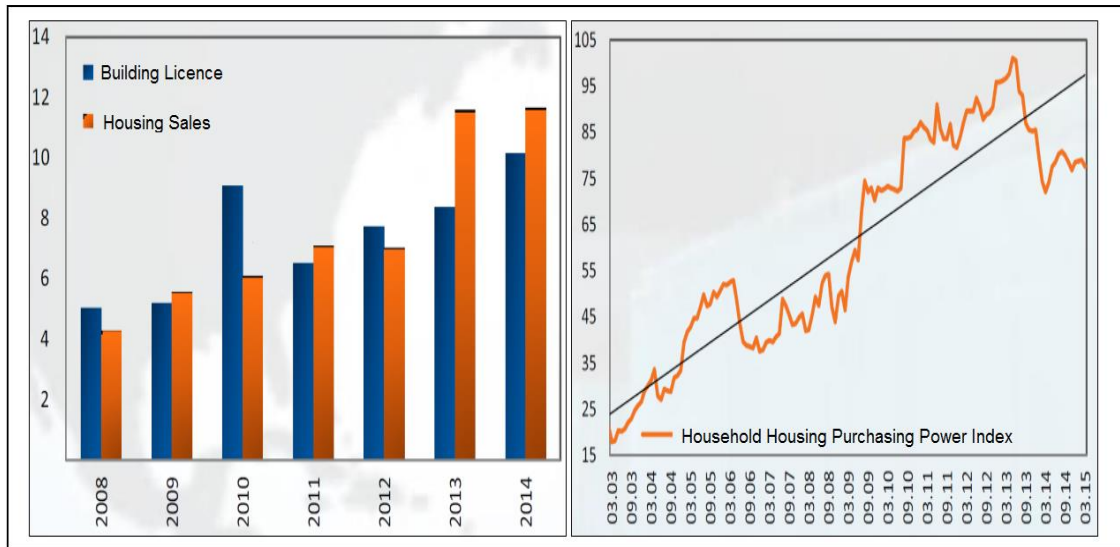
One of the most important indicators related to the rationality of the prices on detection of possible negative course in the real estate sector is *price/rent* ratio. The rent is both the return and alternative cost of house ownership and it is expected that the house prices would be in a certain rate with the rent amounts. In order to test the rationality of the house prices, another instrument used is *price/income* ratio. This ratio is achieved by dividing the market value of the houses that the individuals own to their current income. In terms of the ratio of the housing prices and the rents, an increase trend over historical levels may be another indicator leading to expectations on housing bubble (Economic and Social Opinion Research-Development Platform-ESAGEV, 2015: 31).



**Figure 3.13:** Selected Countries Housing Price/Rent & Price/Income Ratio

Source: Halkbank, HalkInvest.

The development of supply and demand indicators related to the housing sector of the last 5 years declared by the Turkish Statistical Institute shows that the sector generally pursues a balanced growth performance except for 2010. Also the recession observed in the sector in the first years of the global crisis is considered to cause overhead supply in 2010.



**Figure 3.14:** Turkey Building License And Housing Sales & Household Housing Purchasing Power Index

Source: TurkStat, Halkbank. (in 100,000)

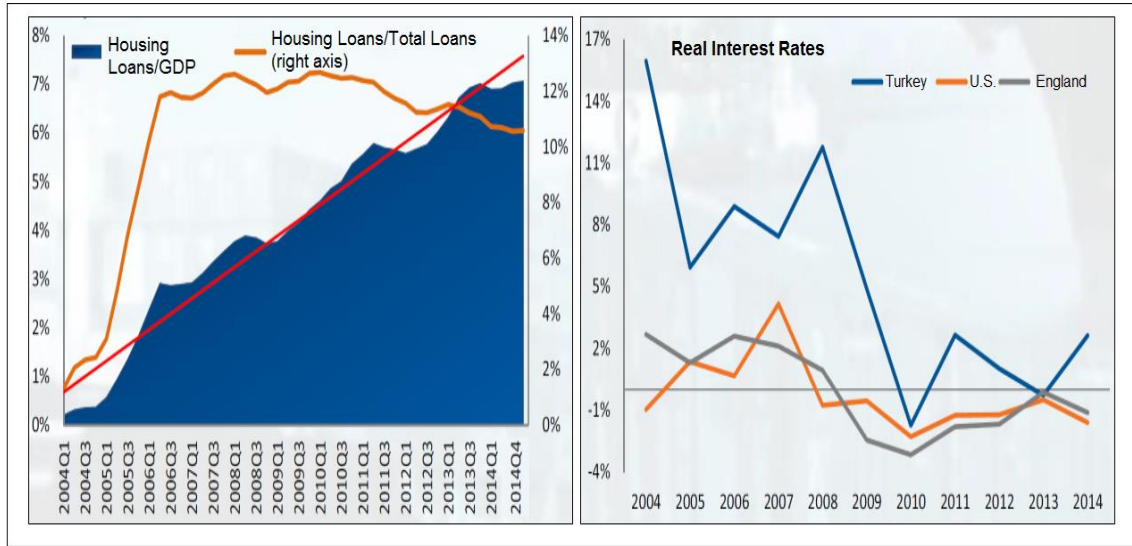
The data declared regarding 2014 also shows that the economic activities in the sector, similar to general economic developments, start to increase again after the steady slowdown in 2012. Ultimately, "Golden Age" was lived in the housing sales in 2013. While the housing sales in 2013 were 1.157 as they increased 65% in comparison with the same period of the previous year, housing licenses data reached 837 thousand with the increase of 8,5% at the same period. In terms of the rapid increase recorded in the housing sales in this period, it may be considered that the fact of the increase in the VAT rates to be applied to the houses with licenses as of



January 2013 backdated the demands as well as regression of loan costs to the historical low levels. The housing sales are at the level of 1.165 and construction permits are at the level of 1.014 as of the end of 2014 (HalkInvest, 2015 Report).

The possibility of the consumers to buy a house, which generally follows a fluctuating course in the pre-crisis period, was below the average in the period from the last quarter of 2008, the start date of the crisis, until the first half of 2010 and in the forthcoming periods it was over the average value with the regression in the interests in addition to the recovery in the economic activity. The powerful performance of domestic demand in Turkey, which grew rapidly in the post-crisis period, also leads to recovery in the construction sector. This recovery and price developments observed in the construction sector cause concerns that "asset bubble" occurs in the sector from time to time (HalkInvest, 2015).

Another factor raising housing bubbles is the increase observed in the house loan amounts. At the present time, the reason that the public anticipates about a bubble may also be that this issue is mentioned by the media for many times.



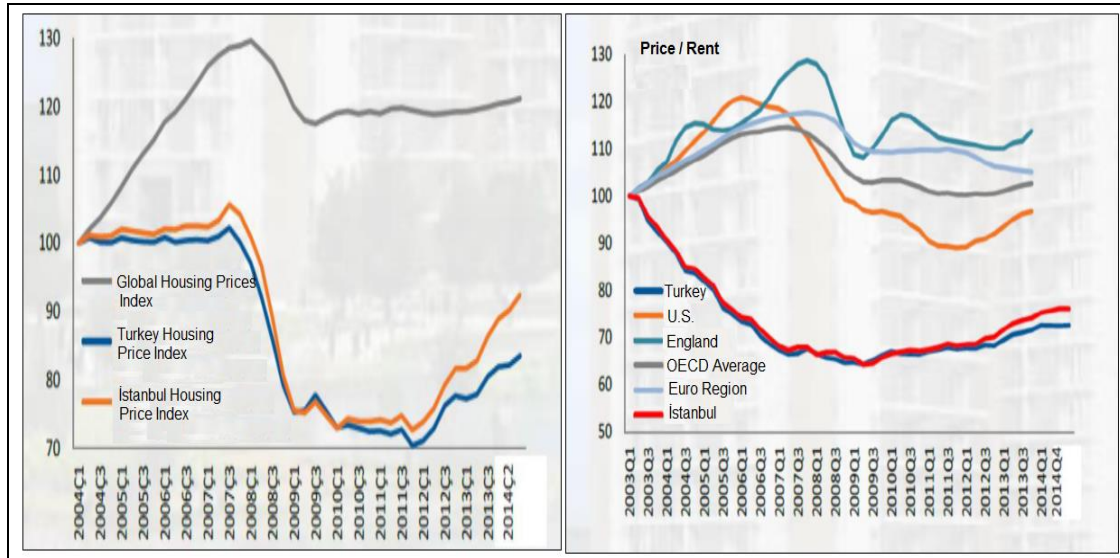
**Figure 3.15:** Housing Loans/Gdp And Housing Loans/Total Loans & Real Interest Rates

Source: TurkStat, HalkInvest.

A striking increase trend is observed in the house loans, which are one of the important factors of housing demand, by means of the stability provided in the economy and applied structural reforms after 2001 crisis, and regression of loan costs of the household in an environment, in which global liquidity is abounded. However, the fact that current levels in comparison with the national income are quite below the global averages is another relieving indicator in terms of the bubble concerns. In conclusion, credit/GDP rate, which was at the level of 7,0% in Turkey, indicated quite high levels such as 86,5% in the USA, 80,4% in England, 99,2% in the Netherlands and 95,3% in Denmark in 2008, in which the mortgage crisis was experienced (Halk Invest, 2015).

### 3.5. Is There a Housing Bubble?

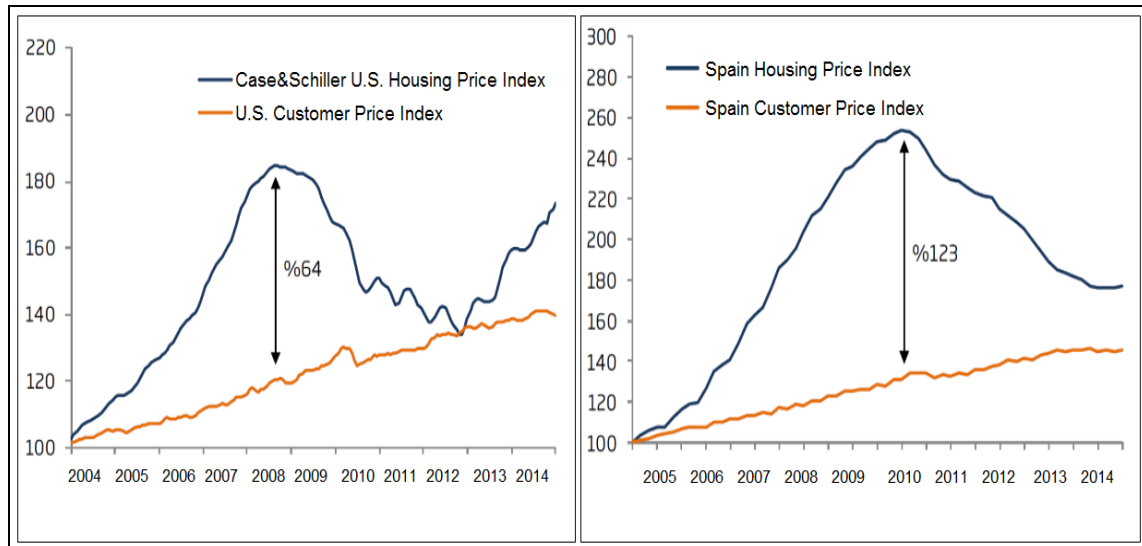
When we compare the data in our country with the world housing price statistics, it is observed that the price increases both in Turkey and Istanbul are below the world average. This tendency may be expected to continue in the meaning of real price.



**Figure 3.16:** Global-Turkey-Istanbul Housing Price Index Comparison & Turkey-Selected Countries Price/Rent Ratio

Source: IMF, OECD, TurkStat, HalkInvest.

When we look at the price/rent ratios; the price/rent ratios in Turkey and İstanbul stand below the OECD countries, Euro Region countries, USA and England. To be able to mention the housing bubble, an upward trend must be observed in the ratios that cannot be explained by fundamental factors such as demand development and cost increases depending on the demographics. Past experiences in the world points to the market sense in the aspect that the prices as the reasons of the housing bubbles will continue to rise expeditiously and continuingly. The graphics below show that the increase in housing prices considerably exceeds the consumer inflation in the periods housing bubble fact was observed in USA and Spain.

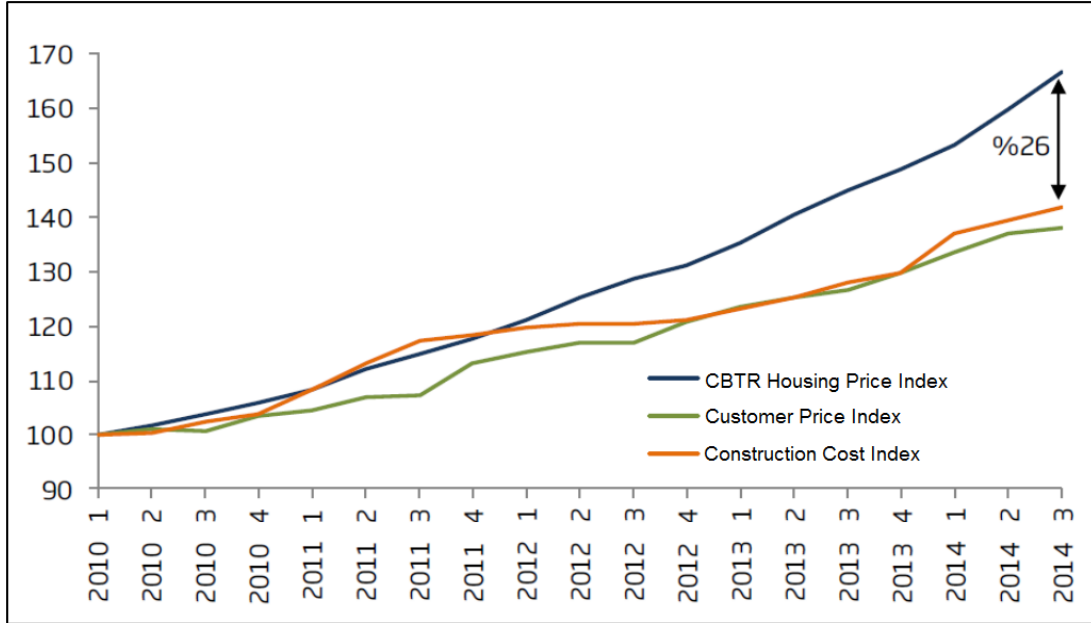


**Figure 3.17:** The USA & Spain Housing Bubbles

Source: Reuters, Is Bank.

Even though the increase in housing prices is a little above the inflation in Turkey, there are not enough arguments at this stage to claim that this tendency in the prices that can be

explained by basic evaluation criteria of real estate sector points a housing bubble. Despite there are not enough evidence yet concerning the existence of housing bubble in Turkey, it is important that the difference between housing prices and inflation is followed.



**Figure 3.18:** Turkey Housing Bubble

Source: Reuters, Is Bank.

It's obvious that the economic structures of the USA financial sector and Turkish financial sector show differences between each other in some points. For example; pension funds and investment banking not being common, mortgage system being brand new etc. the functioning regarding housing loans in the USA economy is different than Turkey. Various securities were written upon subject housing loans in the formation process of the crisis in USA and these securities were insured with derivative products. These securities have reached a lot of investors globally and portfolios were created as to reach key figures especially in USA and Europe. It's needed to highlight that there is no, little if any such status in Turkey. On the other hand, interest rates are not in low levels such as USA, even they are in a status that could be termed high. About the subject of interest rates in USA to be pulled to a limit nearly close to zero, Turkey draws apart as the last period. For the status of Turkish real estate sector, it will be right to use an expression as a matter of supply-demand. There is a significant demand and this demand carries the prices above. In line with the requirements, housing construction in the areas of housing, public, tourism, industry etc. continues. In this regard, it can be found reasonable of the existence of such demand due to the reasons of Turkey's geopolitical structure, a potential earthquake expectation, performing a task to be a bridge between Asia and Europe (Turkey Is Bank Real Estate Sector Report, 2015 April: 26).

#### 4. CONCLUSION AND COMMENTS

If it was possible to know the crises or asset bubbles in advance, necessary precautions would be taken for a situation like this and there wouldn't be a situation of crises by abolishing the reasons leading to crisis. Therefore, it's not easy to say that there is a housing bubble in Turkey. More precisely, it was mentioned above by means of various indications that it's hard to think that a probable future crisis will be originated from housing sector. The primary factor that may cause the crisis in Turkey is private sector having high payables to foreign countries in foreign currency. In an environment that the excessive rise of the exchange rate may start in a

short time, it can play an active role on behalf of a crisis originated from the high debt ratio of the private sector that may occur in our country.

After the global crisis of 2008, while the demand observed in the housing sector in Turkey maintains its strong presence, it is remarkable that the same situation is not true for USA. When the differences in both countries' populations are taken into consideration, low performance observed in the sector draws attention while it's expected to have a housing demand close to pre-crisis period in USA and similar to the growth in demand in Turkey in terms of housing demand. In USA where 50% of decrease in housing production is observed according to the pre-crisis situation, purchasing power which is a strong component of the demand has a big importance. On the other hand, when it is compared to USA, while the mortgage financing primary market makes an extremely limited progress, secondary market not being developed takes places among the reasons that prevent the problems faced in USA to appear in our country, too. In this sense, securitization operations which take place among the reasons of the global crisis in USA and the funds obtained by selling derivative products developed this way losing their old popularity takes place among the most important reasons of the decrease in housing production and sales. In Turkey, inexistence of the financing system of USA in housing sales financing has prevented a similar scene to happen in housing demand and sales after the crisis period. As a result, by easing the borrowing a loan of an individual with the effect of the foreign-based portfolio flows, financing act of housing demand was established. In the situation that the strong purchasing feeling supports the purchasing power in ways such as credit etc., it's possible to say that housing production and sales in Turkey will go on.

It is a must to take some precautions for the uneasiness that the companies with weak capitals in real estate sector cause not to reach the size will affect the economy of the country. In this frame, it is considered as a reasonable decision forbidding sale of housing from a model. Additionally, it is useful to transmit the necessity of interest rates, credit rates to be used and vat regulations in housing to be in the optimum limits. On the other hand, it is possible to see the new housing project areas coming into prominence with rapid population growth, urban transformation projects, third bridge project, 3<sup>rd</sup> Airport project, Istanbul Finance Center, Channel Istanbul and the expected increase in housing sales to foreigners as the projects expected to affect the real estate sector in a positive way. Another subject is that lately the increase in the real estate sector is specifically provided by the public sector and in addition to that, there should be private sector investments and expenses as well. If inspection and transparency cannot be enhanced in Turkey, the status may be similar to the one USA went through. The functions of the inspection bodies should be increased.

## REFERENCES

- Banking Regulation Supervision Agency-BRSA (BDDK). [Çevrim-içi: <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/English.aspx>], Erişim tarihi: 25.12.2015.
- Beachy, B. (2012). A Financial Crisis Manual Causes, Consequences and Lessons of the Financial Crisis. *Global Development and Environment Institute Working Paper*, No.12-06, [Available online at: [http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working\\_papers/index.html](http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working_papers/index.html)], Retrieved on December 8, 2015.
- Bloomberg Business. [Available online at: <http://www.bloomberg.com/news/world>], Retrieved on November 17, 2015.
- Engelen, K. C. (2008). The Post-Subprime Regulation Scramble, *The Magazine of International Economic Policy*, 22(1):62-69.
- EK Real Estate Investment Company-EK REIC (EKGYO). Real Estate Sector Report 2015 September, [Çevrim-içi: <http://www.emlakkonut.com.tr/default>], Erişim tarihi: 05.01.2016.
- Economic and Social Opinion Research-Development Platform (ESAGEV). [Çevrim-içi: <http://www.esagev.org/Makale/Index3?cId=1&rId=3037>], Erişim tarihi: 13.12.2015.

Federal Reserve Bank (FED) Economic Research & Data US Census Bureau. [Available online at: <https://research.stlouisfed.org/fred2/source?soid=19>], Retrieved on January 7, 2016.

Halk Bank HalkInvest. Real Estate Sector Report 2015. [Çevrim-içi: [http://www.halkyatirim.com.tr/Upload/3042015\\_9479471.pdf](http://www.halkyatirim.com.tr/Upload/3042015_9479471.pdf)], Erişim tarihi: 03.01.2016.

Independent Industrialists' and Businessmen's Association (MUSIAD), [Çevrim-içi: <http://www.musiad.org.tr/en>], Erişim tarihi: 23.12.2015.

Institute of Strategic Thinking (TSDE), [Çevrim-içi: <http://www.sde.org.tr/en/default>], Erişim tarihi: 28.11.2015.

IMF Global Housing Watch Reports. (2015). [Available online at: <https://www.imf.org/external/research/housing/>], Retrieved on December 18, 2015.

IMF World Economic Outlook Database. [Available online at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>], Retrieved on December 19, 2015.

OECD Statistics. [Available online at: <http://stats.oecd.org/>], Retrieved on November 20, 2015.

Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency&Deloitte. Turkey Real Estate Sector Report. (2010). [Çevrim-içi: [www.invest.gov.tr/tr-TR](http://www.invest.gov.tr/tr-TR)], Erişim tarihi: 22.12.2015.

The Association of Real Estate and Real Estate Investment Companies (GYODER). [Çevrim-içi: <http://www.gyoder.org.tr/en/>], Erişim tarihi: 10.01.2016.

The Banks Association of Turkey (TBB). [Çevrim-içi: <https://www.tbb.org.tr/en/home>], Erişim tarihi: 14.01.2016.

The Central Bank of the Republic of Turkey-CBRT (TCMB). [Çevrim-içi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+en/tcmb+en>], Erişim tarihi: 14.01.2016.

The Economist Journal. [Available online at: <http://www.economist.com/>], Retrieved on November 17, 2015.

The Guardian. [Available online at: <http://www.theguardian.com/international>], Retrieved on December 15, 2015.

The Turkish Industry & Business Association (TUSIAD). [Çevrim-içi: <http://tusiad.org/tr/>], Erişim tarihi: 24.01.2016.

Turkey Is Bank. Real Estate Sector Report-2015 April. [Çevrim-içi: <http://www.isbank.com.tr>], Erişim tarihi: 21.12.2015.

Turkish Contractors Association (TMB). 2015 Real Estate Sector Report. [Çevrim-içi: <http://www.tmb.org.tr/>], Erişim tarihi: 19.12.2015.

Turkish Statistical Institute (TurkStat-TUIK). [Çevrim-içi: <http://www.turkstat.gov.tr/Start.do>], Erişim tarihi: 09.11.2015.

US Federal Housing Finance Agency US Department of Commerce. [Available online at: <http://www.fhfa.gov/>], Retrieved on January 12, 2016.

U.S. Department of Labor. [Available online at: <http://www.dol.gov/>], Retrieved on December 8, 2015.

World Bank Development Indicators. [Available online at: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>], Retrieved on November 29, 2015.



## An Empirical Analyses of Unemployment Hysteresis and Natural Rate of Unemployment Approaches for MENA Countries

Cem DOĞAN \*, Sinan ERDOĞAN \*\*

### ABSTRACT

This paper aims to test natural rate of unemployment and approach of unemployment hysteresis in MENA\*\*\* countries for the period of 1991-2014 by using panel data analysis methods which considering the cross-sectional dependency properties. Cross-sectional dependency test results indicate that there is cross-section dependency among all variables. According to CADF test results, unemployment rates in all countries have unit root. According to the CIPS test results, unemployment rates in MENA countries has unit root. In this context, all the impact of a shock can be seen on the unemployment rate in the mentioned region is permanent. Therefore; it can be said that the current approach of unemployment hysteresis in the region countries are valid.

**Keywords:** Natural Unemployment, Unemployment Hysteresis, MENA Countries, Panel Data Unit Root Analysis.

**JEL Classification:** C23, E24, E60.

## İşsizlik Histerisi ve Doğal İşsizlik Oranı Yaklaşımlarının MENA Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analizi

### ÖZ

Bu çalışma, MENA Ülkelerinde doğal işsizlik oranı ve işsizlik histerisi yaklaşımlarını, yatay kesit bağımlılık özelliklerini dikkate alan panel veri analizi yöntemleri kullanılarak 1991-2014 dönemi için test etmeyi amaçlamaktadır. Yatay kesit bağımlılık testi sonuçları, tüm değişkenler için yatay kesit bağımlılığın olduğunu göstermektedir. CADF test sonuçlarına göre tüm ülkelerde işsizlik oranları birim kök içermektedir, CIPS test sonucuna göre ise MENA ülkelerinde işsizlik oranları birim kök içermektedir. Bu bağlamda bölgenin tümünde işsizlik oranları üzerinde görülebilecek bir şokun etkisi kalıcı olmaktadır. Bu nedenle; bölge ülkelerinde işsizlik histerisi yaklaşımının geçerli olduğu söylenebilir.

**Anahtar Kelimeler:** Doğal İşsizlik, İşsizlik Histerisi, MENA Ülkeleri, Panel Veri, Birim Kök Analizi.

**JEL Sınıflandırması:** C23, E24, E60.

*Geliş Tarihi / Received: 22.06.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 26.06.2016*

\* Assoc. Prof. Dr., Mustafa Kemal University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, cemdogan@mku.edu.tr

\*\* Res. Assist., Mustafa Kemal University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, [sinanerdogan@mku.edu.tr](mailto:sinanerdogan@mku.edu.tr)

\*\*\*MENA (Middle East and North Africa) expressed geographically the countries in the Middle East and in North Africa, Algeria, Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Jordan, Kuwait, Lebanon, Yemen, United Arab Emirates, Libya, Morocco, Oman, Palestine, Israel, Qatar, Saudi Arabia, Syria and Tunisia

## 1. INTRODUCTION

The concept of unemployment is one of the discussion topics attracting sustained interest in economic theory. So it has developed various paradigms regarding the economics literature on unemployment cases. Recent studies, contributed to the enrichment of the literature in this area and change the definition of unemployment.

As it is known, the prevailing unemployment understanding in the economics literature was the voluntary unemployment which defined by classical economists until the 1929 economic crisis. According to this approach; the supply of labor which is determined by real wages and labor demand will always be equal and everyone will be able to find work who want to work at current wage levels. Besides, Always full employment is provided when labor supply is equalled to labor demand. In terms of Marxist approach which is completely rejecting the classic concept, unemployment is a systemic problem concerning the nature of capitalism. Unemployment is a systemic problem concerning the nature of capitalism. According to this approach, in the capitalist system, capital-owning class to create a pressure on already employees and for new investment continuously provide a reserve of unemployed army. Thus the capitalist system is able to finance new investments at low cost and have the ability to operate at very low wages of current employees.

Keynesian approach which developed involuntary unemployment, asserts that adrift market economy would be valid in the long term but it cannot find solutions to crisis that emerges in the short term. But Keynesian approach which advocated that solutions could not be found to the crisis which could arise in the short term develops the concept of involuntary unemployment. According to Keynes, who explaining the economic crisis of 1929 with the total lack of demand, Say's Law could not be applied in the short term. In the short term there are no strong trends which spontaneously balance the market mechanism. Even if the total supply equals total demand, this equality does not guarantee full employment. Because of that economy it may come to equilibrium in underemployment too. Under these conditions too just as after the crisis of 1929, involuntary unemployed cannot find work although he wants to work. The way to cease unemployment is the state intervention to the economy.

The study, about the relationship between the unemployment rate and annual wage in the United Kingdom, which is performed by William Phillips between 1861-1957. When this information is published in 1958, Keynes's followers thought that the finding of the analysis confirmed Keynes. Economists such as Richard Lipsey, Paul Samuelson and Robert Solo by regulating the variables in the Phillip's analysis by format of the rate of inflation and the unemployment rate they concluded that there is a relationship between the two variables.

But Milton Friedman, one of the leading exponents of monetarism, expressed that hypothesis based on the New Keynesian economist Edmund Phelps, a "natural rate of unemployment" the relationship between two variables only valid in the short term but it is invalid in the long term. According to this approach in the long-run Phillips curve will take a vertical position and even the economy at full employment the unemployment rate will be in the natural rate. To reveal the dynamic trends of unemployment, natural rate hypostasis of unemployment which is addressed by both Phelps and Friedman is important in terms of literature.

Stagflation crisis of the 1970s has led to the loss of validity of the entire exchange relationship which is thought to be present in the framework of Philips curve. After the process that school adopts the classical approach gained power It can be said that the approaches, such as Supply Side Economics, New Classical Economics and Real Business Cycle Theory explain the unemployment is still on the basis of "voluntary" .

But naturally, after the 1980s, unemployment in the theoretical discussions and contributions did not end. For example, unemployment hysteresis opinion was characterized by study of economists such as Blanchard and Summers (1986, 1987), Barro (1988) and Layard et al. (1991). "Hysteresis" concept which economics theory borrowed from the science, even the factors which led to the emergence of an event eliminated, it means that in the present case not to be returned to the initial conditions. For example, when an increase in the unemployment rate happened due to the reduction in total demand, the unemployment rate does not decrease again to its initial level despite the total demand increase. In this regard hysteresis approach is different from the natural unemployment approach, according to hysteresis approach, due to the current rigidities in the labor market, shocks on labor has lasting effects. In other words; any shock will affect the labor market, will increase the unemployment rate and it would reach a new equilibrium at a higher unemployment rate.

In the following period, the study and debate performed by researchers such as Pissarides (1990), Phelps (1999), Blanchard and Wolfers (2000) has brought a different dimension. In this regard, when an internal variable is taken the positive or negative market movements are inevitably affected. Economic shocks have permanent effects on unemployment and it is close to the natural rate of unemployment in the long term. This situation, it has been recognized as a special kind of the natural rate of unemployment and it has entered into literature as a structuralize approach (Güloğlu and İspir, 2011).

## **2. TEST OF NATURAL UNEMPLOYMENT RATE AND UNEMPLOYMENT HYSTERESIS**

Studies which attempts to test the views of natural unemployment rate and unemployment hysteresis is presented in Table 1. When the literature table is examined ; it will be seen that the studies which has been done focused on continental Europe, the OECD countries and developed countries. Also, as a result of empirical applications which are performed consensus could not be reached about the opinion on natural rate of unemployment and unemployment hysteresis. In this situation the main reason is the differences in the empirical methods used.

**Table 1:** Table of Literature

<b>Author (s)</b>	<b>Sample (period)</b>	<b>Results</b>
Blanchard ve Summers (1986)	England, France, USA, Germany 1953-1984	Unemployment Hysteresis
Brunello (1990)	Japan 1955-1987	Unemployment Hysteresis
Roed (1996)	16 OECD countries in 1970-1994	Natural Rate of Unemployment for the US 15 Unemployment Hysteresis in the country
Song ve Wu (1998)	15 OECD Country	Natural Rate of Unemployment
Arestis ve Mariscal (2000)	22 OECD countries in 1960-1997	9 Natural Rate of Unemployment in the country 13 Unemployment Hysteresis in the country



**Table 1** (continuation): Table of Literature

Murray ve Pappell (2001)	17 OECD countries in 1955-1990	Natural Rate of Unemployment
Fève vd. (2003)	OECD countries in 1966-1999	8 Natural Rate of Unemployment in the country
		9 Unemployment Hysteresis in the country
Smyth (2003)	Australia States 1982-2002	Unemployment Hysteresis
Gray (2004)	England 1974-2002	Unemployment Hysteresis
Leon-Ledsama ve McAdam (2004)	27 European countries from 1991 to 2001	Natural Rate of Unemployment
Chang vd. (2005)	10 European countries from 1961 to 1999	Natural Unemployment Rate for 1 Country
		Unemployment Hysteresis for 9 Country
Camero vd. (2006)	19 OECD countries in 1956-2001	Natural Rate of Unemployment
Caporale ve Gil-Alana (2007)	US 1960-2004, 1970-2004 Japan, England 1970-2005	Long-Term Natural Rate of Unemployment in the US and Japan
		Unemployment Hysteresis in the UK
Camero vd. (2008)	8 EU countries in 1991-2003	Natural Rate of Unemployment in Structural Breaks in Test
		Unemployment Hysteresis in Structural not break test
Candelon vd. (2009)	US Economy Sub Sector 1982-2002	Natural Rate of Unemployment in the Long Term
Yılancı (2009)	Turkey 1923-2007	Unemployment Hysteresis
Güloğlu ve İspir (2011)	Turkish economy Sub Sector 1988-2008	Natural Rate of Unemployment
Arı vd. (2013)	East Asia and Pacific Countries	Natural Rate of Unemployment
Tokatlıoğlu vd. (2014)	15 European countries from 1988 to 2011	Weak Effect of Hysteresis
Doğru (2014)	12 EU countries in 1980-2012	Natural Rate of Unemployment in 9 country
Saraç (2014)	Turkey 2005(01)-2013(07)	Effect of Partial Hysteresis

### 3. MODEL, SAMPLE AND METHODOLOGY

Difference of this study from the studies presented in Table 1 is testing of unemployment hysteresis and natural rate of unemployment paradigm in the context of MENA Countries. MENA countries have experienced a fluctuating process of growth since 1960s and have faced significant structural problems in economic sense. High unemployment rate is one of the structural problems and it changes between %10-25 in region. According to the MENA-OECD investment program's data, MENA countries have to create 25 million (according to the World Bank calculations, this must be around 50 million) jobs in next decade in order to maintain the current unemployment rate. Above all, youth unemployment rate is around %25 and averagely 2.8 million young workforce includes to economy in MENA region ever year. (Makdisi et al., 2000; O'Sullivan et al., 2011). This study aims to test whether high unemployment rates are adopted as natural employment rate or test the validity of unemployment hysteresis in MENA countries.

In our study, approaches of natural rate of unemployment and unemployment hysteresis has been tested for MENA countries for the 1991-2014 periods by using Panel data analysis techniques that consider cross-sectional dependence which gives more reliable results. The countries which have been included in the scope of analysis are indicated in table 2. The percentage share of the unemployed in the total labor force was used as an indicator of unemployment. The unemployment data for the related countries was taken from a World Bank World Development Indicators online database. All variables have been linearized by taking the natural logarithms. The rest of paper has been organized as follows: i) chapter 3 introduces the model, sample, methodology and empirical results ii) chapter 4 concludes paper and gives policy offers.

**Table 2: MENA Countries Which Included in the Analysis**

Saudi Arabia	Qatar	Tunisia
Libya	Kuwait	Iran
Algeria	Egypt	Iraq
Bahrain	Jordan	Syria
Yemen	Lebanon	Oman
Morocco	United Arab Emirates	

However, the literature on panel data analysis emphasized that cross section dependence, the interaction between cross-sectional units, can arise owing to a variety of factors, such as omitted observed common factors and unobserved common factors, spatial spillover effects or general residual interdependence. In the presence of cross-sectional dependence, the feasibility of the first generation of panel unit root tests which may lead to biased inferences and hence misleading results owing to lower power of the unit root and cointegration test (Pesaran, 2004; Breitung and Pesaran, 2008; Baltagi *et al*, 2012; Westerlund and Breitung 2013.). Hereby, this study employs recently developed panel data methods that have more efficient estimators under the existence of cross-section dependence in the data.

### 3.1. Cross Section Dependence Analysis

This paper first aims to examine whether the variables are cross-sectional dependence or independence using the approaches developed by Breusch and Pagan (1980) and Pesaran (2004). Breusch and Pagan propose following cross-section dependence test which based on lagrange multiplier:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (\hat{\rho}_{ij}^2) \square \frac{X^2 N(N-1)}{2} \quad (1)$$

The LM test of Breusch-Pagan (1980) 's , when it is ,  $N>T$  gives effective results and it tests the hypothesis of no correlation between sections. Lagrange multiplier which is used to test the hypothesis is calculated in this format and here the term is of  $(\hat{\rho}_{ij}^2)$  here is the correlation coefficient of the error term. Secondly, this paper employs Pesaran's (2004) CD test for testing cross-sectional dependency. Pesaran (2004) proposes the following cross-sectional dependency test which is based on the average of pairwise correlation coefficients:

$$CD = \sqrt{\left( \frac{2T}{N(N-1)} \right) \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}} \quad (2)$$

where  $\hat{\rho}_{ij}$  is the sample estimate of the pair-wise correlation of the residuals.

Specifically,

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it} e_{jt}}{\sqrt{(\sum_{t=1}^T e_{it}^2)(\sum_{t=1}^T e_{jt}^2)}} \quad (3)$$

Pesaran's test has  $N(0,1)$  distribution for  $N \rightarrow \infty$  and  $T$  sufficiently large. It is likely to have good properties for both  $N$  and  $T$  small.

Both tests' hypothesis are as follows:

$H_0$  : No Cross-Sectional Dependence.

$H_1$  : Cross-Sectional Dependence.

### 3.2. Stationarity Analysis

Owing to existence of cross-sectional dependency among unemployment rates, this paper employs the Cross Sectionally Augmented Dickey Fuller (CADF) panel unit root test developed by Pesaran (2007).

Pesaran's (2007), CADF test which consider cross-sectional dependency applied to the following panel regression model and by using t-statistics of the estimated coefficients of the model, stationarity characteristics of the variable are analyzed (Pesaran, 2007: 267-269):

$$\Delta y_{i,t} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{i,t-1} + d_i \Delta \bar{y}_{i,t-1} + e_{it} \quad (4)$$

In this method, hypothesis of "each cross-section is not stationary" is tested against the hypothesis of "A portion of the cross-sections are stationary".

$H_0: \hat{b}_i = 0$ , for all cross-sections.

$H_1: \hat{b}_i < 0, i=1,2,\dots,N_1, \hat{b}_i = 0, i=N_1+1, N_2+2,\dots,N$ .

Under the null hypothesis of unit root, the cross sectionally augmented IPS (CIPS) test depends on the simple average of the individual (CADF<sub>i</sub>) statistics. The CIPS test is defined by

$$CIPS = \sum_{i=1}^N \frac{CADF_i}{N} \quad (5)$$

Both tests critical values for different  $N$  and  $T$  are obtained by Monte Carlo simulations. Pesaran (2007) gives critical values of CIPS in Tables II (a)–II(c).

### 3.3. Analysis Results

Cross- section dependency test results are presented in Table 3. According to the results, hypothesis of there is no cross-section dependency is strongly rejected with 1% level of significance. In this context, it can be said that, series are cross-sectionally dependent. Therefore, it is possible to say that if any shock may occur on unemployment rates in any countries can affects unemployment rates of other countries.

**Table 3:** Cross Section Dependence Test Results

Tests	Unemp
CD LM1 (Breusch-Pagan 1980)	184.531 (0.004)
CD Test	2.943 (0.002)

CADF unit root analysis results are presented in Table 4. According to the results of individual analysis, the individual unemployment series in MENA countries have unit root at %1 significance level. In these countries, it can be said that the impact of shocks on unemployment is permanent. For whole panel, when CIPS statistics test considered at 1% significance level, the unemployment rate has unit root in MENA countries. So, it is reached to the conclusion that the impact of shocks on the unemployment rate are permanent.

#### **4. CONCLUSION**

In this study, approaches of natural rate of unemployment and unemployment hysteresis have been tested for MENA countries for the 1991-2014 periods by using panel data analysis techniques that consider cross-section dependency which give more reliable results. The results can be summarized as follows:

i) Unemployment rates are cross-sectionally dependent. In this context, any change in the unemployment rate experienced in any one of MENA countries also affects the unemployment rate in other MENA countries.

ii) The individual unemployment series in MENA countries have unit root at 1% significance level. It can be said that the impact of shocks on unemployment rates in these countries are permanent and this suggest that the unemployment hysteresis approach is valid in MENA countries.

iii) When the Panel considered for all MENA countries, it is concluded that the unemployment rate has a unit root at 1% significance level. If these results are evaluated in terms of the whole region, the effect of a shock which takes place on the unemployment is permanent; this situation indicated that the opinion of unemployment hysteresis for the countries in the region is valid.

In the context of Syria and Iraq's analysis even though the result of the conclusion indicate that the unemployment rate is not stationary but this may causes to misleading conclusions because of internal conflicts which have been taking a long time in these countries. In both countries, existence of slowed economic activity for long period can be considered to cause fluctuations on the unemployment rate. When the stable social and economic order is established in the countries, more accurate results can be achieved in the coming years.

**Table 4:** CADF Unit Root Test Results

Unemp	Trend and Constant
	CADF-Stat
Qatar	-2.34
Oman	-3.59
United Arab Emirates	-3.41
Kuwait	-2.16
Egypt	-1.41
Jordan	-2.80
Libya	-1.98
Lebanon	-3.34
Morocco	-1.63
Tunisia	-3.19
Iran	-2.79
Bahreyn	-2.68
Iraq	-4.48
Saudi Arabia	-2.41
Morocco	-1.49
Syria	-4.48
Yemen	-3.94
CIPS-Stat	-2.83
Critical Values CADF)	%1 -4,98
	%5 -3,99
	%10 -3,54
Critical Values (CIPS)	%1 -3,01
	%5 -2,78
	%10 -2,67

*Maximum lag length determined as  $k=1$  according to Schwarz Bayesian Information Criterion (SIC). Critical values have been taken from Pesaran (2007).*

## REFERENCES

- Arestis, P. ve Mariscal, I.BF. (1999) Unit Roots and Structural Breaks in OECD Countries. *Economics Letters*, 65: 149–56.
- Ari, A., Zeren, F. ve Özcan B. (2013). Unemployment Hysteresis in East Asian and Pacific Countries : A Panel Data Approach. *Marmara University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 35(2): 105-122.
- Baltagi, Badi; Feng, Qu; and Kao, Chihwa (2012). A Lagrange Multiplier Test for Cross-Sectional Dependence in a Fixed Effects Panel Data Model. *Center for Policy Research*, Paper 193. <http://surface.syr.edu/cpr/193>
- Barro, R. (1988). The Natural Rate Theory Reconsidered: The Persistence of Unemployment. *American Economic Review*, 78(2): 32-37.
- Blanchard, O. J. ve Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European Unemployment Problem. NBER Working Paper Series, No.1950.
- Blanchard, O. ve Summers, L. (1987). Hysteresis in Unemployment. *European Economic Review*, 31(1): 288-95.
- Blanchard, O. ve Wolfers, J. (2000). The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence. *Economic Journal*, 110(462): 1-33.
- Breitung, J., Pesaran, M.H. (2008). Unit Roots and Cointegration in Panels, In: Matyas, L., Sevestre, P. (Eds.), *The Econometrics of Panel Data*, Kluwer Academic Publishers, 279-322.
- Breusch, P. S.; Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *Review of Economic Studies*, 11(7); 239-253.
- Brunello, G. (1990) Hysteresis and the Japanese Unemployment Problem: A Preliminary Investigation. *Oxford Economic Papers*, 42: 483-500.
- Camarero, M., Carrion-i-Silverstre, J.L. ve Tamarit, C. (2006). Testing for Hysteresis in Unemployment in OECD Countries: New Evidence Using Stationarity Panel Tests with Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68: 167–82.
- Camarero, M., Carrion-i-Silverstre, J.L. ve Tamarit, C. (2008). Unemployment Hysteresis in Transition Countries: Evidence Using Stationarity Panel Tests with Breaks, *Review of Development Economics*. *Review of Development Economics*, 12(3), 620-635.
- Candelon, B., Dupuy, A, ve Gil-Alana, L.A. (2009). The Nature of Occupational Unemployment Rates in the United States: Hysteresis or Structural?. *Applied Economics*, 41: 2483–2493.
- Caporale, G.M. ve Gil-Alana, L.A. (2007) . Modelling the US,UK and Japanese Unemployment Rates: Fractional Integration and Structural Breaks. *Computational Statistics & Data Analysis*, 52(11): 4998-5013.
- Chang, T., Nieh, K.C. ve Wei, C.C. (2005). An Empirical Note on Testing Hysteresis in Unemployment for Ten European Countries: Panel SURADF Approach. *Applied Economics Letters*, 12: 881-886.
- Doğru, B. (2014). Analysing Unemployment Hysteresis in Eurozone with the Second Generation Panel Unit Root Tests. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 14(3): 77-86.
- Fève, P., Henin, P.Y. ve Jolivaldt, P. (2003). Testing for Hysteresis: Unemployment Persistence and Wage Adjustment. *Empirical Economics*, 28: 535–552.
- Friedman, M. (1968) “The Role of Monetary Policy” *American Economic Review*, 58: 1-17.
- Gray, D. (2004). Persistent Regional Unemployment Differentials Revisited. *Regional Studies*, 38: 167-176.
- Güloğlu, B ve İspir S. (2011). Is natural rate of unemployment or hysteresis? Sector specific panel unit root test Analysis for Turkey. *Ege Academic Review*, 11(2): 205-2015.
- International Labour Organisation (2016). (Online: <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/c3e.html>), Data Accessed: 25.05.2016
- Layard, R., Nickell, S., ve Jackman, R. (1991). *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford, Oxford University Press.
- Leon-Ledesma, M.A. ve McAdam, P. (2004). Unemployment, Hysteresis and Transition. *Scottish Journal of Political Economy*, 51(3):377-401.
- O’Sullivan, Anthony; Rey, Marie-Estelle; Mendez, Jorge Galvez (2011). Opportunities and Challenges in MENA Region (Online:<http://www.oecd.org/mena/49036903.pdf>), Data Accessed: 07.07.2015.

Makdissi, Samir; Fattah, Zeki; Limam, Imed (2000). Determinants of Growth in MENA Countries. World Bank: Global Development Network.

Murray, C.J. ve Pappell, H. (2001). Testing for Unit Roots in Panels in The Presence Of Structural Change With An Application to OECD Unemployment. Badi H. Baltagi, Thomas B. Fomby ve R. Carter Hill (eds.) *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels (Advances in Econometrics, Volume 15)*, Emerald Group Publishing Limited.

Pesaran, M. Hashem (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Journal of Applied Econometrics*, 20, 264-309.

Pesaran, M. Hashem (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.

Pissarides, C. (1990). *Equilibrium Unemployment Theory*, Oxford, Basil Blackwell.

Phelps, E.S. (1968). The Role of Monetary Policy. *American Economic Review*, 58: 1-17.

Phelps, E.S. (1999). Behind This Structural Boom: The Role of Asset Valuations. *American Economic Review*, 89: 63-68.

Roed, K. (1996). Unemployment Hysteresis - Macro Evidence from 16 OECD Countries. *Empirical Economics* 21: 589-600.

Saraç, T. B. (2014). Hysteresis Effects in Unemployment: Turkey Case. *Ege Academic Review*, 14(3): 335-344.

Smyth, R. (2003). Unemployment Hysteresis in Australian States and Territories: Evidence from Panel Data Unit Root Tests. *The Australian Economic Review*, 36: 181-192.

Song, F.M. ve Wu, Y. (1998). Hysteresis Unemployment: Evidence from OECD Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 38: 181-192.

Tokathoğlu, İ., Öztürk, F. ve Ardor H. N. (2014). Hysteresis effect in Selected EU Countries and Turkey Labour Market: RATCHET Model Analysis. *Sosyoekonomi*, 2014(2): 297-320.

Yılcı, V. (2009). Analyzing the Unemployment Hysteresis for Turkey Under Structural Breaks *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2): 324-335.

Westerlund, J., Breitung, J. (2013). Lessons from a decade of IPS and LLC. *Econometric Review*, 32, 547-591.

World Bank (2016). World Development Indicators.(Online: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&Topic=3>), Data Accessed: 20.05.2016.



## Merkez Kütüphane Algılanan Hizmet Kalitesinin Uşak Üniversitesi Marka Farkındalığı Üzerindeki Rolüne İlişkin Bir Araştırma

Polat CAN\*, Murat SEZGİN\*\*

### ÖZ

Hizmet işletmelerinin rekabette başarılı olabilmesi ve üstünlük sağlayabilmesi açısından algılanan hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve buna bağlı olarak müşteri memnuniyetinin sağlanması önemlidir. Hizmet işletmeleri olarak kabul edilen kütüphanelerin, kullanıcılara uygun fiziksel ortamı sağlaması, güncel yayınları sunması ve çalışanlara güven sağlaması gibi önemli amaçları bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı kütüphane hizmetlerinde algılanan kalitenin Uşak Üniversitesi'nin marka farkındalığı üzerindeki rolünü tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda Uşak Üniversitesi Bir Eylül Kampüsü'nde öğrencilere anket uygulaması yapılmış ve kütüphane hizmet kalitesi ve üniversitenin marka farkındalığı ile ilgili ifadeleri değerlendirmeleri istenmiştir. Elde edilen veriler SPSS 18 paket programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde ortalama, frekans dağılımı, korelasyon analizi ve kanonik korelasyon kullanılmıştır. Yapılan bu analizlerin sonucunda algılanan hizmet kalitesi boyutları ile marka farkındalığı arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Hizmet Pazarlaması, Algılanan Hizmet Kalitesi, Marka Farkındalığı, Kütüphane.

**JEL Sınıflandırması:** M31.

## A Survey on the Role of Central Library Perceived Service Quality on Uşak University Brand Awareness

### ABSTRACT

Improving service quality and ensuring consumer satisfaction correspondingly are important for service businesses to be successful and put in excellent performance. Accepted as a service businesses, libraries have such important purposes as providing suitable physical environment, updated journals and employees trust. The purpose of this study is to determine the role of perceived quality in library services on Uşak University brand awareness. In accordance with this purpose, a survey for students at Uşak University Bir Eylül Campus has been conducted and they have been requested to evaluate the terms regarding library service quality and brand awareness of the university. The acquired data were analysed with SPSS 18. In the analyses of acquired data, average, frequency distribution, correlation analysis and canonical correlation have been used. As a result of these analyses, it has been determined that there is an significant relationship between service quality dimenions and brand awareness.

**Keywords:** Service Marketing, Perceived Service Quality, Brand Awareness, Library.

**JEL Classification:** M31.

*Geliş Tarihi / Received: 15.06.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 26.06.2016*

\* Yrd.Doç.Dr., Uşak Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, polat.can@usak.edu.tr

\*\* Doç.Dr., Uşak Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, murat.sezgin@usak.edu.tr



## 1. GİRİŞ

Günümüzün küreselleşen pazarında yaşanan ekonomik değişimler ve buna bağlı olarak sanayileşmenin hızlanması hizmet kavramının önemini arttırmaktadır. Bu durumun başlıca sebepleri, hizmetlerin fiziksel malları tamamlayan unsur olması, refah ve gelişmişlik düzeyinin göstergesi olması, teknolojinin hızla gelişmesi ve tüketici isteklerinde yaşanan değişimlerin farklı hizmet türlerini ortaya çıkarmasıdır. Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak hizmet sektörünün önemi ülkemizde de son yıllarda artmaktadır. Ulaşım, bankacılık, sağlık, turizm, eğitim gibi alanlarda yaşanan değişim, bu alanlarla ilgili hizmet çeşitlerini ve bu sektörde faaliyet gösteren işletmelerin sayısının artmasına neden olmaktadır. Ülkemizde ise, 1990'lı yıllarda itibaren hizmet sektörü hızlı bir büyüme göstermektedir.

Hizmet sektörlerindeki gelişmeyle birlikte eğitim sektöründe önemli yere sahip olan yükseköğretim kurumları da büyümektedir. Bütün sektörlerde olduğu gibi eğitim alanındaki önemli konulardan biri de, potansiyel alıcıların dikkatini çekip tercih etmesini sağlamaktır. Bunun sağlanması için öncelikle önem verilmesi gereken hususlarda biri algılanan hizmet kalitesini tespit etmektir. Günümüzde yükseköğretim kurumları algılanan hizmet kalitelerini yükseltmek için rakiplerinden daha etkin ve başarılı hizmet sistemi oluşturmaya çalışmaktadır.

Üniversiteler eğitim hizmeti üreten kurumlardan biridir. Üniversiteler günümüzde hem kendi aralarında hem de uluslararası alanda güçlü rakiplere sahiptir. Hizmet kalitesini sürekli iyileştirmek zorunda olan üniversiteler bu yoğun rekabette öne çıkmak ve lider durma gelmek için markalaşmaya önem vermektedirler. Bu sektörde tüketici tekrarlanan satın alım yapmadığı için markalaşmak ise üniversiteyi başkalarına tavsiye etmek, üniversitenin işaret ve logosuna sahip ürünleri satın almak ve mezunlar derneklerine üye olmak gibi etkinliklerle sağlanmaktadır. Markalaşmanın oluşması, kaliteli öğretim üyelerine sahip olmanın yanında, altyapı hizmetlerinin de kalite anlayışı çerçevesinde düzenlenmesini gerektirmektedir. Bunlar; öğrencilerin yemek, barınma, güvenlik, temizlik gibi zorunlu ihtiyaçları, sosyalleşme ihtiyaçları, geleceklerini şekillendirme ihtiyaçlarını içeren kütüphane hizmetleri ve bu hizmetlerin gerçekleştirilmesini sağlayacak altyapılar olarak ifade edilmektedir.

Hizmet kalitesinin ölçülmesinde SERVQUAL Ölçeği en fazla tercih edilen yöntemlerin başında gelmektedir. Ancak bu kadar çok kullanılmasına rağmen çok fazla eleştiriye de maruz kalmaktadır. Bu eleştirilerin büyük kısmı, SERVQUAL'in hizmet kalitesini algılama-beklenti farkını temel olarak ölçmesine yöneliktir. Bu eleştiriler nedeniyle, özellikle son zamanlarda yapılan çalışmalarda hizmet kalitesinin ölçümü algılanan ve beklenen arasındaki fark yerine yalnızca algılamaya (performansa) dayalı olarak yapılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmamızda benzer ölçüm yöntemi tercih edilmiştir.

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

### 2.1. Hizmet ve Kalite Kavramları

Günümüzde hizmet kavramının önemi bütün sektörlerde giderek artmaktadır. Hizmetler, kuaför salonlarında verilen hizmet etkinliklerinden, ulaşım işletmelerinin hizmetlerine kadar farklı alanlara yayılmış, çeşitli heterojen faaliyetleri içermektedir. Örneğin, hizmetin kapsamına; fikir, eğlence, bilişim, eğitim, reklam, turizm ve güvenlik gibi benzer şeyler girebilmektedir. Bu yüzden, hizmet kavramı oldukça karışık ve tanımlanması zor bir kavramdır (Parasuraman, 2002:7).

Hizmet, tüketici istek ve beklentisini karşılamak amacıyla üretilen ve fiziksel olmayan üründür (Kuriloff ve diğ., 1993:247). Hizmet, fiziksel ve psikolojik olarak tüketiciye, sosyal boyutuyla da topluma zaman ve yer faydası sağlayan ürün olarak tanımlanabilir (Devebakan, 2005:7). Hizmet, dokunulmaz yapıya sahip, tüketici ve hizmet personeli arasındaki etkileşim ile sunulan ve tüketici sorunlarına çözüm önerileri sağlayan süreç dizisidir (Grönross, 2000:46).

Hizmet, fiziksel olmayan, bireyin hareketi ile ortaya konulan faaliyettir. Bu açıdan hizmete olan talep saatlik, günlük ve mevsimlik olarak değişebildiğinden arz ve talebi dengelemek kolay olmamaktadır (Yapraklı ve Sağlık, 2010).

Yukarıda bahsedildiği gibi hizmetin net ve belirli bir tanımının yapılması ve kapsamının belirlenmesi zor olmaktadır. Bu yüzden toplum yapısının ve ekonomik durumun değişmesi ile birlikte teknolojik yeniliklere bağlı olarak, yeni ve farklı hizmet çeşitleri ortaya çıkmakta veya mevcut hizmetlerde farklılaşma görülmektedir. Bu yüzden ayrıntılı ve kapsamlı hizmet kavramını tanımlamak ve onu uzun süre değişmeden korumak mümkün olmamaktadır (Kang, 2006:41). Ancak hizmet kavramı hakkında yapılan tanımlar ışığında hizmet şu şekilde tanımlanabilir. Hizmet, tüketicinin ihtiyaç ve gereksinimlerini karşılamak amacıyla, belirli bedel karşılığı satışa sunulabilen, üretilmesi fiziksel bir ürüne bağlı olan veya olmayan, üretimi ile tüketimi eşzamanlı olan, sunumuna tüketicinin katılımını gerektiren, fiziksel bir varlığa sahip olmayan, elle tutulamayan, taşınamayan, stoklanamayan, fiziksel sahiplik ile sonuçlanmayan, ihtiyaç karşılamak ve fayda elde etmek amacıyla üretilen soyut ürünlerdir (Meng ve diğ., 2009:776).

Hizmetin, fiziksel ürünlerden farklı olmasını sağlayan temel özellik dokunulamaz olmasıdır. Ayrıca ayrılmazlık, soyutluk ve dayanıklı olmama hizmetin özellikleri arasında sayılabilmektedir. İlave olarak, eylem ya da eylemler bütününe içeren süreç olması, eş zamanlı olarak üretilmesi ve tüketilmesi, tüketicinin üretim sürecinde aktif rol alması hizmetlerin diğer özellikleri arasında yer almaktadır (Bebko, 2000:9).

Hizmetin hem kendine özgü sektörlerle sahip olması hem de fiziksel mal üretilen sektörlerde önemli faktörlerin başında gelmesi, tüketici istek ve beklentilerini karşılama yeteneğini gündeme getirmekte ve buna bağlı olarak da kalite kavramını ortaya çıkarmaktadır. Günümüz şartlarında kalite, işletme için pazarda önemli rekabet unsuru ve tüketici açısından ise tercih sebebi olmaktadır. Çünkü işletmelerin pazarda mevcudiyetlerini sürdürebilmesi için rakiplerinden farklı olması gerekmektedir. Ancak bu farklılık sayesinde işletmeler tüketicinin beğeni ve güvenini kazanılabilmektedir. Bu bağlamda tüketici isteklerini anlayan, düşük maliyetle kaliteli ürün ve hizmetleri pazara sunabilen işletmeler pazarda kalıcı olabilmektedir (Sahney ve diğ., 2004:146).

Kalite, Latince nasıl oluştuğu anlamına gelen 'qualis' kelimesinden gelmektedir. Günümüzdeki anlamıyla sözcük, ürün ve hizmetlerin ne olduğunu vurgulamak ve belli etmek amacıyla kullanılmaktadır. Kalite çok boyutlu bir kavram olduğu için, herkesin genel olarak üzerinde anlaşabileceği bir kalite tanımı yapmak zor olmaktadır (Güzel ve Kotan, 2013:12).

Kalite, müşteri memnuniyeti ve rekabet üstünlüğü sağlamak için işletmeler açısından pazarda devamlı olabilmek için önemli bir kavramdır (Morgan ve Vorhies, 2001:399). Bu bakımdan kalite, farklı bakış açılarından ele alınarak incelenmiş ve tanımlanmıştır. Kalite, sadece tüketici istek ve beklentisinin karşılanması değil bunların ötesinde tüketici memnuniyetini sağlayan önemli bir rekabet aracıdır (Calantone ve diğ., 2010:351). Kısacası kalite, ürünün tüketici ihtiyaç, beklenti ve isteğine uygunluğudur (Fuchs ve Schreier, 2011:26). Kalite; pazarlama ve üretim sistemlerinin kullanılarak tüketicinin beklentilerini karşılama kabiliyeti olan ürün özelliklerinin bütünü olarak tanımlanabilir. Son olarak kalite, ürünün ekonomik ve kullanım açısından tasarlanması, üretilmesi ve pazara sunumudur (Schmidt ve Druehl, 2008:351).

Yukarıdaki tanımların tamamı dikkate alındığında kaliteyi hataları en düşük seviyeye indirme ya da standartlara uyum olarak ürün odaklı tanımlayan yaklaşımlarla, müşteriyi odak noktasına alan tanımlar görülmektedir. Her iki bakış açısı da dikkate alındığında, kalite kavramı genellikle kullanım amacına uygunluk olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda ürün özelliklerinin

farklılaşmasından dolayı hizmetler için ayrı dikkate alınması gereken bir kavramdır. Dolayısıyla hizmet kalitesi kavramı bir sonraki bölümde ele alınması gerekmektedir.

## 2.2. Hizmet Kalitesi

Hizmetlerin, fiziksel ürünlerden farklılıkları dikkate alındığında fiziksel ürünler için yapılan kalite tanımının hizmetler için yetersiz kaldığı görülmektedir. Günümüzde kalite kavramının öneminin artması, hizmet kalitesi çalışmalarının çok fazla araştırılmasına neden olmaktadır. Çünkü işletmeler hizmetlerinin kalitesini arttırarak pazar paylarını büyütebilmekte, yüksek karlılık ve verimlilik sağlamakta, tüketici bağlılığı oluşturabilmekte ve bunun sonucunda rakiplerine karşı avantaj sağlayabilmektedirler (Mei ve diğ.,1998:138).

Hizmet kalitesi ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, sektöre ve sunulan hizmetin özelliğine bağlı olarak çok sayıda ve birbirlerinden farklı tanımlar yapıldığı görülmektedir. Bu tanımlarda genel olarak hizmet kalitesi; “müşteri beklentilerinin karşılanması için, üstün ya da mükemmel hizmetin verilmesi” olarak belirtilmektedir (Uyguç, 1998:26). Bir başka tanımda hizmet kalitesi “hizmeti alanın beklentilerinin en iyi şekilde karşılanması” şeklinde ifade edilmektedir (Odabaşı, 2003:93). Parasuraman ve diğ. ise “hizmeti alanın beklentisi ve algısı arasında ki fark” olarak tanımlamaktadır (Parasuraman ve diğ, 2008:12). Bu bakımdan tüketici, hizmet kalitesini değerlendirirken, beklentisi ile gerçekleşen hizmeti karşılaştırarak karar vermektedir. Bu bağlamda, işletmeler yüksek kaliteli hizmet sundukça pazar payları artmakta ve bunun sonucunda rekabette rakiplerinden önde olmakta, uzun dönemde karları artmakta ve pazarda kalıcı olabilmektedirler (Zengin ve Erdal, 2005:4). Hizmet kalitesi kavramını daha iyi anlamak için “beklenen hizmet kalitesi ve algılanan hizmet kalitesi” ni ele almak gerekmektedir.

*Beklenen Hizmet Kalitesi:* Tüketicinin, hizmetten istek ve beklentisini karşılamak için hizmette bulunmak istediği özellikleri kapsamaktadır. Bu kavram, tüketicinin sunulan hizmetten memnun kalıp kalmaması ve beklentisinin gerçekleşip gerçekleşmemesi ile ilgilidir. Beklenti kavramı, tüketici memnuniyeti kavramdan oldukça farklıdır. Çünkü, tüketici tatmini boyutunda beklenti; tüketicinin satın alımı esnasında gerçekleşmesi muhtemel olan şeylerle ilgili yapılan tahminler olarak kabul edilmektedir. Diğer açıdan beklenti, tüketici istek ya da ihtiyacı olarak ele alınmaktadır (Hacıfendioğlu ve Koç, 2009:148).

İşletmelerin beklenen hizmet kalitesinin kapsamını belirlemesi ve bu konuda standart özellikler tespit etmesi zor olmaktadır. Ancak işletmeler tüketicinin hizmetten beklentisi ile ilgili olarak çeşitli tahminler yürütebilmektedir. Örneğin; kütüphaneye gelen her öğrencinin ihtiyacı farklı olduğu için kütüphaneden beklediği hizmet de diğer öğrencilerden farklılık göstermektedir. Tüketicinin beklentisini doğru tahmin edebilen ve bu doğrultuda hizmet sağlamaya çalışan işletmeler, daha fazla tercih edilmekte ve rakipleri ile arasındaki farklılık kolaylıkla görülebilmektedir (Naik ve diğ., 2010:231).

*Algılanan Hizmet Kalitesi:* Tüketicinin hizmeti almadan önceki beklentisi (beklenti) ile satın aldığı hizmeti karşılaştırmasının sonucudur. Bu bağlamda algılanan hizmet kalitesi tüketicinin beklentisi ile algıladığı performans arasındaki farklılığın yönü ve derecesi olarak tanımlanabilir. Hizmet kalitesinde “beklenti” kavramı ise tüketicinin hizmetle ilgili istek ya da arzusunu ifade etmektedir (Yanık ve diğ., 2012:597). Bir başka tanımda algılanan hizmet kalitesi, “tüketicinin mükemmel veya ideallere dayanan beklentileri ile işletmenin algılanan performansını karşılaştırılması sonucunda ortaya çıkan global bir değerlendirme olarak” tanımlanmaktadır (Nakip ve diğ., 2005:375).

Algılanan hizmet kalitesi, tüketicinin satın alımlarında ürün hakkında sahip olduğu duygu ve düşüncelerini etkilemektedir. Bu tüketiciyi etkileme aşamasında, önemli faktörlerin başında işletme çalışanları yani hizmeti sunan personel gelmektedir. Çünkü hizmeti sunanların davranışlarının tüketicinin hizmet kalitesini algılamasında önemli etkileri vardır (Tsaur ve Lin, 2004:472). Günümüzde çoğu işletme, olumlu hizmet kalitesi algısını geliştirmek için

çalışanlarından birçok ilave rol ve davranış göstermesini istemektedir. Örneğin, çağrı merkezi çalışanlarından tüketiciye ismiyle hitap etmesi ve telefonu ilk çalışta açması istenmektedir (Avcı ve Sayılır, 2006:124).

Algılanan hizmet kalitesinin oluşturulmasında çoğu zaman fiziki imkanlar, güvenilirlik, uygun zaman, tüketiciyle karşılıklı iletişim gibi hususlar etkili olmaktadır. Bu faktörlerden, doğru ve güvenilir hizmetin, kısmen hizmeti sunanlara ait olduğu söylenebilir (Demirel, Yoldaş, Divanolu, 2009:3-4). Çünkü, tüketicinin kaliteyi tanımlaması, hizmeti tüketim deneyiminden algıladığı histir. Tüketicinin hizmet kalite algılaması, tüketim gerçekleştikten sonraki hizmet ile ilgili düşünceleridir. Bu bağlamda çalışanların davranış ve tutumları algılanan kalitenin tüketiciden tüketiciye farklılık göstermesine neden olabilmektedir. Ayrıca bu farklılık, tüketicinin önceliği, değeri, eğitim seviyesi, kültürü, yaşı, cinsiyeti gibi birçok demografik faktörden etkilenmektedir (Tekingündüz, 2010:542).

### **2.3. Kütüphane Hizmet Kalitesi**

Kütüphaneler, bilgiyi üretenle tüketen arasında bilgi alış verişini sağlayan bilgi araç ve merkezleri olarak faaliyet göstermektedir. Toplumun bilinçlenmesi, bireylerin bilgi ve kültür düzeylerinin artmasında kütüphaneler büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, okuma, analitik düşünme ve araştırma alışkanlığının kazandırılması kütüphaneler aracılığı ile olmaktadır. Akademik araştırmaların temelini oluşturan bilgi elde etme ve araştırma yapma çoğunlukla kütüphaneler yardımıyla gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, demokratik toplumlarda kütüphaneler, özgür düşüncenin oluşturulması, eğitim temelini sağlanması, toplumun kültür seviyesinin gelişmesi ve bilinçlenmesi açısından büyük sorumluluklar taşımaktadır (Güzel ve Kotan, 2013:13).

Üniversitelerde kütüphaneler, eğitim, öğretim ve araştırma ihtiyacını karşılamak için oluşturulan hizmet birimleridir. Bağlı bulunduğu üniversitenin bünyesine ve amacına göre farklı yapılara sahiptirler. Uşak Üniversitesi Kütüphanesi'nin amacı; akademisyen ve öğrencilerin istediği bilgi ve belgeyi sağlamak ve sağlanan bilgi ve belgeleri kullanıma sunulacak şekilde düzenlemektir. Bir başka amacı ise, mevcut bilgi kaynaklarından uygun biçimde yararlanmak için her seviyedeki kullanıcının yararlanacağı şekilde üniversite içi ve dışı hizmet vermektir. Bu amaç doğrultusunda kullanıcılarına görsel, işitsel malzeme temin etme, kitap ödünç verme, koleksiyon geliştirme, tanıtım, eğitim faaliyetleri, programlama ve danışmanlık hizmetleri gibi işlevleri yerine getirmektedir.

Geleneksel olarak, akademik kütüphanelerin kalitesi hakkında değerlendirme, sahip oldukları malzeme ve materyalin sayısı ile yapılmaktadır. Bu sebepten üniversite kütüphanelerinin çoğunluğu malzeme ve materyallerinin sayıca artırılması üzerinde odaklanmaktadır (Sharma, 2001:169). Ancak günümüzde modern kütüphanecilik anlayışında hizmet kalitesi olarak hızlı teslimat, hatasız sorun çözme, güncel verilere ulaşma ve uygun çalışma ortamlarının oluşturulması gibi faktörler kütüphane hizmet kalitesi faktörleri olarak kabul edilmektedir. Bu faktörlerin yerine getirilmesi üniversitenin imajına olumlu katkı sağlamakta ve bu durum üniversitenin markalaşmasını sağlamaktadır (Jamali ve Tooranloo, 2009:320).

### **2.4. Üniversitelerde Markalaşma**

Günümüzde yükseköğretim kurumları birer işletme gibi davranmakta ve hizmet sektöründeki işletmeler gibi markalaşma ve itibar yönetimi konularına önem vermektedir. Bu bağlamda, üniversitelerin markalaşma nedenleri arasında, potansiyel öğrencilerin ve ailelerinin dikkatinin çekilmesi ve onlarla iletişime geçilmesi yer almaktadır (Brookes, 2003:136). Bulotaite (2003) üniversite isminden bahsedildiğinde akla imaj, çalışanlar ve deneyimlere ilişkin hususların geldiğini, bu sebeple üniversitelerin de markalaşmasının önemli olduğunu savunmaktadır (Nardalı ve Tanyeri, 2011:310). Üniversitelerde markalaşma, diğer

üniversitelerden farklı olan yanların ortaya konması, öğrencilerin ihtiyaçlarının karşılanmasında mevcut imkanların gösterilmesi, eğitim imkanları bakımından güven oluşturulması ile başarılı öğrencilerin üniversiteye yönelik ilgisinin artırılması şeklinde tanımlanmaktadır (Bennett ve Ali-Chouldry, 2007:29).

Tanınmış bir markaya sahip olan üniversitenin, sınav sonuçlarında üst sıralarda yer alan daha fazla öğrencinin ilgisini çekmekte, medyanın o üniversiteye yönelik ilgisi artmakta ve bunun sonucunda devlet bütçesinden daha fazla pay alabilmektedir (Nardalı ve Tanyeri, 2011:313). Üniversitelerin markalaşma nedenleri arasında, okul ücretleri ve rekabette farklılaşma ihtiyacının olması, üniversitelerin çeşitli kriterlere göre sıralanması, vakıf üniversitelerinin sayısının artması ve üniversiteye yönelik yanlış düşüncelerin önlenmesi olarak sıralanmaktadır (Stamp, 2004:7).

Marka sadakati rakibin pazarlama faaliyetlerinin etkinliğine rağmen, tüketicinin aynı markayı sonraki satın alımlarında tercih etmesi olarak tanımlanmaktadır (Oliver, 1999:36). Üniversite markası ile ilgili sadakat kavramı ise eğitim çoğunlukla bir kez alındığı için, marka bağlılığı kapsamında tekrarlanan satın alım olmamaktadır. Ancak ürünün tekrar satın alınmamasına rağmen üniversite marka bağlılığı kapsamında ilgili üniversite logolu kıyafetlerin giyilmesi, üniversitenin mezun gruplarına üye olunması, üniversitenin diğer bireylere tavsiye edilmesi yükseköğretim kurumlarında markalaşmanın göstergesi olmaktadır (Liu ve ShengHua, 2008: 47).

Üniversitede verilen eğitimin yanında öğrencilere sunulan araştırma imkânları, derslik ve laboratuvarların uygun ve ekipmanlarının yeni olması markalaşmada öne çıkan konular arasında yer almaktadır. Ek olarak öğrencilerin üniversitede sosyal faaliyetleri için uygun alan ve tesislerin olması kampüs içerisinde güzel zamanların geçirilmesini sağlamak ve bu durum kurumun markalaşmasında önemli rol oynamaktadır. Bu açıdan üniversite yönetimi tarafından eğitime yönelmekle birlikte öğrencinin ilgisini çekecek aktivitelerle dolu eğitim programının geliştirilmesi gerekmektedir. Bu tür sosyal aktiviteler öğrencilerin birbirlerini daha fazla tanımalarını sağlamak ve birbirleri ile dayanışmayı geliştirmektedir. Unutulmaması gereken husus ise bu etkinliklerde üniversite gelenek ve görenekleri mutlaka vurgulanmalıdır (Nardalı ve Tanyeri, 2011:314).

### **3. ALGILANAN KÜTÜPHANE HİZMET KALİTESİNİN UŞAK ÜNİVERSİTESİ MARKA FARKINDALIĞI ÜZERİNDEKİ ROLÜNE İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları**

Kütüphanelerde memnuniyet, kullanıcının aldığı hizmetin kalitesi ile doğru orantılı olduğu için algılanan hizmet kalitesi kütüphane uygulamalarının değerlendirilmesinde önemli unsurların başında gelmektedir. Bu bağlamda araştırmanın öncelikli amacı kullanıcıların algılanan hizmet kalitesine yönelik duyu ve düşüncelerini tespit etmektir. Çalışmanın ikinci amacı ise kütüphanenin sunduğu hizmetlerin kalitesinin üniversitenin marka farkındalığına etkisindeki rolünü belirlemektir.

Merkez Kütüphane Uşak Üniversitesi Bir Eylül Kampusu'nde bulunduğu için araştırmanın kapsamına, yerleşke içerisinde bulunan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Eğitim Fakültesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Mühendislik Fakültesi, İslami İlimler Fakültesi, Ziraat ve Doğa Bilimleri Fakültesi, İletişim Fakültesi ve Spor Bilimleri Fakültesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Adalet Meslek Yüksekokulu, Teknik ve Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu öğrencileri alınmıştır. Diğer yerleşkelerdeki yüksekokul ve meslek yüksekokulları araştırma kapsamının dışında tutulmuştur. Araştırmanın uygulaması Uşak Üniversitesinde gerçekleştirildiği için diğer özel ve kamu üniversitelerine genellenemez.

### 3.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmada birinci grup değişken olan algılanan hizmet kalitesinin ölçümünde Parasuraman, Zeithalm ve Berry (1985) tarafından geliştirilen “Servqual Hizmet Kalitesi Ölçeği” nin algılanan hizmet kalitesi bölümü kullanılmıştır. İkinci grup değişken olan marka farkındalığı ise, Yoo ve Donthu (2001) ile Berry (2000)’nin çalışmalarından oluşturulmuştur. Ayrıca modelde demografik ve ekonomik değişkenler ile algılanan hizmet kalitesi arasında ilişki olabileceği varsayılmaktadır. Araştırmanın modeli Şekil 1’de verilmiştir.

Araştırmanın modelinde üç ana değişken yer almaktadır. Bu ana değişkenlerden algılanan hizmet kalitesi 5 boyuttan oluşmaktadır. Fiziksel özellikler boyutu 4 ifade, güvenilirlik boyutu 5 ifade, heveslilik 4 ifade, güven 4 ifade ve empati boyutu 5 ifadedir. Algılanan hizmet kalitesi değişkeni toplam 22 ifade ve marka farkındalığı 6 ifadeden oluşmaktadır. Demografik ve ekonomik özellikler ise cinsiyet, yaş, gelir, eğitim görülen sınıf ve okul değişkenlerinden meydana gelmektedir. Dolayısıyla model 3 temel, 33 alt değişkenden müteşekkildir.



**Şekil 1:** Araştırmanın Modeli

### 3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı ve modeli doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H1: Algılanan hizmet kalitesi ile marka farkındalığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

### 3.4. Araştırmanın Metodolojisi

#### 3.4.1. Örnekleme Süreci

Araştırmanın kapsamına Uşak Üniversitesi Bir Eylül Kampusu’ndaki fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokullarındaki öğrenciler alınmış ve ana kütlelin toplam 15224 öğrenciden oluşmuş olması örneklemin bu sayıya göre alınmasını süre ve maliyet bakımından zorlaştırmaktadır. Bu nedenle %95 güven aralığında %5 hata payı ile örneklem büyüklüğü 384 olarak belirlenmiştir. Hatalı ve eksik doldurulması muhtemel anket olabileceği düşünülerek toplam 400 anket uygulanmıştır. Anketler fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokullardaki öğrenci sayılarına uygun oranda uygulanmıştır. Anket çalışması 2015-2016 akademik yılı Bahar yarıyılında 04-20 Mayıs 2016 tarihleri arasında yapılmıştır. Toplam 400 anket uygulanmış, eksik ve hatalı doldurulan anketlerin elenmesi sonucu 384 anket değerlemeye alınmıştır.

#### 3.4.2. Ön Çalışma

Araştırma için kesin anket formu hazırlanıp veri toplanmasına geçilmeden önce araştırma örneğini temsil edecek şekilde seçilen 20 öğrenci ile ön anket çalışması yapılmıştır. Bu kişilere Uşak Üniversitesi Merkez Kütüphanesinin hizmetleri hakkında algı düzeylerini belirlemek için sorular sorulmuştur. İkinci aşamada ise Uşak Üniversitesi marka farkındalığı hakkında çeşitli ifadeler sorulmuştur. Seçilen öğrencilerin ilgili ifadeleri değerlendirmeleri sonucunda anlaşılmayan, yanlış anlaşılan ve karıştırılan ifadeleri belirtmeleri istenmiştir. Anket formu bu değerlendirmelerden sonra tekrar test edilmiş ve forma son şekli verilmiştir.

### 3.4.3. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada veriler, kapalı uçlu soruların yer aldığı anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Anket formunda 3 grup soru yer almıştır. 1. grupta cevaplayıcıların üniversite kütüphanesinin hizmetlerini algılama seviyelerini belirlemek amacıyla çeşitli ifadeler sunulmuştur. 2. grup demografik ve ekonomik özellikleri sorularından oluşmuş ve 3. grup sorular ise cevaplayıcıların Uşak Üniversitesi'nin marka farkındalığına yönelik yargılarını tespit etmek amacıyla hazırlanmıştır. Modelde yer alan algılanan hizmet kalitesi değişkenleri Servqual Hizmet Kalitesi Ölçeğinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Marka farkındalığını ölçmek üzere 6 ifadeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Ölçek hazırlanırken Yoo ve Donthu (2001), Berry (2000)'in kullandığı ölçeklerden yararlanılmıştır. Cevaplayıcıların algılanan hizmet kalitesi ve marka farkındalığı ile ilgili yargılara katılma derecesi 5'li likert ölçeği (5=Tamamen katılıyorum, 1=Kesinlikle katılmıyorum) ile ölçülmüştür.

Verilerin analizinde SPSS 18.0 paket istatistik programı kullanılmıştır. Araştırmada ortalamalar, standart sapma, frekans dağılımları, Kendall korelasyonu ve kanonik korelasyon analizleri yapılmıştır.

### 3.5. Verilerin Analizi

#### 3.5.1. Demografik ve Ekonomik Özellikleri

Tablo 1'de ankete katılan cevaplayıcıların demografik ve ekonomik özellikleri sunulmuştur.

**Tablo 1:** Cevaplayıcıların Demografik ve Ekonomik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Eğitim Gördüğü Sınıf	Frekans	Yüzde
Kız	201	52,3	Birinci Sınıf	232	60,4
Erkek	183	47,7	İkinci Sınıf	77	20,0
Yaş	Frekans	Yüzde	Üçüncü Sınıf	49	12,8
18 ve altı	16	4,2	Dördüncü Sınıf	26	6,8
19	98	25,5	Eğitim Gördüğü Okul	Frekans	Yüzde
20	107	27,8	Eğitim Fak.	48	12,5
21	81	21,0	İİBF	86	22,4
22	39	10,2	Fen Edebiyat Fak.	81	21,1
23	27	7,1	Güzel Sanatlar Fak.	4	1,0
24 ve üzeri	16	4,2	İslami İlimler Fak.	14	3,6
Gelir (TL)	Frekans	Yüzde	İletişim Fak.	10	2,6
0-300	109	28,3	Mühendislik Fak.	39	10,2

301-600	190	49,5	Spor Bilimleri Fak.	5	1,3
601-900	64	16,7	Ziraat ve Doğa Bil. Fak.	5	1,3
901-1200	13	3,4	Uygulamalı Bilimler YO	26	6,8
1201 ve üzeri	8	2,1	Adalet MYO	7	1,8
			Uşak MYO	59	15,4
<b>TOPLAM</b>	<b>384</b>	<b>100</b>	<b>TOPLAM</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

Ankete katılanların; %52,3'ü kız ve %47,7'si erkek öğrencidir. Çoğunluğu 19-20 yaş grubunda yer almakta (% 53,3) ve %49,5'i aylık 301-600 TL arasında harçlığa sahiptir. Cevaplayıcıların %22,4'ü İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve % 21,1'i Fen Edebiyat Fakültesi'nde eğitim görmekte ve büyük çoğunluğu birinci sınıf (%60,4) öğrencisidir. İslami İlimler Fakültesi, İletişim Fakültesi, Spor Bilimleri Fakültesi, Ziraat ve Doğa Bilimleri Fakültesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu ve Adalet Meslek Yüksekokulu ilk öğrencilerini 2013-2014 Akademik yılında kabul ettiği için cevaplayıcıların büyük çoğunluğunu birinci sınıflar oluşturmaktadır.

### 3.5.2. Cevaplayıcıların Algılanan Hizmet Kalitesi İfadelerine Yönelik Tutumları

Araştırmanın ölçüm güvenilirliğini test etmek için iç tutarlılık değerlendirmesini belirlemek için cronbach  $\alpha$  katsayısı yönteminden yararlanılmıştır. Güvenilirlik analizi sonucunda algılanan hizmet kalitesinde güvenilir ve geçerli olmayan soruya rastlanılmamıştır. Algılanan kütüphane hizmet kalitesinin 22 ifadenin Cronbach's Alpha değeri 0,958'dir. Hizmet kalitesinin boyutlarına ait Cronbach's Alpha değerleri Tablo 4'te sunulmuştur. Değerler 0,81'den daha yüksek olduğundan dolayı her ölçekteki soruların içsel uyumunun yüksek olduğu söylenebilir (İslamoğlu ve Alnaçık, 2013:278). Tablo 2'de algılanan hizmet kalitesi boyutlarına ait ortalama, standart sapma ve Cronbach's Alpha değerleri görülmektedir.

**Tablo 2:** Cevaplayıcıların Algılanan Hizmet Kalitesi İfadelerine Yönelik Tutumları

ALGILANAN HİZMET KALİTESİ BOYUTLARI ( $\alpha=0,958$ )	Ortalama	Standart Sapma	N
<b>FİZİKSEL ÖZELLİKLER (<math>\alpha=0,799</math>)</b>			
Modern araç, gereç ve donanımına sahip olması	4,3105	0,6879	382
Fiziksel imkânları (mobilya, aydınlatma, dekor vb.) görsel açıdan çekici olması	4,2386	0,7067	381
Çalışanların temiz ve düzgün görünüşlü olması	4,2755	0,7319	378
Hizmet verilirken kullanılan malzemelerin modern ve kullanışlı olması	4,2385	0,6889	379
<b>TOPLAM</b>	<b>4,2658</b>	<b>0,7039</b>	
<b>GÜVENİLİRLİK (<math>\alpha=0,802</math>)</b>			
Kütüphane bir işi ne zaman yapacağını taahhüt ediyorsa, bu işi o zamanda gerçekleştirmesi	4,1671	0,6652	381
Kütüphane çalışanlarının öğrencilerin bir problemi olduğunda, bunu çözmek için samimi bir ilgi göstermesi	4,1092	0,7551	379
Öğrencilere yapılan işlemlerin ilk seferde ve doğru olarak yapılması	4,2093	0,6871	380
Kütüphane hizmetlerini söz verdiği zamanda gerçekleştirmesi	4,0845	0,6922	389
Öğrencilere ait kayıtların düzenli ve eksiksiz olarak tutulması	4,1725	0,6755	380
<b>TOPLAM</b>	<b>4,1485</b>	<b>0,6950</b>	
<b>HEVESLİLİK (<math>\alpha=0,804</math>)</b>			



Öğrencilere hizmetin tam olarak ne zaman gerçekleştirileceğinin söylenmesi	4,0928	0,7403	380
Kütüphane çalışanlarının hizmetleri mümkün olan en kısa sürede vermesi	4,0986	0,7954	381
Kütüphane çalışanlarının her zaman öğrenciye yardım etmeye istekli olması	4,1113	0,7527	379
Kütüphane çalışanlarının meşgul olsalar dahi öğrencilerin isteklerine cevap verebilmesi	3,9446	0,7485	383
<b>TOPLAM</b>	<b>4,0618</b>	<b>0,7592</b>	
<b>GÜVEN (<math>\alpha=0,824</math>)</b>			
Kütüphane çalışanlarının davranışlarıyla öğrencilere güven vermesi	4,2448	0,6570	384
Öğrencilerin kütüphane çalışanları ile olan ilişkilerinde kendini güvende hissetmesi	4,1676	0,7417	381
Kütüphane çalışanlarının öğrencilere karşı kibar olması	4,1941	0,7209	380
Kütüphane çalışanlarının öğrencilerin sorularına cevap verebilecek yeterli bilgi seviyesine sahip olması	4,1300	0,6882	384
<b>TOPLAM</b>	<b>4,1841</b>	<b>0,7019</b>	
<b>EMPATİ (<math>\alpha=0,820</math>)</b>			
Kütüphanede, ihtiyaçları doğrultusunda öğrencilere bireysel ilgi gösterilmesi	4,0186	0,7332	384
Kütüphane çalışanlarının öğrencilere kendini özel hissettirmesi	3,9176	0,8296	380
Kütüphane çalışanlarının öğrencilerin menfaatlerini her şeyin üstünde tutması	3,9697	0,8089	381
Kütüphanenin öğrenciler için elinden gelenin en iyisini yapması	4,1296	0,7247	381
Kütüphane çalışma saatlerinin öğrenciler için uygun zaman diliminde olması	4,2222	0,7293	382
<b>TOPLAM</b>	<b>4,0515</b>	<b>0,7651</b>	

Tablo 2’de görüldüğü üzere fiziksel özellikler boyutunda; kütüphanenin modern araç, gereç ve donanımına sahip olması (4,3105) ve çalışanların temiz ve düzgün görünüşlü olması (4,2755) öne çıkan değişkenleri oluşturmaktadır. Güvenilirlik boyutunda ise, öğrencilere yapılan işlemlerin ilk seferde ve doğru olarak yapılması (4,2093) ve öğrencilere ait kayıtların düzenli ve eksiksiz olarak tutulması (4,1725) değişkenleri öne çıkmaktadır. Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere heveslilik boyutu incelendiğinde, kütüphane çalışanlarının her zaman öğrenciye yardım etmeye istekli olması (4,1113) ve kütüphane çalışanlarının hizmetleri mümkün olan en kısa sürede vermesi (4,0986) öne çıkan ifadeleri oluşturmaktadır. Güven boyutunda ise, kütüphane çalışanlarının davranışlarıyla öğrencilere güven vermesi (4,2448) ve kütüphane çalışanlarının öğrencilere karşı kibar olması (4,1941) öne çıkmaktadır. Empati boyutunda algılanan hizmet kalitesi ifadelerinden, kütüphane çalışma saatlerinin öğrenciler için uygun zaman diliminde olması (4,2222) ve kütüphanenin öğrenciler için elinden gelenin en iyisini yapması (3,1296) ifadeleri ortalamalar bakımından ilk sıralarda yer almaktadır.

### 3.5.3. Cevaplayıcıların Marka Farkındalığına Yönelik Tutumları

Marka farkındalığı ölçeğinin güvenilirliğini test etmek için cronbach  $\alpha$  katsayısı yönteminden yararlanılmıştır. Güvenilirlik analizi sonucunda marka farkındalığı ölçeğinden “Uşak Üniversitesi Kütüphanesinin üniversite öğrencileri tarafından bilindiğini düşünüyorum” ve “Uşak Üniversitesi öğrencisi olmadan öncede kütüphane hakkında bilgim vardı” ifadeleri güvenilirlik soru bütün korelasyon katsayısına sahip olmadıkları için ölçekten çıkartılmıştır. Kalan 4 ifadenin Cronbach’s Alpha değeri 0,835 olarak hesaplanmıştır. Bu değer ölçekte kalan soruların içsel uyumunun yüksek olduğunu göstermektedir. Tablo 3’de marka farkındalığına ait ifadelerin ortalama, standart sapma ve Cronbach’s Alpha değeri sunulmuştur.

**Tablo 3:** Cevaplayıcıların Marka Farkındalığı İfadelerine Yönelik Tutumları

MARKA FARKINDALIĞI İFADELERİ ( $\alpha=0,835$ )	Ortalama	Standart Sapma	N
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında bilinen bir kütüphanedir.	3,6866	1,1483	384
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi hizmetlerini çok iyi tanıtıyor.	3,4334	1,0854	382
Uşak Üniversitesi Kütüphanesinin tanıtımlarından haberdarım.	3,0934	1,2168	384
Uşak Üniversitesi Kütüphanesinin üniversite öğrencileri tarafından bilindiğini düşünüyorum.	3,8743	1,5738	384
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında aklıma gelen ilk isimdir.	3,0228	1,3689	380
Uşak Üniversitesi öğrencisi olmadan öncede kütüphane hakkında bilgim vardı.	2,5354	1,4060	382
<b>TOPLAM</b>	<b>3,2743</b>	<b>1,2998</b>	

Tablo 3’de görüldüğü üzere marka farkındalığında, Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında bilinen bir kütüphanedir (3,6866) ve Uşak Üniversitesi Kütüphanesi hizmetlerini çok iyi tanıtıyor (3,4334) ifadeleri öne çıkan değişkenleri oluşturmaktadır. Uşak Üniversitesi Kütüphanesi öğrenciler tarafından bilindiği ve kütüphanenin hizmetlerinin tanıtımını yeterli seviyede yaptığı söylenebilir.

#### 3.5.4. Algılanan Hizmet Kalitesi İle Marka Farkındalığı Arasındaki İlişki

Değişken setleri arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla yapılan kanonik korelasyon analizinde algılanan hizmet kalitesi boyutları ile marka farkındalığı değişkenler setinde en düşük değişken sayısı marka farkındalığı setinde (4) setinde olduğu için 4 fonksiyon elde edilmiştir. Tablo 4’te görüleceği üzere, çalışmada yer alan 4 fonksiyondan 1 tanesi istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur.

**Tablo 4:** İhtiyacın Ortaya Çıkması Kanonik Korelasyon Analizi Genel Model Uyum Kriterleri

Kanonik Fonksiyon	Kanonik Korelasyon Katsayısı (Rc)	Kanonik Kök (Rc <sup>2</sup> )	Wilk’s Lambda	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	İstatistiksel Anlamlılık
1	0,405	0,164	0,811	54,048	20	<b>0,000</b>
2	0,127	0,016	0,970	7,843	12	0,797
3	0,103	0,011	0,986	3,670	6	0,721
4	0,060	0,004	0,996	0,927	2	0,629

Ayrıca değişkenler setinin açıklanan varyans oranlarına bakıldığında aynı şekilde birinci fonksiyonların, ilişkiler setinin daha büyük bir kısmını açıkladığı görülmektedir. Bu nedenle araştırmada birinci fonksiyon dikkate alınacaktır.

**Tablo 5:** Algılanan Hizmet Kalitesi ve Marka Farkındalığı Kanonik ve Çapraz Yükler Tablosu

Marka farkındalığı İfadeleri	Kanonik Yükler	Çapraz Yükler
	Birinci Fonksiyon	Birinci Fonksiyon
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında bilinen bir kütüphanedir.	0,633	0,256
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi hizmetlerini çok iyi tanıtıyor.	0,570	0,231
Uşak Üniversitesi Kütüphanesinin tanıtımlarından haberdarım.	0,401	0,163
Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında aklıma gelen ilk isimdir.	0,974	0,394
Açıklanan Varyans Oranı	0,541	
<b>Algılanan Hizmet Kalitesi Boyutları</b>		
Fiziksel Özellikler	0,756	0,306
Güvenilirlik	0,703	0,285
Heveslilik	0,629	0,255
Güven	0,652	0,264
Empati	0,906	0,367
Açıklanan Varyans Oranı	0,075	

Tablo 5’de birinci fonksiyonun kanonik yüklerine bakıldığında birinci sırada Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında aklıma gelen ilk isimdir (0,974), ikinci sırada Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında bilinen bir kütüphanedir (0,633) ve üçüncü sırada Uşak Üniversitesi kütüphanesi hizmetlerini çok iyi tanıtıyor (0,570) ifadeleri yer almaktadır. Algılanan hizmet kalitesi boyutlarının kanonik yüklerine bakıldığında ise, en yüksek değerleri empati (0,906), fiziksel özellikler (0,756) ve güvenilirlik (0,702) aldığı görülmektedir. Marka farkındalığında öne çıkan değişkenleri; “üniversite kütüphaneleri arasında akla ilk gelen olması”, “kütüphanenin bilinen bir kütüphane olması” ve “kütüphane sunduğu hizmetleri çok iyi tanıtıyor olması” olduğu görülmektedir. Algılanan hizmet kalitesi boyutlarında; “empati”, “fiziksel özellikler” ve “güvenilirlik” en yüksek katsayıyı aldığı görülmektedir.

Değişkenler seti arasındaki çapraz ilişkilere bakıldığında, yine en yüksek katsayıları alanların Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında aklıma gelen ilk isimdir (0,394), ikinci sırada Uşak Üniversitesi Kütüphanesi üniversite kütüphaneleri arasında bilinen bir kütüphanedir (0,256) ve üçüncü sırada Uşak Üniversitesi kütüphanesi hizmetlerini çok iyi tanıtıyor (0,231) ifadeleri olduğu görülmektedir. Algılanan hizmet kalitesi boyutlarının, marka farkındalığı ile çapraz ilişkisinde ise, empati (0,367), fiziksel özellikler (0,306) ve güvenilirlik (0,285) değişkenleri en yüksek değere sahiptir. Bu sonuçlara göre algılanan hizmet kalitesi ile marka farkındalığı arasında anlamlı bir ilişki vardır. H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Kanonik korelasyon analizinde elde edilen sonuçların geçerliliğini test etmek amacı ile örnek ikiye bölünerek analiz tekrarlanmış ve benzer sonuçlar elde edilmiştir (Kanonik

korelasyon katsayısı: 0,516). Daha sonra hassasiyet analizi yapılmış, değişkenlerden bazıları silinerek analiz yinelenmiş ve kanonik korelasyon katsayıları ve değişken katsayılarında değişiklik olmadığı görülmüştür.

#### **4. SONUÇ**

Uşak Üniversitesi merkez kütüphanesinin kullanıcılarının algılanan hizmet kalitesine yönelik duygu ve düşüncelerini tespit etmek ve kütüphanenin sunduğu hizmetlerin kalitesinin üniversitenin marka farkındalığına etkisindeki rolünü belirlemek amacı taşıyan çalışmada elde edilen sonuçlar şunlardır:

Cevaplayıcılar çoğunlukla kız, 19-20 yaş grubunda, aylık 301-600 TL arası öğrenci harçlığı olan, birinci sınıf ve İktisai ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileridir.

Cevaplayıcılar, kütüphaneyi modern araç ve gerece sahip, çalışanları temiz ve düzgün görünüşlü, fiziksel koşulları (demirbaş, düzen, tasarım vb.) görsel açıdan çekici olarak algılamaktadırlar. Güvenilirlik boyutunda ise, kullanıcılara yapılan işlemlerin ilk seferde ve doğru olarak yapıldığı ve kayıtların düzenli ve eksiksiz olarak tutulduğu belirtilmektedir. Uşak Üniversitesi kütüphanesinin çalışanları, öğrenciye yardım etmekte her zaman istekli davranmakta, talep edilen hizmeti en kısa sürede tamamlamakta ve kullanıcılara sunulacak hizmetin tam zamanı mutlaka söylemektedirler. Ayrıca kütüphane çalışanlarının davranışlarıyla öğrencilere güven verdiği ve kibar davranışlar sergilediği görülmektedir. Katılımcılar, kütüphane çalışma saatlerinin öğrenciler için uygun zaman dilimi içerisinde yer aldığını, üniversite üst yönetiminin kütüphanecilik alanında elinden gelenin en iyisini yapmak için gayretli olduğunu ve ihtiyaçları doğrultusunda bireysel ilgi gösterildiğini belirtmektedir.

Araştırmaya katılanlar, Uşak Üniversitesi kütüphanesinin herkes tarafından bilindiğini, ayrıca diğer üniversite kütüphaneleri arasında tanındığını ve saygı duyulduğunu ve Üniversite üst yönetiminin kütüphanenin tanıtımını ve sunulan hizmetlerin kalitesini arttırmak için gayret gösterdiğini ifade etmektedir.

Yukarıda belirtilen araştırma sonuçları doğrultusunda şu önerilerde bulunulabilir;

- Uşak Üniversitesi kütüphanesinin fiziki görünümünün, kurumun marka farkındalığının oluşturulması ve bunun sonucunda marka değerinin artırılmasını sağlamak için tanıtım çalışmalarında öne çıkarılması,
- Kütüphane çalışma odalarının ayrılması ve bu çalışma odalarının işletme, kimya, biyoloji gibi ihtisas konularına göre ayrılması ve bu odalarda ilgili bilim alanına ait yayınların yer alması,
- Kütüphane, öğrenci merkezi gibi öğrencilerin yoğun olarak kullandığı tesislerin üniversitelerin marka farkındalığını arttırmak için hizmet kalitesi araştırmalarına ve kullanıcı memnuniyet anketlerine gereken önemin verilmesi gerekmektedir.

#### **KAYNAKÇA**

- Avcı, U. ve Sayılır, A. (2006). Hizmet Kalitesi Çerçevesinde Çalışanların Rolüne ve Yeterliliklerine İlişkin Karşılaştırmalı Bir İnceleme, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, Yıl:2006, Sayı:1, s.121-138.
- Bebko, C. P. (2000). Service Intangibility and Its Impact on Consumer Expectations of Service Quality, *Journal of Service Marketing*, Vol:14, No:1, s.9-26.
- Bennett, R., ve Ali-Choudhury, R. (2007). Components of the University Brand: an Empirical Study, Proceedings of the 3rd. Annual Colloquium of the Academy of Marketing's Brand, Corporate Identity and Reputation SIG, Brunel University, 12-13 September 2007.

- Berry, L.L. (2000). Cultivating service brand equity. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol:28, No:1, p.128-37.
- Brookes, M. (2003). Higher Education: Marketing in a Quasi-Commercial Service Industry, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol:8, No:2, s.134-42.
- Calantone, R.J., Yeniurt, S., Townsend, J.D. ve Schmidt, J.B. (2010). The Effects of Competition in Short Product Life-Cycle Markets: The Case of Motion Pictures. *Journal of Product Innovation Management*, 27(3), 349-361.
- Demirel, Y., Yoldaş, A. ve Divanoğlu, S. (2009). Algılanan Hizmet Kalitesinin Tatmin, Tavsiye Davranışı ve Tercih Üzerine Etkisi: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, No:16, s.1-14.
- Devebakan, N. (2005). Sağlık İşletmelerinde Algılanan Hizmet Kalitesinin Ölçümünde SERVQUAL Skorlarının Kullanımı ve Özel Altınordu Hastanesi Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:5, Sayı:1, s.38-54.
- Fuchs, C. ve Schreier, M. (2011). Customer Empowerment in New Product Development. *Journal of Product Innovation Management*, Vol.28, No.1, s.17-32.
- Grönroos, C. (2000). *Service Management and Marketing*, John Wiley&Sons Ltd, UK.
- Güzel, D. ve Kotan, G. (2013). Kütüphanelerde Hizmet Kalitesi Ölçümü Atatürk Üniversitesi Merkezi Kütüphanesi'nde Bir Uygulama, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt:3, Sayı:2, s.11-24.
- Hacıfendioğlu, Ş. ve Koç, Ü. (2009). Hizmet Kalitesi Algılamalarının Müşteri Bağlılığına Etkisi ve Fast-Food Sektöründe Bir Araştırma, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:17, No:2, s.146-167.
- İslamoğlu, A. H. ve Alınçık, Ü. (2013). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Geliştirilmiş ve Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Beta Yayınevi:İstanbul.
- Jamali, R. ve Tooranloo, H.S. (2009). Prioritizing Academic Library Service Quality Indicators Using Fuzzy Approach Case Study: Libraries of Ferdowsi University, *Library Management*, Vol:30, No:4/5, s.319-333.
- Kang, G. (2006). The Hierarchical Structure of Service Quality: Integration of Technical and Functional Quality, *Managing Service Quality*, Vol:16, No:1, s.37-50.
- Kuriloff A., Hohn, M.H. ve Douglas, C. (1993). *Starting and Managing The Small Business*, Singapore: Mc Graw-Hill Edition.
- Liu, Y. ve Hua, J.S. (2008). "An Empirical Research on the Forming of Students' Loyalty to University Brand from the Brand Community Point of View", International Workshop on Education Technology and Training, Shanghai, China.
- Mei, A. W. O., Dean, A. M. ve White, C.J. (1999). Analysing Service Quality in the Hospitality Industry, *Managing Service Quality*, Vol:9, No:2, s.136-143.
- Meng, J., Summey, J.H., Herndon, N.C. ve Kenneth, K.K. (2009). Some Retail Service Quality Expectations of Chinese Shoppers, *International Journal of Market Research*, Vol:51, No:6, s.773-796.
- Morgan, N.A. ve Vorhies, D.W. (2001). Product Quality Alignment And Business Unit Performance. *Journal of Product Innovation Management*, Vol.18, No.6, s.396-407.
- Naik, C.N.K., Gantasala, S.B. ve Prabhakar, G.V. (2010). Service Quality (Servqual) And Its Effect On Customer Satisfaction In Retailing, *European Journal Of Social Sciences*, Vol:16, No:2, s.231.
- Nakip, M., Varinli, İ. ve Güllü, K. (2006). Süpermarketlerde Çalışanların ve Tüketicilerin Hizmet Kalitesi Beklentilerinin ve Algılamalarının Karşılaştırılmasına Yönelik Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 20 Eylül 2006 Sayı: 2, s.373-386.

- Odabaşı, Y. (2003). *Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi*, Sistem Yayıncılık, ANKARA.
- Oliver, R. (1999). Whence Consumer Loyalty?, *Journal of Marketing*, Vol:63, s.33-44.
- Parasuraman, A. (2002). Service Quality and Productivity: A Synergistic Perspective, *Managing Service Quality*, Vol:12, No:1, s.6-9.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L. (2008). A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality, *Journal of Retailing*, Vol:64, No:1, s.10-25.
- Sahney, S., Banwet, D.K. ve Karunes, S. (2004). A SERVQUAL and QFD Approach to Total Quality Education, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol:53, No:2, s.143-166.
- Schmidt, G.M. ve Druehl, C.T. (2008). When Is a Disruptive Innovation Disruptive?. *Journal of Product Innovation Management*, Vol:25, No:4, s.347-369.
- Sharma, J.C. (2001). *Total Quality Management in Library and Information Services*, in Dhawan, S.M. (Ed.), Quest for Quality, Indian Library Association, *The New Challenge of Branding Buy-in*, New Delhi, s.166-171.
- Stamp, R. (2004). *Education News*, Winter, Euro RSG.7.
- Tekingündüz, S. (2010). Kamu Hastaneleri Kalite Çalışmalarının Değerlendirilmesi, T.C. Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü, *II. Uluslararası Sağlıkta Performans ve Kalite Kongresi Bildiriler Kitabı*, Cilt:1, s.541-548.
- Tsaur, S.H. ve Lin, Y.C. (2004). Promoting Service Quality In Tourist Hotels: The Role of HRM Practices and Service Behavior, *Tourism Management*, Vol:25, No:4, s.471-481.
- Uyguç, N. (1998). *Hizmet Sektöründe Kalite Yönetimi*, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir.
- Yanık, A., Dinçel, G., Yıldız, F. ve Karacan, S. (2012). Muhasebe Meslek Mensuplarının İdeal Hizmet ve Mevcut Hizmet Kalitesi Algılarının Servqual Modeli İle Değerlendirilmesi, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:9, Sayı:20, s.593-604.
- Yapraklı, Ş. ve Sağlık, E. (2010). Hizmet İşletmelerinde Rekabet Aracı Olarak Hizmet Kalitesi ve İlişki Kalitesi: Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama, *Öneri*, Cilt:9, Sayı:34, s.71-85.
- Yoo, B. ve Donthu, N. (2001). Developing and Validating a Multidimensional Consumer-Based Brand Equity Scale. *Journal of Business Research*. Vol:52, No:1, p.1-14.
- Zengin, E. ve Erdal, A. (2005). Hizmet Sektöründe Toplam Kalite Yönetimi, *Qafqaz Üniversitesi Dergisi*, Ocak 2005, s.4.



## Import Substitution, Productivity and Competitiveness: Evidence from Turkish and Korean Manufacturing Industry

Yılmaz KILIÇASLAN\*, İlhom TEMUROV\*\*

### ABSTRACT

This paper examines the relation between import substitution, labour productivity and industrial competitiveness. The data used in the analysis are obtained from UNIDO Industrial Demand Supply Balance (2013) and UNIDO Industrial Statistics (2013) databases and cover the period of 1981-2001. Our results show that Turkish economy has really left import substitution after 1980. However, we found significant share of import substitution in total production in professional and scientific equipment, transportation equipment, electrical machinery, miscellaneous petroleum products, industrial chemicals industries and petroleum refineries in Korea especially in the 1990s. Our findings based on unbalanced dynamic panel data estimations showed that import substitution did not enhance labour productivity in manufacturing industry of both Korea and Turkey. However, we found that import substitution affects industrial competitiveness positively in both Korea and Turkey. Finally, we found in this study that while Korean manufacturing industry competitiveness is closely associated with labour productivity, competitiveness of Turkish manufacturing industry depends on the factors such as exchange rates, wage differentials rather than labour productivity.

**Keywords:** Productivity, Competitiveness, Import Substitution, Manufacturing, Turkey, Korea.

**JEL Codes:** L60, O12, O25.

### İthal İkamesi, Üretkenlik ve Rekabet Edebilirlik: Türkiye ve Kore İmalat Sanayiinden Kanıtlar

#### ÖZ

Bu makale ithal ikamesi, emek verimliliği ve endüstriyel rekabet edebilirlik arasındaki ilişkileri incelemektedir. Analizlerde, 1981-2001 dönemlerini kapsayan UNIDO Industrial Demand Supply Balance (2013) ve UNIDO Industrial Statistics (2013) verileri kullanılmıştır. Bulgularımız, 1980 sonrası Türkiye imalat sanayiinde ithal ikamesinin gerçekten terkedildiğini göstermektedir. Fakat Kore’de, özellikle 1990’lı yıllarda profesyonel ve bilimsel ekipmanlar, ulaşım araçları, elektrikli makineler, endüstriyel kimyasallar, petrol rafinerileri ve petrol ürünleri endüstrilerinde ithal ikamesinin önemli bir paya sahip olduğu bulunmuştur. Dengesiz dinamik panel data tahminlerine dayanan bulgularımız, ithal ikamesinin hem Kore hem de Türkiye imalat sanayilerinde emek verimliliğine önemli bir katkısının olmadığını göstermektedir. Fakat, hem Kore’de hem de Türkiye’de ithal ikamesinin endüstriyel rekabet edebilirliği olumlu olarak etkilediği ortaya çıkmıştır. Son olarak, bu çalışmada Kore imalat sanayii rekabet edebilirliğinin verimlilikle yakından ilişkili olduğu, fakat Türkiye imalat sanayinin rekabet edebilirliğinin emek verimliliğinden ziyade döviz kurları, ücret farklılıkları gibi faktörlere bağlı olduğu bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Üretkenlik, Rekabet Edebilirlik, İthal İkamesi, İmalat Sanayii, Türkiye, Kore.

**JEL Kodları:** L60, O12, O25.

*Geliş Tarihi / Received: 30.05.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 27.06.2016*

\* Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, ykilicaslan@anadolu.edu.tr

\*\* Anadolu Üniversitesi, SBE, İktisat ABD, i.temurov@gmail.com

## 1. INTRODUCTION

In spite of the fact that the import substitution is not a new strategy and was widely used after WWII especially in developing countries including Turkey and South Korea (henceforth Korea), industrial productivity and competitiveness are still quite important topics in both developed and developing economies. This study, therefore, focuses on the relation between import substitution, labour productivity and industrial competitiveness. More specifically this paper tests if import substitution enhances both labour productivity and competitiveness in South Korean (henceforth Korean) and Turkish manufacturing industries.

The reason for choosing Korea and Turkey for a comparative analysis is that although Korea<sup>1</sup> and Turkey<sup>2</sup> accepted to be similar economies at the beginning of the second half of 20<sup>th</sup> century, Korea is shown as a successful example of industrialisation and growth while Turkey is not.

The data used in the analysis are obtained from UNIDO Industrial Demand Supply Balance (UNIDO-IDSB) (2013) and UNIDO Industrial Statistics (UNIDO-IS) (2013) databases and cover the period of 1981-2001. The results based on unbalanced dynamic panel data models show that import substitution has no productivity enhancing impact in manufacturing industries both in South Korea and Turkey. However, the results depict that import substitution effects positively industrial competitiveness in these two countries between the years 1981 and 2001. While industrial competitiveness is a positive function of both labour productivity and import substitution in Korean manufacturing, there doesn't seem to be a significant impact of productivity on competitiveness in Turkish manufacturing. Competitiveness of Turkish manufacturing industry is closely related with exchange rates rather than productivity.

The paper is organised as follows: In the next section, we discuss theoretical background of the relation between import substitution, productivity and industrial competitiveness. We analyse the evolution of labour productivity in Korean and Turkish manufacturing industries and make some basic comparisons in section three. In section four, the relations of import substitution, productivity and competitiveness in Korean and Turkish manufacturing examined descriptively. Section five presents and discusses the estimated econometric models. Finally, we conclude in the last section.

## 2. THEORETICAL ASPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION AND INDUSTRIAL COMPETITIVENESS

Definitions of the terms “import substitution”, “protection” and “promotion” date back to the debates on developing-country trade policies in the second half of nineteenth century. The general aim was to build an economy that was flexible and diversified enough to overcome crises, create real and continuous growth opportunities, and generate welfare for the population.

Since the second half of nineteenth century, when the terminology of import substitution (IS) appears, there has been a wide range of literature defining IS differently. According to Diaz-Alejandro (1975), IS takes place when the import share of the total supply of a specific good shrinks relative to that of domestic production, either because of new tariffs levied on imports of that product, or because of devaluation which raises import prices or for other reasons.

IS based on protection is “likely to induce foreign firms to set up local production facilities to satisfy the demand previously satisfied by exports from their home country, rather than to create

---

<sup>1</sup> See Celasun and Rodrik (1989), Krueger and Aktan (1992), Önis and James (1993) and Yilmaz (2002) for the experience of industrialisation policy of Turkey.

<sup>2</sup> See Dornbusch and Park (1987), Krueger (1987), Lee (1994) and Yilmaz (2002) for evaluation of Korean industrialisation policy.



a domestically owned and operated industry capable of competing successfully with its foreign rivals” (Johnson, 1964). This definition indeed refers to import-competing industry. Although there seems to be no direct relation between import competing and import substituting industries, import competing is the first step to begin to substitute imported goods.

In this paper, we define “import substitution” as replacing of imports of some commodities by domestic production. This may bring about two main positive impacts to the national economy: one is stabilization of trade balance and international activities by decreasing imports. The second is the growth in overall production, value added and competitiveness by building production facilities inside the country (Bruton, 1985).

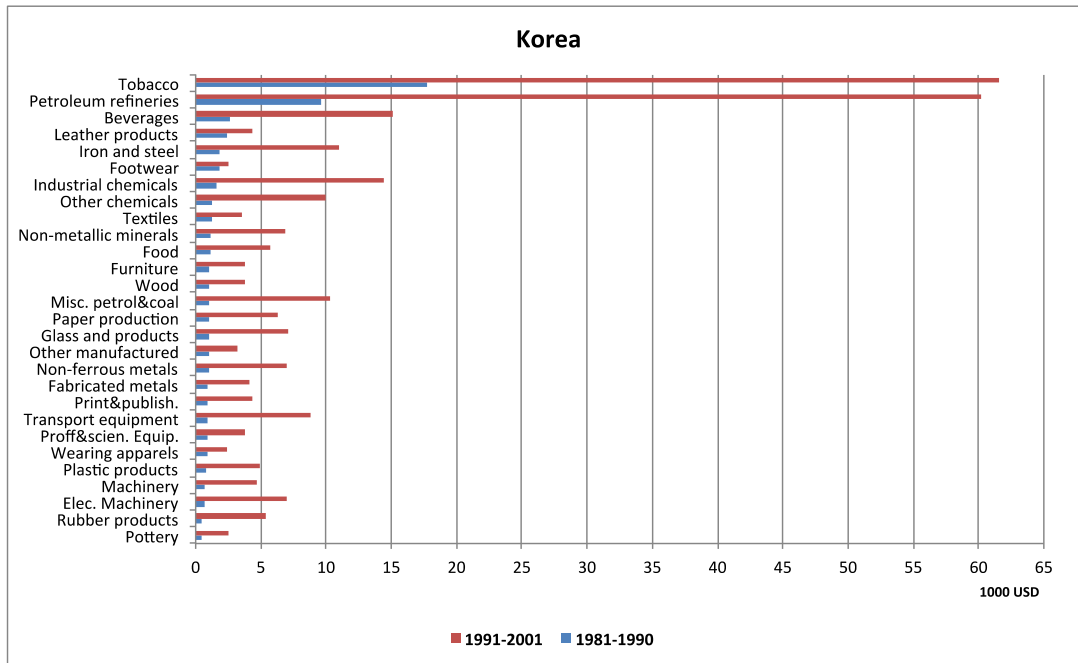
In implementing a development strategy, one of the main aims would be building a strong competitive production structure. As it mentioned by Bruton (1985), one of the advantages of IS strategy is enhancing industrial competitiveness. However, the implementation of such strategy should be made in short period of time. Import substitution fails in the long-run because it creates an environment that discourages learning (Bruton, 1998: 903) According to Balassa (1971), the IS strategy makes possible to attain high rates of economic growth during the period of "easy" IS when imports of nondurable consumer goods and intermediate goods used in their manufacturing were replaced by domestic production in the Republic of China (Taiwan) and Korea. These two countries started out with IS in nondurable consumer goods and their inputs, and they had replaced virtually all such imports in a short period of time, instead of concentrating on IS in intermediate products, machinery and durable consumer goods. They then switched to export-oriented development strategy with established and competitive industries.

When production of intermediates based on available natural resources is developed, such products may reach international competitiveness at an earlier stage if access to low-cost natural resources and a potential for economies of scale exist. IS development type may then be the easiest way to establish a number of industries rapidly and to achieve a relatively high degree of industrialization and competitiveness (Teitel and Thoumi, 1986).

IS strategy implementation does not refer to a simple operation in which certain items are withdrawn from the import basket or their volume reduced, and to be replaced by domestic substitutes. To make IS strategy implementation more effective, production must be increased not only in the industry finally processing the substituting good, but also in its supplier industry and in their suppliers industries.

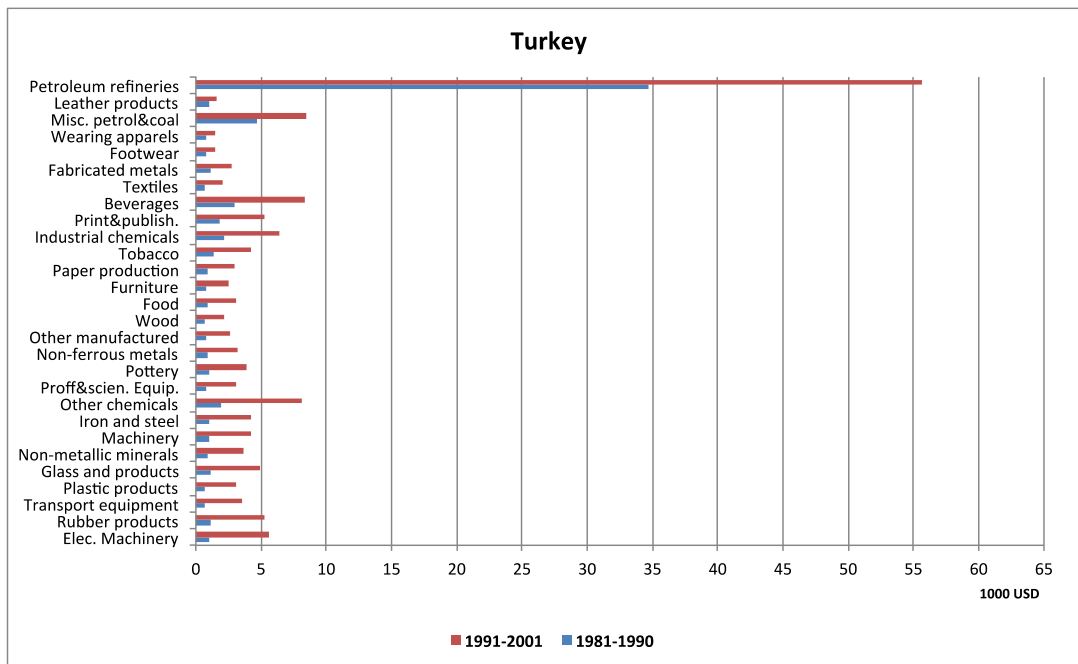
### **3. LABOUR PRODUCTIVITY AND IMPORT SUBSTITUTION AND IN KOREAN AND TURKISH MANUFACTURING INDUSTRIES**

In this section of the paper we analyse the trends of labour productivity measured as value added per employee in current USD and the impact of IS. Figure 1 depicts that among all industries tobacco and petroleum refineries are the industries with the highest labour productivity in Korean manufacturing. In Turkish manufacturing industry, on the other hand, petroleum refineries have the highest labour productivity rate (see Figure 1). It seems that labour productivity increased significantly in every industry of both countries in the second period. Average growth of labour productivity in Korean and Turkish manufacturing industries are about 472.5% and 241.9%, respectively. Labour productivity in Korean manufacturing had grown almost two times faster than Turkish manufacturing. The figure implies that in the late 1990s Korean industry is about 1.5 times more productive than that of Turkish.



**Figure 1.a** Labour Productivity of Korean and Turkish Manufacturing Industries at Constant Prices 1981-2001 (ten years average)

*Source: Author calculation based on UNIDO-IS (2013) database.*



**Figure 1.b** Labour Productivity of Korean and Turkish Manufacturing Industries at Constant Prices 1981-2001 (ten years average)

*Source: Author calculation based on UNIDO-IS (2013) database.*

Looking to the similarity between Korean and Turkish manufacturing industries as it mentioned above petroleum refineries industry in both countries has highest rate of productivity. Moreover the top 10 industries with respect to volume of labour productivity in both countries seem to be similar. 7 of top 10 industries identical in both countries: Tobacco, petroleum refineries, beverages, industrial chemicals, misc. petrol and coal, other chemicals and glass production.

We also observed the similarity between these two countries with respect to the growth rates. 6 of top 10 fast growing industries in both countries are identical: rubber, electrical machinery, transport equipment, other chemicals, glass products and machinery. Moreover rubber and electrical machinery is at the top of the industries with respect to growth rate in both countries. Among the fast growing industries, both in Korea and Turkey, we see the dominance of high and medium tech industries. Among top 10 fast growing industries, 7 in Korean and 8 in Turkish manufacturing are high and medium tech and industries. In sum, the descriptive analysis shows that both Korean and Turkish manufacturing industries have similar structures yet the growth rates of labour productivity are being different.

In measuring IS, we use the methodology developed originally by Chenery (1960) and adopted by Lewis and Soligo (1965) and Desai (1969). Consider the basic identify:

$$P_{i,t} + M_{i,t} = D_{i,t} + X_{i,t} \quad (1)$$

where  $P$ ,  $M$ ,  $D$ , and  $X$  are domestic production, imports, final domestic demand (including intermediate demand and inventory accumulation), and exports of industry  $i$  at time  $t$  respectively.

Equation (1) may be written in difference form as follows:

$$\Delta P_{i,t} + \Delta M_{i,t} = \Delta D_{i,t} + \Delta X_{i,t} \quad (2)$$

If total supply ( $S$ ) in the economy is equal to the sum of domestic production ( $P$ ) and imports ( $M$ ), then equation (2) becomes:

$$\Delta S_{i,t} = \Delta D_{i,t} + \Delta X_{i,t} \quad (3)$$

Let  $s_{i,t_{base}} = \frac{P_{i,t_{base}}}{S_{i,t_{base}}}$  be the share of domestic production in total supply of industry  $i$  at the base year.

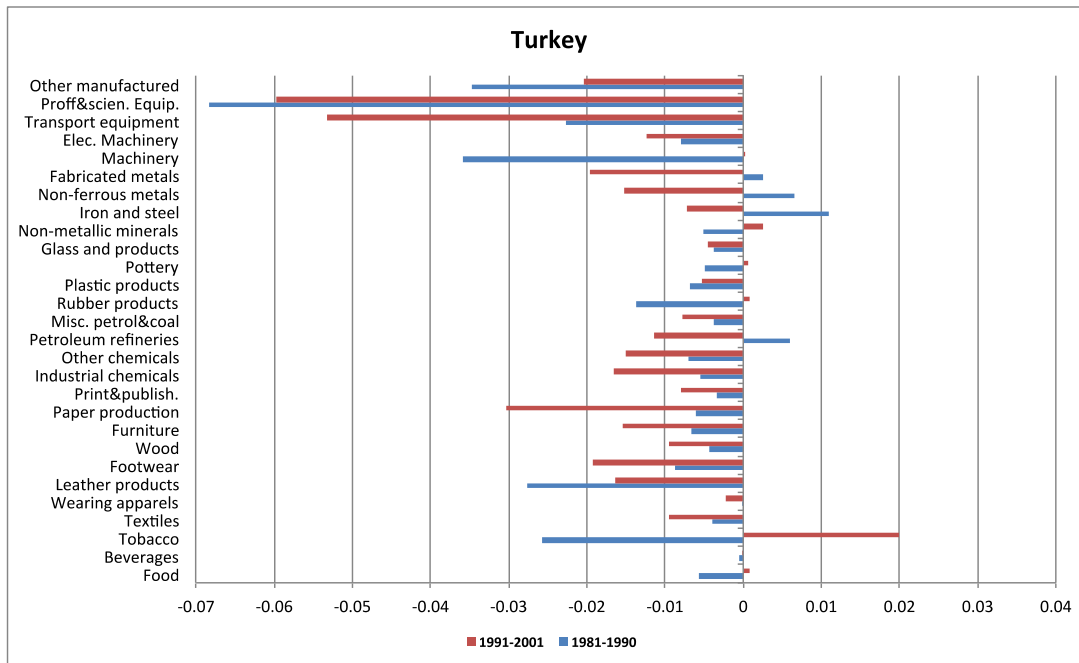
The change in the production of the industry  $i$  at time  $t$  may be decomposed into three parts:

$$\Delta P_{i,t} = s_{i,t_{base}} \Delta D_{i,t} + s_{i,t_{base}} \Delta X_{i,t} + (s_{i,t} - s_{i,t_{base}}) \Delta S_{i,t} \quad (4)$$

In this is the decomposition; the first term on the right hand side of the equation is the contribution of change in total demand, holding the import share constant. The second term is the contribution of the change in exports again assuming that the import share constant. The last term is the contribution of import substitution to the change in domestic output.

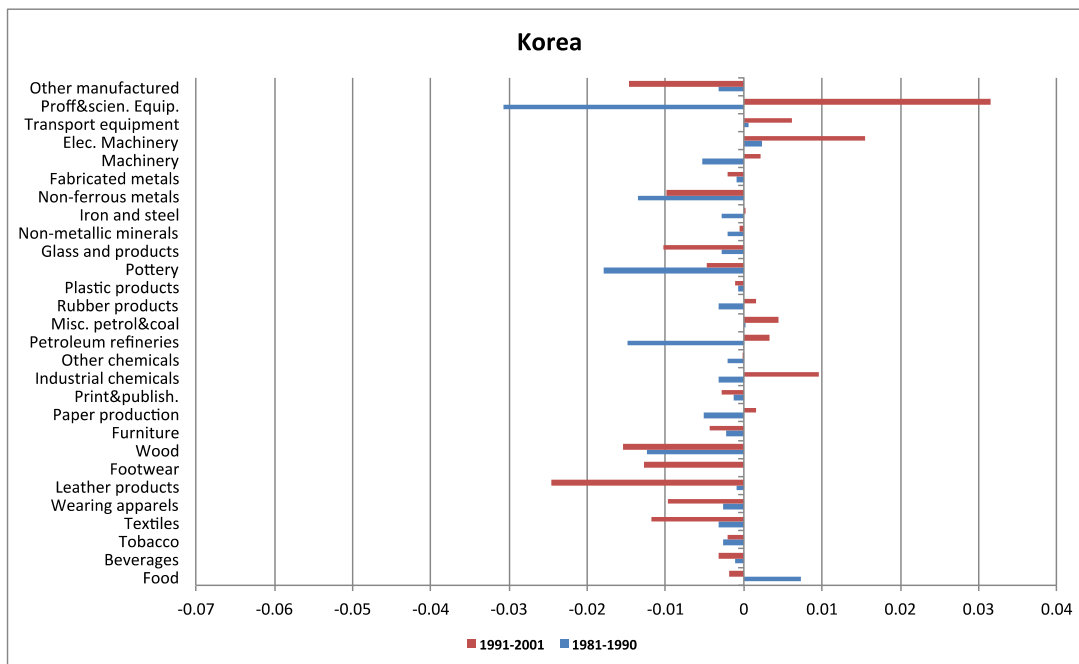
Figure 2 presents the share of IS in total domestic production in manufacturing industries of Korea and Turkey respectively. For Turkish manufacturing, the figure depicts that IS is observed in the four of 28 industries in first period (1981-90). In the first period, 0.3% of 7.5 percentage point growth in fabricated metals was due to IS. In the same period, non-ferrous metals, iron and steel, and petroleum refineries grown at 14.4%, 15.3%, and 5.3% with 0.6%, 1.1%, 0.6% IS respectively.

The picture changed dramatically for these industries in the 1990s and the IS turned to negative. The figure depicts that there are five industries showing IS in second period



**Figure 2.a** Share of IS in Total Domestic Production, 1981-2001, (10 year averages)

*Source: Author calculation based on UNIDO-IS (2013) and UNIDO-IDSB (2013) databases.*



**Figure 2.b** Share of IS in Total Domestic Production, 1981-2001, (10 year averages)

*Source: Author calculation based on UNIDO-IS (2013) and UNIDO-IDSB (2013) databases.*

(1990-2001) but the numbers are negligible. Only tobacco industry has significant share of IS with 2% during second period.

We found weak evidence of IS in Korean manufacturing in the 1980s: three out of 28 industries. The highest IS was observed in food industry where the share of IS was 0.7% in 8.7% total industry's growth.

The picture, however, is quite different for Korean manufacturing in the second period: IS was observed in 11 industries in Korean manufacturing. We found that one third of 9.4 percentage point growth in proff&scien. equip industry was due to IS. The share of IS in 10.5% growth in the transp. equip. growth was 0.6%. The share of IS in electrical machinery was found to be larger: 1.6% in 5.2% growth. Finally, the contribution of IS to the average growth of 8.6% in industrial chemicals was 1%. Other industries experienced IS in Korean manufacturing during second period were machinery, petroleum refineries, misc. petrol, iron and steel, paper production, rubber, and tobacco.

When the technological structure of import substituting industries in Turkish manufacturing is considered, we observe that import-substituting industries are mostly dominated by low-tech industries. However, in Korean manufacturing, 6 out of 11 import substituting industries are medium-high tech.

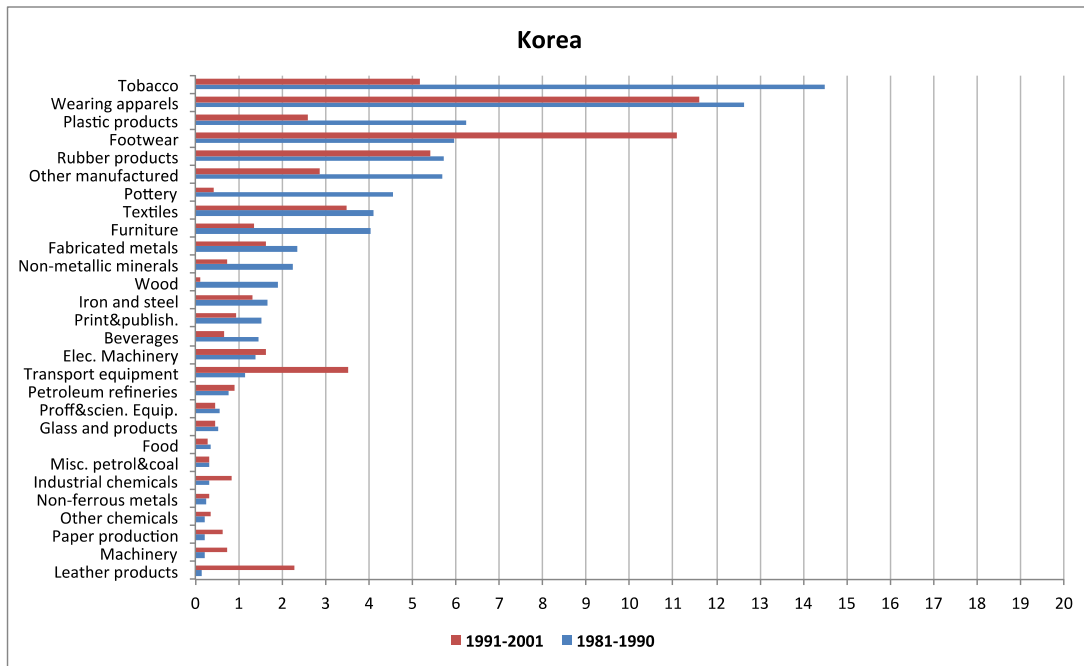
#### **4. COMPETITIVENESS IN KOREAN AND TURKISH MANUFACTURING**

This section of the paper is devoted to give a general view on the evolution of competitiveness in Korean and Turkish manufacturing during the period under study. Competitiveness is measured as exports ( $X$ ) divided by imports ( $M$ ). This is said to be a basic index because it does not consider the volume of trade.

Our findings, in general, show that competitiveness decreased in most industries of the two countries from 1980s to 1990s (see figure 3). Most of the Turkish manufacturing industries had slightly higher competitiveness ratio than that of Korean in the first period. In the second, however, the picture changed due to the sharp decrease in competitiveness of Turkish manufacturing industries. In the first period, 14 out of 28 Turkish manufacturing industries had competitiveness index above 1, i.e. export was exceeding import, while Korean had 17 industries out of 28. For the second period, this number reduced to 11 for Turkish and 13 for Korean manufacturing industries. In the second period, we see a sharp decrease in the competitiveness of top 10 competitive industries of Turkish manufacturing, except wearing apparels. Similar decrease is observed in Korean manufacturing, except footwear. Finally, only one industry, wearing apparels, had competitiveness ratio above 5 Turkish manufacturing, while this ratio was 4 in Korean manufacturing.

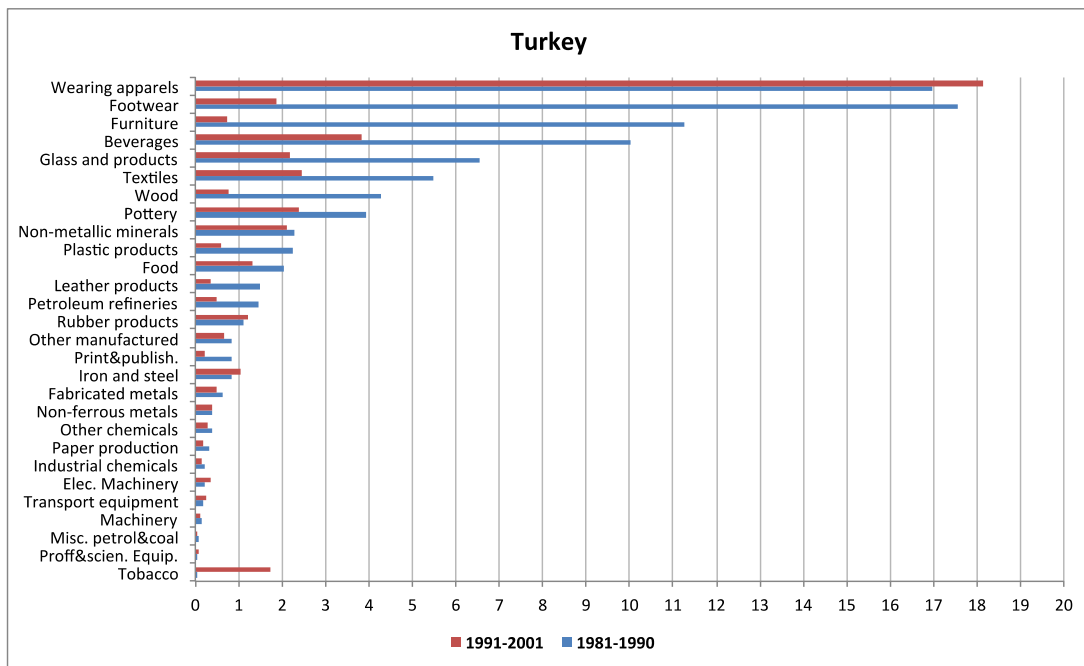
With respect to the technological structure both in Korean and Turkish manufacturing, low-tech industries seem to be more competitive. Seven industries among the top 10 competitive industries in Korea were low-tech industries. For Turkish manufacturing, the picture is almost the same: 9 of the top 10 competitive industries were low-tech industries.

Based on our descriptive statistics we can conclude that in both Korean and Turkish manufacturing, the relation between IS and competitiveness had almost been negligible. Our reasoning based on the finding that only 1 import substituting industry in Korean manufacturing is among top 10 competitive industries. The outcome is the same for Turkey: only 1 import substituting industry among the top 10 competitive industries (see figures 2 and 3). The picture of the relationship between competitiveness and labour productivity in both countries is the same as the relation between IS and competitiveness. In Korean manufacturing, only 3 in the top 10 industries with respect to the labour productivity is among top 10 competitive industries, while there is only one industry within this category in Turkish manufacturing industry.



**Figure 3.a** Competitiveness of Korean and Turkish Manufacturing Industries, 1981-2001 (ten year averages)

Source: Author calculation based on UNIDO-IDSB (2013) database.



**Figure 3.b** Competitiveness of Korean and Turkish Manufacturing Industries, 1981-2001 (ten year averages)

Source: Author calculation based on UNIDO-IDSB (2013) database.

## 5. IMPACT OF IMPORT SUBSTITUTION ON INDUSTRIAL COMPETITIVENESS AND LABOUR PRODUCTIVITY

### 5.1. Data and the Models

The empirical analysis in this paper is based on UNIDO Industrial Statistics (2013) and UNIDO Industrial Demand Supply Balance (2013) databases and covers the period 1981-2001. All monetary variables are in constant US Dollars. In order to test the impact of IS on labour productivity, we used a productivity equation augmented to account for the impact of IS on labour productivity:

$$LP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 LP_{i,t-1} + \beta_2 CAPINT_{i,t} + \beta_3 ISS_{i,t} + \beta_4 WAGEDIFF_{i,t} + \beta_5 EXRATE_t + \mu_t + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

In order to explore the impact of the import substitution on industrial competitiveness, we use a standard linear equation augmented to account for the impact of the import substitution and other control variables:

$$C_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 C_{i,t-1} + \beta_2 LP_{i,t} + \beta_3 ISS_{i,t} + \beta_4 WAGEDIFF_{i,t} + \beta_5 EXRATE_t + \mu_t + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

In equation (1) and (2), *LP*, *CAPINT*, *ISS*, *WAGEDIFF* and *EXRATE* are labour productivity, capital intensity, import substitution, wage differential and official exchange rate variables respectively. *i* and *t* denote industry and time period, and  $\mu_t$  control for time. Finally  $\varepsilon_{i,t}$  is the usual error term.

Labour productivity (*LP*) is measured as the logarithm of manufacturing value added per employee at constant prices.

Capital intensity (*CAPINT*) is the logarithm of real manufacturing capital stock per employee. Capital stock series for each industry is calculated by using perpetual inventory method with 7.5% depreciation rate.

*ISS* measured as share of import substitution in total domestic production. The coefficient of import substitution in competitiveness model is expected to be positive.

*WAGEDIFF* is the wage difference of Korean and Turkish manufacturing industries from World manufacturing industries, measured as wages of Korean and Turkish manufacturing industries divided by World manufacturing industries<sup>3</sup>.

Competitiveness (*C*) measured as (Export - Import) divided by (Export + Import).

*EXRATE* is the official exchange rate of the country and measured as USD per Korean Won and Turkish Lira respectively.

Finally, in order to account for partial adjustment in labour productivity and competitiveness, we estimated the dynamic model. The coefficient of the lagged value of the dependent variables  $LP_{i,t-1}$  and  $C_{i,t-1}$  measures the speed of adjustment and is expected to be positive and less than one.

---

<sup>3</sup> Calculated as the average of 40 biggest economies of the World.

## 5.2. The Summary Statistics of the Variables

The summary statistics of the variables used in the estimations and their correlations are reported in Tables 1 and 2. We found that all variables have positive correlation with labour productivity (see Table 2). The highest correlation rate, as expected, observed between labour productivity and capital intensity. The correlation between labour productivity and ISS was found to be positive but the lowest one among all variables. *WAGEDIFF* also shows a positive correlation with labour productivity. The variables related with competitiveness show positive correlations with *C* except labour productivity. Correlation between *C* and *WAGEDIFF* found to be positive which inconsistent with the literature mainstream economics that higher wages related with lower competitiveness of industry. Finally, our results show that *ISS*, *EX\_RATE*, *WAGEDIFF* and *CAPINT* have positive correlation among each other.

**Table 1:** Summary Statistics of the Variables, 1981 – 2001

Variable	Number Obs.	Mean	Std. Dev.
<i>Ln LP</i>	1169	10.05613	1.218569
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	1144	10.03675	1.213956
<i>C</i>	1153	-0.07943	0.532636
<i>C<sub>t-1</sub></i>	1097	-0.08242	0.536675
<i>CAPINT</i>	1142	8.08866	1.361362
<i>ISS</i>	1104	-0.0072	0.041623
<i>WAGEDIFF</i>	1169	0.372674	0.538083
<i>EX_RATE</i>	1176	8.25E+08	1.62E+09

Source: Author's calculations based on UNIDO-IS (2013) and UNIDO-IDSB (2013) databases.

Note: significant at 5%.

**Table 2:** Pair Wise Correlations, 1981 – 2001

Variable	<i>Ln LP</i>	<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	<i>C</i>	<i>C<sub>t-1</sub></i>	<i>CAPINT</i>	<i>ISS</i>	<i>WAGEDIFF</i>	<i>EX_RATE</i>
<i>Ln LP</i>	1							
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	0.815	1						
<i>C</i>	-0.149	-0.141	1					
<i>C<sub>t-1</sub></i>	-0.159	-0.162	0.937	1				
<i>CAPINT</i>	0.805	0.635	-0.140	-0.152	1			
<i>ISS</i>	0.004	0.022	0.150	0.040	0.024	1		
<i>WAGEDIFF</i>	0.253	0.137	0.224	0.217	0.221	0.006	1	
<i>EX_RATE</i>	0.173	0.071	0.090	0.084	0.329	0.053	0.161	1

Source: Author's calculations based on UNIDO-IS (2013) and UNIDO-IDSB (2013) databases.

Note: significant at 5%.

## 5.3. Estimation Results

Using fixed-effects model in estimation of the equations (1) and (2) may lead to inconsistent estimation of the coefficients due to existence of lagged dependent variable in these two equations. We, therefore, use the one-step Generalised Methods of Moments (GMM) estimation method proposed by Arellano and Bond (1991) to explore the relations between import substitution, productivity and competitiveness in this research. This method is suitable for this type of dynamic equations and takes into account of the endogeneity problem.



The estimation results are reported in Tables 3 – 6. Although estimation results are to some extent sensitive to the econometric methodology used, they are generally plausible and robust. We used several combinations of control variables to estimate the effect of IS on labour productivity. The main results on the effect of IS on labour productivity may be summarized as follows (see tables 3-4.):

The capital intensity, *CAPINT*, has a positive effect on labour productivity for both Korean and Turkish manufacturing industries. The estimated value of elasticity of capital in Korean manufacturing is reasonable in low tech (between 0.16–0.27) and medium-high tech (between 0.29–0.36) industries. The coefficient of *CAPINT* is found to be between 0.13–0.16 in low tech and between 0.18–0.25 in medium-high tech industries of Turkish manufacturing. Thus in Korean manufacturing, the elasticity of labour productivity to *CAPINT* is slightly higher in both low and high tech industries than Turkish manufacturing.

The adjustment of labour productivity (lagged labour productivity) found to be positive and less than 1, as expected. The coefficient of the lagged labour productivity variable is higher in Korean manufacturing than in Turkish.

There is a statistically significant and positive relationship between labour productivity and *WAGEDIFF* in low and medium tech industries of Korean manufacturing. The impact of *WAGEDIFF* on labour productivity is also positive in Turkish manufacturing but not statistically significant in low-tech industries. This coefficient was found to be positive and significant in medium-high tech industries. This implies that cross-industry wage differences helps to enhance labour productivity in medium-high tech industries in Turkish manufacturing.

We found that there is a negative and statistically significant relation between import substitution, *ISS*, and labour productivity in both Korean and Turkish manufacturing industries. This implies that import substitution, in fact, did not help to increase in labour productivity in manufacturing industries of Korea and Turkey between the years 1981 and 2001.

The results show that exchange rates are negatively associated with labour productivity in low and medium-high technology intensive industries of Korean and Turkish manufacturing industry.

The findings on the relation between industrial competitiveness and imports substitution and the other control variables may be summarized as follows (see table 5-8.):

There is statistically significant and positive relation between industrial competitiveness and *ISS* in Korean and Turkish manufacturing for both low and medium-high tech industries. This implies that import substitution enhances competitiveness of an industry.

The findings on the relation between labour productivity and competitiveness show differences in these two economies: while labour productivity has a positive and significant impact on industrial competitiveness in Korean low and medium-high tech manufacturing industries, it has negative impact in low tech industries of Turkish manufacturing. Thus, according to our findings, the significant impact of labour productivity on industrial competitiveness observed in Korean manufacturing. It seems that in Turkey competitiveness of an industry depends on the factors other than productivity.

The relationship between industrial competitiveness and *WAGEDIFF* in two different technology intensive industries of Korea turned out to be insignificant in most of the estimated models. This means that competitiveness of Korean manufacturing industry does not depend on low wages. In Turkey, on the other hand, while the relation between competitiveness and *WAGEDIFF* is found to be positive in low-tech industries, the relation found to be insignificant in medium-high-tech industries. These finding may imply that competitive

**Table 3:** Determinants of Labour Productivity in Korea and Turkey, Low-tech Industries, 1981-01. (GMM model, the dependent variable is labour productivity)

<b>KOREA</b>				
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	0.557** [0.072]	0.613** [0.078]	0.537** [0.052]	0.489** [0.038]
<i>CAPINT</i>	0.258** [0.050]	0.270** [0.052]	0.173** [0.048]	0.164** [0.049]
<i>ISS</i>	-2.373** [0.638]	-2.520** [0.627]	-0.718** [0.258]	-0.609* [0.270]
<i>WAGEDIFF</i>	0.086* [0.042]			0.075** [0.022]
<i>EX_RATE</i>			-0.001** [0.000]	-0.001** [0.000]
<i>Constant</i>	0.020** [0.007]	0.011 [0.007]	0.059** [0.011]	0.067** [0.010]
<i># of obs.</i>	326	326	326	326
<i># of industries</i>	18	18	18	18
<i>F-Stat</i>	362.9	371.3	352.0	372.2
<i>A – B1</i>	-3.287	-3.277	-2.804	-2.728
<i>A – B2</i>	-2.383	-2.483	-0.640	-0.948
<b>TURKEY</b>				
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	0.460** [0.074]	0.461** [0.077]	0.372** [0.070]	0.368** [0.063]
<i>CAPINT</i>	0.158** [0.027]	0.159** [0.027]	0.133** [0.027]	0.131** [0.028]
<i>ISS</i>	-0.727* [0.322]	-0.715* [0.312]	-0.617* [0.292]	-0.631* [0.305]
<i>WAGEDIFF</i>	0.024 [0.127]			0.063 [0.137]
<i>EX_RATE</i>			-0.536** [0.174]	-0.544** [0.171]
<i>Constant</i>	0.039** [0.009]	0.039** [0.009]	0.064** [0.010]	0.064** [0.010]
<i># of obs.</i>	326	326	326	326
<i># of industries</i>	18	18	18	18
<i>F-Stat</i>	37.94	35.42	42.38	40.17
<i>A – B1</i>	-3.343	-3.390	-3.424	-3.339
<i>A – B2</i>	0.819	0.842	0.775	0.711

Notes: Regressions include time dummies. Robust standard errors in brackets.

\*\*\*significant at 10%; \* significant at 5% \*\* significance at 1%

A-B1: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 1 is 0.

A-B2: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 2 is 0.

**Table 4:** Determinants of Labour Productivity in Korea and Turkey, Medium-high Tech Industries, 1981-01. (GMM model, the dependent variable is labour productivity)

<b>KOREA</b>				
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	0.438** [0.067]	0.518** [0.069]	0.478** [0.068]	0.426** [0.062]
<i>CAPINT</i>	0.354** [0.049]	0.359** [0.052]	0.292** [0.050]	0.304** [0.051]
<i>ISS</i>	-1.505** [0.162]	-1.737** [0.148]	-1.115** [0.185]	-1.103** [0.187]
<i>WAGEDIFF</i>	0.299* [0.118]			0.245* [0.120]
<i>EX_RATE</i>			-0.001** [0.000]	-0.001** [0.000]
<i>Constant</i>	0.026** [0.008]	0.016*** [0.009]	0.049** [0.016]	0.048** [0.012]
<i># of obs.</i>	190	190	190	190
<i># of industries</i>	10	10	10	10
<i>F-Stat</i>	519.2	292.6	299.7	410.1
<i>A – B1</i>	-2.746	-2.721	-2.731	-2.778
<i>A – B2</i>	-0.0121	-0.0353	-0.832	-0.859
<b>TURKEY</b>				
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D
<i>Ln LP<sub>t-1</sub></i>	0.463** [0.049]	0.523** [0.033]	0.430** [0.049]	0.328** [0.066]
<i>CAPINT</i>	0.223** [0.057]	0.247** [0.059]	0.217** [0.052]	0.177** [0.049]
<i>ISS</i>	-0.699** [0.221]	-0.616* [0.250]	-0.483* [0.233]	-0.551** [0.195]
<i>WAGEDIFF</i>	2.266*** [1.178]			2.707* [1.150]
<i>EX_RATE</i>			-0.528** [0.196]	-0.675** [0.192]
<i>Constant</i>	0.035** [0.008]	0.034** [0.009]	0.064** [0.007]	0.073** [0.008]
<i># of obs.</i>	190	190	190	190
<i># of industries</i>	10	10	10	10
<i>F-Stat</i>	100.8	90.18	66.64	89.96
<i>A – B1</i>	-2.970	-2.863	-2.894	-2.916
<i>A – B2</i>	1.713	2.104	2.098	1.051

Notes: Regressions include time dummies. Robust standard errors in brackets.

\*\*\*significant at 10%; \* significant at 5% \*\* significance at 1%

A-B1: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 1 is 0.

A-B2: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 2 is 0.

**Table 5:** Determinants of Competitiveness in Korea and Turkey, Low-tech Industries, 1981-01.  
(GMM model, the dependent variable is competitiveness)

<b>KOREA</b>					
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D	Model E
$C_{t-1}$	0.816** [0.076]	0.816** [0.078]	0.820** [0.064]	0.824** [0.065]	0.845** [0.055]
ISS	1.366* [0.679]	1.364* [0.680]	1.541* [0.682]	1.619* [0.697]	2.028** [0.775]
$Ln LP$	0.088** [0.032]	0.094** [0.022]			-0.022 [0.028]
WAGEDIFF	0.006 [0.014]		0.033** [0.010]		
EX_RATE	0.001** [0.000]	0.001** [0.000]	0.001** [0.000]	0.001** [0.000]	
Constant	-0.026** [0.006]	-0.027** [0.005]	-0.010** [0.003]	-0.008* [0.004]	0.002 [0.003]
<i>Observations</i>	324	324	324	324	324
<i>Number of industries</i>	18	18	18	18	18
<i>F-Stat</i>	106.8	105.7	412.0	264.3	178.7
<i>A – B1</i>	-1.753	-1.753	-1.757	-1.758	-1.812
<i>A – B2</i>	-1.223	-1.231	-1.055	-1.032	-1.161
<b>TURKEY</b>					
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D	Model E
$C_{t-1}$	0.684** [0.067]	0.707** [0.074]	0.687** [0.064]	0.706** [0.071]	0.712** [0.075]
ISS	2.345** [0.527]	2.407** [0.544]	2.374** [0.526]	2.421** [0.528]	2.426** [0.556]
$Ln LP$	-0.036 [0.035]	-0.032 [0.036]			-0.050 [0.036]
WAGEDIFF	0.148* [0.061]		0.145* [0.056]		
EX_RATE	0.077*** [0.043]	0.060 [0.041]	0.103* [0.043]	0.081*** [0.042]	
Constant	-0.004 [0.006]	-0.001 [0.006]	-0.008 [0.005]	-0.005 [0.006]	0.003 [0.003]
<i>Observations</i>	324	324	324	324	324
<i>Number of industries</i>	18	18	18	18	18
<i>F-Stat</i>	60.50	67.52	78.82	106.7	66.45
<i>A – B1</i>	-2.683	-2.565	-2.731	-2.612	-2.550
<i>A – B2</i>	-0.257	-0.122	-0.303	-0.167	-0.0999

Notes: Regressions include time dummies. Robust standard errors in brackets.

\*\*\*significant at 10%; \* significant at 5% \*\* significance at 1%

A-B1: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 1 is 0.

A-B2: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 2 is 0.

**Table 6:** Determinants of Competitiveness in Korea and Turkey, Medium-High Tech Industries, 1981-01. (GMM model, the dependent variable is competitiveness)

<b>KOREA</b>					
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D	Model E
$C_{t-1}$	0.779** [0.059]	0.791** [0.058]	0.833** [0.067]	0.818** [0.064]	0.829** [0.063]
ISS	1.036** [0.285]	1.052** [0.274]	1.309** [0.265]	1.131** [0.269]	1.309** [0.266]
$\ln LP$	0.114** [0.026]	0.119** [0.025]	0.033* [0.016]		0.031*** [0.016]
WAGEDIFF	0.026 [0.037]		-0.010 [0.030]	0.051** [0.016]	
EX_RATE	0.001** [0.000]	0.001** [0.000]		0.001* [0.000]	
Constant	-0.025** [0.007]	-0.025** [0.007]	-0.001 [0.003]	0.001 [0.004]	-0.001 [0.002]
Observations	190	190	190	190	190
Number of industries	10	10	10	10	10
F-Stat	146.1	204.8	347.8	187.5	225.0
A – B1	-2.171	-2.190	-2.282	-2.254	-2.271
A – B2	1.250	1.253	0.800	1.066	0.756

<b>TURKEY</b>					
VARIABLES	Model A	Model B	Model C	Model D	Model E
$C_{t-1}$	0.433** [0.127]	0.437** [0.119]	0.491** [0.102]	0.466** [0.095]	0.496** [0.091]
ISS	0.472** [0.152]	0.460** [0.158]	0.583** [0.156]	0.472** [0.149]	0.572** [0.160]
$\ln LP$	0.089 [0.072]	0.058 [0.075]	0.011 [0.054]		-0.015 [0.054]
WAGEDIFF	-0.700** [0.253]		-0.639** [0.187]	-0.408 [0.269]	
EX_RATE	0.207* [0.088]	0.201* [0.094]		0.137** [0.052]	
Constant	-0.013 [0.012]	-0.011 [0.013]	0.004 [0.007]	0.000 [0.003]	0.005 [0.007]
Observations	190	190	190	190	190
Number of industries	10	10	10	10	10
F-Stat	20.63	25.92	15.22	19.68	20.32
A – B1	-1.852	-1.865	-1.672	-1.696	-1.674
A – B2	1.036	1.005	0.979	0.984	0.951

Notes: Regressions include time dummies. Robust standard errors in brackets.

\*\*\*significant at 10%; \* significant at 5% \*\* significance at 1%

A-B1: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 1 is 0.

A-B2: Arellano-Bond test that average auto covariance in residuals of order 2 is 0.

ness in medium-high tech manufacturing industries in Turkey does not depend on wage difference. The finding on the relation between competitiveness and wage differentials may also be misleading due to possible correlation between LP and wages, because high productivity sectors pay higher wages.

Finally, the estimation results show that exchange rate is a significant determinant of competitiveness in both countries. We found positive and significant coefficient of exchange rates in both low and medium-high tech industries of both Korea and Turkey.

## **6. CONCLUSIONS**

This paper examines the impact of import substitution on industrial competitiveness and labour productivity in Korean and Turkish manufacturing industries.

Our findings show that Turkey has really left import substitution after 1980s. We found some degree of import substitution in 3-4 industries out of 28 manufacturing industries. However the shares of import substitution in these industries is found to be quite small except tobacco industry. The findings on import substitution in Korean manufacturing are not different than Turkey especially in the 1980s. We found weak evidence of IS in three out of 28 industries in Korea in 1980s.

The picture, however, is quite different in the 1990s: Our results show evidence of import substitution in 11 industries of Korean manufacturing. We found significant share of import substitution in total production of professional and scientific equipment, transportation equipment, electrical machinery, miscellaneous petroleum products, industrial chemicals industries and petroleum refineries.

Our dynamic panel data estimation results showed that import substitution did not enhance labour productivity in manufacturing industry of both Korea and Turkey in 1980s and 1990s. On the other hand, we found that import substitution affects industrial competitiveness positively in both Korea and Turkey. Furthermore, the impact of import substitution holds both in low and medium-high technology intensive industries.

Apart from the positive impact of import substitution on competitiveness, we also found in this study that while Korean manufacturing industry competitiveness is closely associated with labour productivity, competitiveness of Turkish manufacturing industry depends on the other factors such as exchange rates, wage differentials rather than labour productivity.

The findings of this study allow us drive a few important policy proposals for Turkish manufacturing industry: Although this study finds no association between labour productivity and import substitution, it confirms that import substitution enhances industrial competitiveness. Therefore, conditional and transitory support of domestic production of some medium and high technology intensive products being imported may affect both manufacturing competitiveness and foreign trade balance of Turkey positively. In other words, while promoting manufacturing exports on the one hand, production of medium and high technology intensive capital goods domestically should be promoted. This will contribute the growth of Turkish economy in a sustainable and healthy way.

## **REFERENCES**

- Arellano, M. and Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58: 277-297.
- Balassa, B. (1971). Industrial policies in Taiwan and Korea. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 106(1), 55-77.
- Bruton, H. J. (1985). Import substitution. *Williams College, Handbook of Development Economics*, 121, 1601-1644.

- Bruton, H. J. (1998). A Reconsideration of Import Substitution, *Journal of Economic Literature*, 36 (2), 903-936
- Celasun, M., and D. Rodrik. (1989). "Debt, Adjustment and Growth: Turkey, Book IV." In *Developing Country Debt and Economic Performance: Country Studies*, vol. 3, ed. J. Sachs and S. Collins. Chicago: University of Chicago Press.
- Chenery, H. B. (1960). Patterns of industrial growth. *The American Economic Review*, 50(4), 624-654.
- Desai, P. (1969). Alternative measures of import substitution. *Oxford Economic Papers*, 21(3), 312-324
- Diaz-Alejandro, C. F. (1975). Trade policies and economic development. *International trade and finance: Frontiers for research*, 93-150, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dornbusch, R., and Y.C. Park. 1987. "Korean Growth Policy." *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 389-444.
- Johnson, H. G. (1964). Tariffs and economic development: Some theoretical issues 1. *The Journal of Development Studies*, 1(1), 3-30.
- Krueger, A.O. (1987). The Importance of Economic Policy in Development: Contrasts Between Korea and Turkey, NBER Working Paper No. 2195, Cambridge, MA.
- Krueger, A.O. and O.H. Aktan. (1992). *Swimming Against Tide: Turkish Trade Reform in the 1980s*. International Center for Economic Growth Publications. San Francisco: ICS Press.
- Lee, C.H. (1994). *The Economic Transformation of South Korea*, Development Center Studies, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris.
- Lewis, S. R. and Soligo, R. (1965). Growth and structural change in Pakistan manufacturing industry, 1954 -1964. *The Pakistan Development Review*, 5(1), 94-139.
- Önis, Y.Z., and R. James. (1993). *Economic Crises and Long Term Economic Growth in Turkey*, Comparative Macroeconomic Studies, World Bank, Washington, DC.
- Teitel, S. and Thoumi, F. E. (1986). From import substitution to exports: the manufacturing exports experience of Argentina and Brazil. *Economic Development and Cultural Change*, 34(3), 455-490
- UNIDO (2013). *Industrial Demand Supply Balance Database*. UNIDO, Vienna.
- UNIDO (2013). *Industrial Statistics Database*. UNIDO, Vienna.
- Yılmaz, B. (2002). The Role of Trade Strategies for Economic Development: A Comparison of Foreign Trade Between Turkey and South Korea, *Russian and East European Finance and Trade*, 38 (2), 59-78.



## Mali, Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Yönleriyle Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi

Neslihan KOÇ\*

### ÖZ

Kayıt dışı ekonomi, yasal ancak beyan edilmeyen, yasadışı olduğu için beyan edilmeyen ve enformel ve hane içinde üretimi gerçekleştirilen faaliyetlerden oluşur. Çalışmada kayıt dışı ekonomi oranının yüksek olduğu Türkiye’deki mali ve ekonomik sistemin, sosyal gelişmelerin ve siyasi süreçlerin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkileri ve neden olduğu sonuçlar irdelenmiştir. Vergiden seçim sistemine kadar toplumsal ve ekonomik birçok faktörden etkilenen ve bu faktörleri olumsuz etkileyen kayıt dışı ekonomi ile mücadelede bütünsel bir yaklaşım ortaya konulması gerektiği anlaşılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Kayıt Dışı Ekonomi, Kayıt Dışı İstihdam, Vergi Kaçırma.

**JEL Sınıflandırması:** E26, H26, J46.

## Underground Economy in Turkey with its Financial, Economic, Social and Political Aspects

### ABSTRACT

Underground economy is composed of certain activities, which are legal but not declared, not declared because of illegality, and informal and produced within the household. In this study, the effects of financial and economic system, social developments and political processes on underground economy in turkey, where the underground economy rates are high, and the results of them, were aimed to be addressed. As it is affected by social and economic factors such as tax and electoral system but also adversely affects these factors, it is understood that to put forward a holistic approach in the fight against the underground economy is needed.

**Keywords:** Underground Economy, Informal Employment, Tax Evasion.

**JEL Classification:** E26, H26, J46.

*Geliş Tarihi / Received: 23.02.2016 Kabul Tarihi / Accepted: 05.07.2016*

---

\* Yrd.Doç.Dr., Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, neslihan koc@hitit.edu.tr



## 1. GİRİŞ

Kayıt dışı ekonomi, devlet müdahalesinin en az olduğu ya da hiç olmadığı bir durumu anlatır. Kayıt altına alınamayan ekonomik faaliyetlerle ilgili olan kayıt dışı ekonomi, dünya genelinde ortalama % 31,2 olarak hesaplanmaktadır (Schneider, 2012: 64).

Kayıt dışı ekonominin kamu gelirlerinin azalması, kaynak dağılımında etkinsizlik, gelir dağılımında adaletsizlik, rekabette eşitsizlik, devlete duyulan güvensizlik, bedavacılık, kurallara uymama davranışının yerleşmesi gibi olumsuz etkilerinden bahsetmek mümkündür.

Kayıt dışı ekonominin olumlu olduğu düşünülen sonuçları nedeniyle desteklediği görülebilmektedir. Bunlar, kayıtlı ekonomiye ucuz girdi sağlaması; istihdam artışı; kaynak dağılımı etkinliği; rekabet ve girişimciliği teşvik etmesi; yoksulluğu ve gelir dağılımı adaletsizliğini hafifletmesi olarak sayılabilir. Örneğin Uluslararası Çalışma Örgütü'nün raporlarında gelişmekte olan ülkelerin kalkınma politikalarında enformel sektör girişimciliğinin önemine işaret edilmektedir. Aynı şekilde Dünya Bankası Raporlarında enformel ekonominin yoksulluk sorununa geçici bir çözüm olacağı belirtilmektedir (Bağırzade, 2015: 49).

Kayıt dışı ekonominin boyutunu belirlemeye yönelik çalışmalardan, yıllara göre değişimle birlikte, Türkiye'deki kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün % 30'lar civarında olduğu anlaşılmaktadır. Elbette inşaat, tekstil gibi bazı sektörlerde bu oranın çok daha üstünde, ileri teknoloji ve nitelikli istihdam gerektiren bazılarında ise daha altında oranlar söz konusu olabilir. Genel olarak kayıt dışı ekonominin büyüklüğü, mücadele edilmesi gereken bir sorun olduğunu göstermektedir. Bu açıdan kayıt dışı ekonominin nerelerden beslendiğine ve hangi sonuçlara neden olduğuna bakılmalıdır.

### 1.1. Kayıt Dışı Ekonominin Tanımı

Kayıt dışı ekonomi, resmi GSMH hesaplarına dâhil edilmeyen tüm kayıt dışı ekonomik faaliyetleri içermektedir. Kayıt dışı ekonomi nedeniyle yasal veya yasal olmayan şekilde piyasada üretilen mal ve hizmetler, GSMH resmi tahminleri dışında kalır.

Kayıt dışı ekonomi, beyan dışı ekonomik faaliyetler, enformel faaliyetler ve yasadışı ekonomik faaliyetler olmak üzere temel olarak üç kaynaktan beslenmektedir (Önder, 2001:241). Beyan dışı ekonomik faaliyetler, milli gelir ile fiilen beyan edilen gelir arasındaki alanı kapsar. Bu alan, dar anlamda, yasal fakat vergi idaresine beyan edilmeyen ya da değerinin altında beyan edilen gelir kalemlerinden oluşur. Enformel faaliyetler, formel ekonomik üretim ve değişim süreçlerine dahil olmayan genelde piyasa ortamının ve yoğun sermayenin kullanılmadığı, para mübadelesinin hakim olmadığı faaliyetlerdir. Bu gruba giren işleri yapanlara işportacılar, hamallar, kaldırımlarda otopark işletenler, evlerde oluşturulan küçük atölyelerde üretim yapanlar, evlerinde özel ders verenler, inşaat ve tarım işçileri, gezici sebze satıcıları, canlı hayvan alım- satımı yapanlar, küçük çaplı tamir ve bakım işleri yapanlar ile gündelikçiler örnek olarak verilebilir (Karatay, 2009: 13). Yeraltı ekonomisi veya yasadışı ekonomik faaliyetler, kanunların yasakladığı ancak çoğu ülke mali mevzuatı açısından vergi kapsamına alınmış faaliyetlerdir. Alkol üretiminde olduğu gibi yetkili olmayanlarca üretildiği için yasadışı hale gelen faaliyetler de bu gruba dâhildir.

Kayıt dışı ekonomi kavramı, Birleşmiş Milletler 1993 Ulusal Hesaplar Sistemi Sözleşmesi gereğince GSMH hesaplarına yansıtılması gereken ekonomik faaliyetlerin reel olarak kayıtlara yansıtılmayan bölümü olarak ele alınmaktadır. Daha doğru GSMH hesaplarına ulaşabilmek için kayıt dışı ekonominin de doğru ölçülmesi gerekmektedir. Bu ölçümün nasıl yapılacağı, 2002'de OECD tarafından yayınlanan Gözlemlenmeyen Ekonominin Ölçümü El Kitabı'nda sunulmuştur. Ulusal hesaplardaki anahtar kavramlardan biri, üretimdir. Bu amaçla El Kitabı'nda hangi işlemlerin üretim sayılacağı ile ilgili geliştirilen kurallar, üretim sınırı kavramı

çerçevesinde ele alınmaktadır. Bir etkinliğin üretken olması için şu iki koşulun yerine getirilmesi gerekir (OECD, 2002: 20):

-Etkinlik ve kurumsal birim arasında bağ olmalıdır: Etkinlik, üretilen malın mülkiyet haklarına sahip kurumsal birimin kontrol ve sorumluluğu altında yürütülmelidir. Bunun sonucu olarak herhangi bir insan müdahalesi veya yönlendirmesinin olmadığı doğal süreçler kapsam dışı bırakılmıştır.

-Pazarlanabilir olmalıdır: Çıktıların gerçekten değiş tokuş edilmesi gerekmemektedir; değiş tokuş edilebilir olması yeterlidir. Bu nedenle bir malın kişinin kendi nihai kullanımı için üretilmiş olması da üretime dâhildir.

Bir ekonomik faaliyetin üretken kabul edilebilmesi için ondan faydalanan dışında bir kişi tarafından yapılıyor olması gerekir. Buna göre yeme, içme, uyuma gibi temel insani faaliyetler dışarıda tutulmakta; bulaşık yıkama, yemek hazırlama, çocuklara bakma gibi hizmetlerin farklı birimler arasında değiş tokuş edilebilir olması nedeniyle üretken oldukları düşünülmektedir. El Kitabı'nda-bazı istisnalar dışında hane halkının kendi nihai tüketimleri için ürettiği hizmetler, milli hâsıla hesapları dışında tutulmaktadır. Görüldüğü gibi kendi tüketimi için bahçede sebze yetiştirilmesi üretim kavramına girmekle birlikte kayıt dışı kabul edilmemekte; yetiştirilen bu sebzelerin yol kenarında satılması ise milli hâsıla hesaplarına dâhil olması nedeniyle kayıt dışı sayılmaktadır.

Ülkelerdeki uyuşturucu ticareti, rüşvet, dolandırıcılık ve kumar gibi konusu zaten suç olan bu faaliyetlerden elde edilen gelirin bildirilmemesi doğaldır. Bu faaliyetlerin GSMH hesapları içinde yer alıp almayacağı ise tartışmalı bir konudur. Örneğin yanında çalıştırdığı işçinin vergisini ödemeyen bir işverenden beklenen, bu vergileri ödemesi ve kayıtlı çalışmasıdır. Ancak kumar yoluyla gelir elde eden kişiden beklenen, o faaliyeti hiç gerçekleştirmemesi, dolayısıyla verginin doğmasına neden olmamasıdır. Burada dikkat edilmesi gereken yasadışı faaliyetlerin yalnızca aktörlerin karşılıklı rızasına dayanarak yürütülen kısmının GSMH hesaplamaları kapsamında tutulmasıdır. Çünkü hırsızlık, dolandırıcılık gibi rızanın olmadığı faaliyetler sonucu katma değer yaratılmamakta; sadece önceleri yaratılmış katma değer bir aktörden diğerine haksız şekilde transfer edilmektedir. Bu nedenle GSMH tarafından kapsanmamakta ve kayıt dışı ekonomi kavramına da dâhil edilmemektedir (Bağırzade, 2012: 208). Aynı şekilde kumar oynamak da yeni gelir yaratmayıp gelirin el değiştirmesine neden olduğundan kayıt dışı ekonomik faaliyet sayılmaz ancak kumarhane işletilmesi kayıt dışı ekonomi içinde yer alır (Yılmaz, 2006: 26). Çalıntı malların ticaretini yapmak gibi mali, kendi kullanımı için hırsızlık yapmak gibi mali olmayan yasadışı bazı faaliyetler, yasal bir işte çalışılmasına karşın bildirilmeyen ücretler ile kendi kendine yapılan işten elde edilen bildirilmeyen gelirler, kayıt dışı ekonomi içinde değerlendirilmektedir (Friedrich, 2012: 5).

Görüldüğü gibi bir ülkedeki kayıt dışı ekonominin boyutlarını belirleyebilmek için temelde yasadışı yollardan elde edilen gelirlere ve yasal işlerle uğraşılmasına karşın ödemekten kaçınılan vergi ve sosyal güvenlik katkılarında bakmak gerekir. Yasadışı olup bildirilmeyen faaliyetlerdeki kazançlar daha yüksektir ve bu kazançları tahmin etmek daha zordur; bu nedenle yasal ancak beyan edilmeyen gelirlere biçilen değerler genelde daha güvenilir olmaktadır (Kalça, 1996: 37).

## **2. LİTERATÜR**

Schneider'ın (2012: 64) nakit para talebi ve MIMIC yaklaşımını kullanarak yaptığı çalışmada 2007 yılında kayıt dışı ekonominin büyüklüğü hesaplanmış ve 162 ülkenin ortalaması % 31,2; aynı yıl Türkiye'de kayıt dışı ekonominin büyüklüğü ise % 29,1 olarak bulunmuştur. Schneider (2015), daha sonra aynı metodu kullanarak yaptığı çalışmasında kayıt dışı ekonominin resmi milli gelire oranını 2014 yılında % 27,2 ve 2015 yılında % 27,8 olarak hesaplamıştır. 2015

yılı AB-28 ülkelerinin kayıt dışı ekonomi oranı ise % 18,3'tür. Bu çalışmaya göre, Türkiye'nin kayıt dışı ekonomi oranı, dünya ortalamasına yakın, AB-28 ortalamasının ise hayli üzerindedir.

Çetintaş ve Vergil'in (2003: 29), 1971 ve 2000 yılları arasında Tanzi'nin metodolojisine dayalı olarak nakit para talebi kullanarak yaptıkları hesaplamada 1990 yılından sonra kayıt dışı ekonominin hacminin büyüdüğü; 1995 yılında % 31, 2000 yılında ise % 24,7 olarak gerçekleştiği görülmüştür.

Yurdakul (2008: 210), basit parasal oran yöntemiyle yaptığı hesaplamada 1985-2006 döneminde kayıt dışı GSMH'nin kayıtlı GSMH'ye oranının ortalama % 33,26 olduğu sonucuna ulaşmıştır. 2000 yılında kayıt dışı ekonomi % 31,57 iken 2006 yılında bu oran % 51,15 olmuştur.

Us (2006: 107), karma elektrik üretimi yaklaşımıyla kayıt dışı ekonominin büyüklüğünü hesaplamış, 1979-2000 yılları arasında % 20, 1998-2003 yılları arasında ise % 24 olarak ölçmüştür.

Kalça ve Ekinci'nin (2008: 216) basit parasal yöntemi kullanarak yaptığı hesaplamada, 1968-1988 döneminde % 30- 40 aralığında hareket eden kayıt dışılık oranının, 1989-2005 döneminde % 40- 60 aralığına yerleştiği görülmüştür. 1989-2000 ve 2001-2005 dönemi ortalama kayıt dışılık oranı sırasıyla % 50,8 ve % 55,8, bütün bir dönem için ise (1989-2005) ortalama kayıt dışılık oranı % 52,2 gibi yüksek bir oranda bulunmuştur.

Akalın ve Kesikoğlu (2007: 79-81), kayıt dışı ekonomi ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Basit parasal oran yöntemini kullanarak kayıt dışı ekonominin kayıtlı ekonomiye oranının 1990 yılı için % 17,99, 2000 yılı için % 30,50 ve 2005 yılı için % 36,10 olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Basit oran yönteminde tüm işlemlerin nakit parayla yapıldığı kabul edilmektedir. Bu ölçüm yapıldıktan sonra işlemlerin 2/3'ünün nakit parayla 1/3'ünün vadesiz mevduat aracılığıyla yapıldığının kabul edildiği genişletilmiş oran yöntemi kullanılmış ve aynı yıllar için sırasıyla % 37,68, % 72,27 ve % 90,9 sonucuna ulaşmışlardır.

Karagöz ve Erkuş'un (2009; 139) çalışmalarında, Tanzi'nin para talebi yaklaşımı kullanılarak, 1970-2005 dönemi için Türkiye'de kayıt dışı ekonomi ve buna bağlı vergi kaybının miktarı tahmin edilmiştir. Bu dönemde, kayıt dışı ekonominin GSYH'ye oranı % 1,82 ile % 86,73 arasında değiştiği; kayıt dışı ekonomiye bağlı olarak hesaplanan vergi kaybının GSYH'ye oranı ise % 1,22 ile % 35,37 arasında değiştiği kaydedilmiştir. Ayrıca uzun dönemde vergi oranı, faiz oranı, enflasyon ve kişi başına gelir değişkenlerinin kayıt dışı ekonomik faaliyetler üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduklarını belirtmişlerdir.

Demir ve Küçükilhan (2013: 39), Türkiye genelinde 1597 vergi mükellefi ile yüz yüze anket tekniği kullanarak yürüttükleri çalışmalarında "Size göre, ülkemizde ekonomik faaliyetlerin ne kadarı kayıt dışında (fişsiz, faturasız, kayıt dışı istihdam vb.) yürütülmektedir?" sorusunu yöneltmişlerdir. Ankete katılan mükelleflere göre ekonomik faaliyetlerin yaklaşık % 41'i kayıt dışı yürütülmektedir.

Çalışmalarda farklı sonuçların bulunması kullanılan yöntemlerin farklılığına bağlanabilir. Ancak yapısı gereği gizli ve iç içe geçmiş faaliyetlerin ölçümünün zor olduğu ve kesin bir sonuca ulaşılacak bir yöntemin belirlenemediği ortadadır. Yine de yapılan çalışmalar, Türkiye'de en az % 30'luk bir kayıt dışı alanın olduğunu göstermektedir. TÜİK verilerindeki % 34'lük kayıt dışı istihdam oranı da bu tahmini güçlendirmektedir. Kayıt dışı alandaki bu büyüklük, devletin neredeyse 1/3'lük bir kesim üzerinde egemenlik yetkisinin geçerli olmadığına işaret etmektedir. Ülke ekonomisini doğru değerlendirebilmek açısından kayıt dışı ekonominin tahmin edilmesi gerekmektedir. Kayıt dışı ekonomi ile mücadelede bu olguya etki eden faktörlerin tartışılması bu açıdan önemlidir.

Kayıt dışılık sorununun çözümü, ekonomik, mali ve sosyal bazı sorunların azalmasına yardımcı olacak ancak bitirmeyecektir. Bu noktada kayıt dışı ekonominin belirli bir düzeyde var olacağı kabulü ışığında kayıt dışılıkla mücadelenin marjinal maliyetinin sağlanan marjinal faydaya eşit (Aktan ve Savaşan, 2009: 75) ya da küçük olması gerektiği söylenebilir. Ancak burada faydayı yalnızca maddi olarak ele almak yanlış olabilir. Örneğin vergi denetimleri nedeniyle katlanılan toplam maliyet ile denetimler sonucu tahsil edilen vergi gelirleri ve denetimlerin caydırıcı etkisinin (gelecekte daha az vergi kaçırılması) toplam faydası karşılaştırılmalıdır.

### 3. TÜRKİYE'DE KAYIT DIŞI EKONOMİNİN NEDENLERİ

Ülkelerin ekonomik sistemleri, gelişmişlik düzeyleri, nüfus artış hızları, istihdam ve gelir imkânları, enflasyon oranları, vergi yapısı gibi pek çok etken kayıt dışı ekonominin varlığını ve büyüklüğünü etkilemektedir.

#### 3.1. Mali Yapı

Kayıt dışı ekonomi nedeniyle vergilendirilen ve vergilendirilmeyen mükellefler arasında haksız rekabet oluşmakta ve piyasa yapısının düzgün işlemesi engellenmektedir. Ayrıca devlet, vergi kaybına uğradığından vergi ödeyen mükellefler açısından vergi yükü ağırlaşmaktadır. Öncelikle verginin yansıma durumuna bağlı olarak kayıt dışı alan, kayıtlı alandaki katma değer ve buna bağlı vergi miktarının artmasını sağlamaktadır. İkinci olarak kayıt dışı ekonomi nedeniyle daralan vergi tabanını, dolayısıyla kayıtlı ekonomideki vergi oranlarını arttırmak gerekmektedir. Kısaca vergi oranları arttırılmadan dolaysız vergi hâsılatının arttırılması isteniyorsa kayıt dışı alanın küçültülmesi gerekmektedir. Bu noktada vergi kaybına neden olan faktörlerden biri olan istisna ve muafiyetlerin de dikkate alınması gerektiği unutulmamalıdır. Kayıt dışı olmamasına karşın vergi dışı bırakılan alanların büyümesi istenen vergi hâsılatına ulaşmayı engellemektedir.

Vergi yükünün artması, üretimin eski seviyesinin korunabilmesi adına kayıtlı ekonomi gölgesinde gerçekleştirilen ekonomik aktiviteler için verilen teşviklerin arttırılmasını gerektirir. Verilen teşviklerin arttırılmaması, kayıtlı sektörlerdeki üretim hacmini olumsuz etkileyecektir. Hem işverenler hem de düşük gelirliler açısından vergi yükünün artışı yüksek sosyal güvenlik primleri ödenmesi anlamına gelir. Bu açıdan sosyal güvenlik sisteminden yardım alanlar, yoksulluk tuzağı ile karşı karşıya kalmamak ve transfer alma uygunluklarını kaybetmemek için kayıt dışı ekonomide iş aramaya yönelecektir (Schaltegger, 2011: 157).

Ücret içindeki vergi ve sosyal güvenlik katkı payının artması (vergi takozu) durumunda işverenler maliyetlerin yükselmemesi adına daha az yatırım yapma, daha az kişi istihdam etme ya da kayıt dışı kalma arasında tercih yapacaktır. İşçilik maliyetinin istihdam vergilerine oranı OECD genelinde ortalama % 27,7, AB-15'de ortalama % 36,16 iken ABD'de % 11,9, İrlanda'da % 8,1 düzeyindedir (Öztürk ve Ozansoy, 2011: 205). 2005 verilerine göre Türkiye'de ortalama işçilik maliyetinin % 42,7'si istihdam vergilerine ayrılmaktadır. 2013 yılında Türkiye için bu oran % 37,4 olarak hesaplanmıştır. 2015 yılında (01.07-31.12 tarihleri için) brüt asgari ücret rakamı 1.273,50 TL, bekâr ve çocuksuz bir işçi için asgari geçim indirimi uygulandığında net asgari ücret 1.000,54 TL ve prim ve fon kesintileri dâhil işçinin işverene maliyeti 1.496,36 TL'dir. Devlet, asgari ücretliye ödenen tutarın yarısına yakın bir tutarı vergi ve sosyal güvenlik primi olarak almaktadır. Bu verilere göre 2015 için işçilik maliyetinin istihdam vergilerine oranı % 33 olarak hesaplanabilir. 2005 yılından itibaren bu oranın düşmesi ve diğer ülkelere yaklaşması önemli bir gelişme olmakla birlikte işçi ve işveren açısından hâla kayıt dışı istihdamın temel gerekçelerinden birini oluşturmaktadır.

Yüksek vergilerin kayıt dışılığı teşvik etmeyeceğini öne süren bazı çalışmaların olduğu da belirtilmelidir. Örneğin Elgin (2010: 3), yüksek vergi oranlarının daha düşük kayıt dışı ekonomi ile ilişkili olduğunu belirtmektedir. Şöyle ki iktidardaki parti, görevde kalma

olasılığının fazla olduğunu düşünüyorsa kamu gelirlerini daha üretken yatırımlarda kullanmak için daha yüksek vergi oranları belirleyecektir. Yüksek vergilerle elde edilen gelirler ise daha çok kayıtlı ekonomi içindeki verimli kamu harcamalarına yönlendirilecektir. Elgin'e göre belirli şartlar altında kayıt dışı ekonomi, vergi oranları yükselmesine rağmen küçülmektedir. Bilindiği gibi bütçenin denk olması durumunda dahi çarpan etkisi nedeniyle kamu harcamalarının milli geliri arttıracığı varsayılmaktadır. Bu açıdan tahsil edilen vergilerin özellikle verimli kabul edilen yatırım harcamalarına yönlendirilmesi ekonomiyi büyütecektir. Burada devletin harcamalarını arttırması, kayıtlı ekonomik faaliyetlerinin artması anlamına gelecektir ve oransal olarak kayıt dışı ekonominin küçülmesi mümkün gibi gözükmektedir. Ancak Türkiye'de vergi yükünün yıllar içinde artmasına karşın kayıt dışı ekonominin azaldığına dair bir bulgu bulunmamaktadır. Bu durumda büyüyen ekonomi içinde kayıt dışının da hızla büyüdüğü ve/veya kamu harcamalarının bir kısmının kayıt dışı alana aktarıldığı düşünülebilir.

Elgin (2012: 15), başka bir çalışmada da yaptığı analiz sonucu Türkiye'de yüksek vergiler ile kayıt dışı ekonominin büyüklüğü arasında anlamlı bir pozitif ilişki olmadığını belirtmektedir. Elgin'e göre vergi ödemek mükellef için sorun yaratacak düzeyde yüksek değilse yasadışı bir faaliyet olmadığı sürece kayıt dışı kalma sebebi de ortadan kalkmış olmaktadır. Türkiye'de toplam vergi gelirlerinin yurt içi milli hâsılaya oranı olarak hesaplanan vergi yükü 2013'te % 29,3 ve aynı yıl OECD ortalaması % 34,2'dir. Aynı yıl vergi yükünün en ağır olduğu ülke % 47,6 ile Danimarka'dır. Danimarka'yı, Fransa, Belçika ve İtalya izlemekte; Meksika % 19,7 ile ve ardından Şili, % 20 en düşük vergi yüküne sahip ülkelerdir. Yine Avustralya, Şili, İrlanda, Kore, Meksika, İsviçre, Türkiye ve ABD'nde vergi yükü % 30'un altındadır. (OECD, 2015). Bu oranların kayıtlı ekonomi üzerindeki vergi yükü olduğu hatırlatılmalıdır. Kayıt dışı ekonomiyi dahil ederek yeniden hesaplanacak milli gelir ile vergi gelirleri kıyaslandığında gerçek vergi yükü çok daha küçük çıkacaktır.

Türkiye'de vergi yükü görece düşük olmasına karşın vergilerin varlığı ve hissedilen vergi yükü birçok çalışmada ekonomik faaliyetlerin kayıt dışı bırakılması çabalarındaki önemli nedenlerden biri olarak ele alınmaktadır. Demir ve Küçükilhan (2013: 42), mükelleflerin ödedikleri vergilerden dolayı ortanın üzerinde bir rahatsızlık duyduklarını hatta kayıt dışı ekonomi algısına etki eden ekonomik faktörlerden en güçlü etkiye sahip olan faktörün bu faktör olduğunu ifade etmektedirler. Yurdakul (2008: 219) da çalışmada, vergi yükünün kayıt dışılığın varoluşunun ve artışının temel nedenlerinden biri olduğunu tespit etmiştir. Bu durumda Türkiye'de vergi yükünün fazla olması sonucu değil öyle hissedilmesi sonucunda kayıt altına alınamayan vergi dışı faaliyetlerin arttığı sonucuna ulaşılabilir.

Demir ve Küçükilhan'ın (2013:42) araştırmasında vergilerin kamu hizmeti olarak geri dönme oranı arttıkça kayıt dışı ekonomi algısının azaldığı ifade edilmektedir. Bu açıdan verimli alanlarda kullanıldığına inanıldığı sürece vergiye gönüllü uyumun artacağı ve yüksek vergi oranlarına karşı vergi kaçırma girişimlerinin azalacağı söylenebilir. Vergi ahlakına etki eden temel faktörlerden biri kamu harcamalarının etkinliği ile ilgili düşüncelerdir. Vergi gelirlerinin zaten etkin kullanılmadığını düşünen mükelleflerin bir de sıkça çıkan vergi afları karşısında vergiyle ilgili düşüncelerinin olumsuz etkileneceği muhakkaktır. Türkiye'de neredeyse her iki ya da üç yılda bir çıkarılan afların vergiler dışında sosyal güvenlik primlerini, hatta elektrik, su borcu da dâhil birçok borcu kapsadığı; beyan edildiği ya da vergi/ceza borcu doğduğu ve tespit edildiği halde ödenmeyen tutarların da af kapsamında olduğu görülmektedir. Devletin, henüz kayıtlı borçları dahi tahsil edemezken kayıt altına alınmamış gelirleri tespit ve tahsil etmesi zor gözükmektedir.

Kayıt dışı gelir elde edilse dahi bunun tüketim yoluyla zaten vergilendirileceği, kayıt dışı ekonominin aslında ülke ekonomisine katkıda bulunduğu dair düşüncelere rastlanabilmektedir. Bu düşüncenin temellerinde, kayıt dışı ek gelir yaratma imkânına sahip olanların tüketim taleplerini arttıracakları, tasarruf kararlarını değiştirecekleri; bu kişilerden gelir

vergisi değilse bile arttıracakları harcamaları üzerinden daha fazla dolaylı vergi alınabileceği düşüncesi yatmaktadır. Peacock-Shaw yaklaşımı, vergi dışı tutulan gelire uygulanan marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak nihai durumda sağlanan vergi gelirinin, ilk durumdaki vergi ziyasını telafi edebileceğini ileri sürmektedir. Buna göre marjinal tüketim eğilimi "1'e" yaklaştıkça dolaylı vergi gelirleri, dolaysız vergi ziyasını aşacak şekilde yükselir (Önder, 2001: 248). Ancak faturasız alışveriş işlemlerinin yaygınlığı, devletin dolaylı vergilerden beklediği hâsılatı sağlamayacaktır. Bu açıdan vergi sistemi içinde dolaylı vergilere ağırlık vermek, faturasız alışverişler denetlenemiyorsa kayıt dışı ekonomi açısından ekstra zararlara sebep olmaktadır. Zira Yurdakul'un (2008: 219) çalışmasında da katma değer vergisinin vergi gelirleri içindeki payının artmasının kayıt dışı ekonomiyi arttırdığı belirtilmektedir. Bunun dışında özellikle yasal olmayan yollardan elde edilen gelirin vergi cennetlerine aktarılmayacağını ve yurtdışı tasarruf ve harcamalarda kullanılmayacağını garantiye yoktur.

Kayıt dışı, vergi kaçırması mümkün olmayan kesimlerin vergi yüklerinin artırılması dışında dolaylı vergilere ağırlık verilmesi sonucunu doğurabilir. Dolaylı vergilerin mükelleflerin ödedikleri vergilerle aldıkları hizmetler ya da verimsiz harcamalar arasında doğrudan ilişki kuramamalarına neden olduğu bilinmektedir. Dolaylı vergiler, vergi tabanının geniş olması nedeniyle idaresi kolay ve verimliliği yüksek vergilerdir. Bu nedenle her iki vergi grubunun birbirine yakın oranlarda vergi sistemi içinde yer alması daha sağlıklı kabul edilmektedir. Ülkelerin gelişmişlik ve kurumsallaşma düzeyleri arttıkça dolaysız vergilerin ağırlığı da artmaktadır. Türkiye'de ise ekonomik büyümenin dolaylı vergilerin ağırlığını azaltmadığı tersine arttırdığı görülmektedir. Bu tabloda siyasi otoritelerin kayıt dışı ekonomiyi önleme ve dolaysız vergi toplamadaki yetersizlikleri önemli rol oynamaktadır.

KDV, ÖTV, BSMV, Şans Oyunları Vergisi ve Özel İletişim Vergisi, Türkiye'de dâhilde alınan dolaylı vergilerdir. Uluslararası ticaret ve muamelelerden alınan dolaylı vergiler, gümrük vergileri ve ithalde alınan KDV'den oluşmaktadır. Diğer dolaylı vergiler, harçlar ve damga vergisidir. Muhasebat Genel Müdürlüğü 2014 yılı genel bütçe gelirleri gerçekleştirmelerine baktığımızda, vergi gelirleri içinde dolaylı vergilerin ağırlığı yaklaşık % 68'dir. Genel bütçe gelirleri içinde vergilerin payı oldukça yüksek olduğundan devletin tüm gelirleri içinde dolaylı vergilerin ağırlığı % 58 olmaktadır. Hesaplama, merkezi yönetim bütçesi ile sınırlı tutulmayarak genişletilir ve sosyal güvenlik primlerini de içerecek şekilde yapılırsa dolaylı vergilerin oransal ağırlığı düşmektedir. Örneğin Onuncu Kalkınma Planı'nda (2014: 6) yer alan verilere göre Türkiye'de 2000 yılında dolaylı vergilerin ağırlığı % 42, 2010 yılında ise % 48,4 olarak hesaplanmıştır. Aynı yıllar OECD ortalamaları ise hem 2000 hem 2010 yıllarında % 33,1'dir. 2012 yılında AB-28 için alınan vergiler içinde ücretlilerden alınan vergilerin ağırlığının % 51, harcama vergilerinin % 28,5 ve servet vergilerinin % 20,8 olduğu görülmektedir (Eurostat, 2014). Her şekilde dolaylı vergilerin ağırlığı AB ve OECD ortalamalarının çok üzerindedir.

2014 yılına ait tahsil edilen vergilerin, toplam tahsil edilen vergi gelirleri içindeki payına baktığımızda (Muhasebat Genel Müdürlüğü) Türkiye'de vergi sisteminin giderek ücretlinin ve tüketicinin ödediği bir sistem haline geldiği anlaşılmaktadır. 2014 yılı için 352,5 milyar TL vergi geliri elde edilmiş; bunun % 30'unu gelir ve kazanç üzerinden alınan vergiler oluşturmuştur. Bu % 30'luk pay içinde kurumlar vergisinin ağırlığı % 9, kaynaktan kesilen gelir vergisinin % 19,5 olmuştur. Dahilde alınan mal ve hizmet vergileri ile uluslararası ticaret ve muamelelerden alınan vergilerin toplamı, toplam vergi gelirlerinin % 60'ını oluşturmaktadır. Türkiye'deki dolaylı vergilerin ağırlıklı yapısı, mükellefin farkında olmayarak ödeyeceği sınırı aşmış gibi gözükmektedir. Bu açıdan mükelleflerin aslında vergi yükü çoğu gelişmiş ülkeye göre düşük olmasına karşın (özellikle akaryakıt, beyaz eşya ve alkol ve sigara gibi KDV dışında ÖTV de uygulanan ürünlerde) vergiyi olduğundan daha da yüksek hissederek vergiye karşı bir direnç geliştirmeleri mümkündür. Ülkemizde dolaylı vergi yükünün fazla olması, kayıt dışı ekonomi açısından düşünüldüğünde diğer vergisel yükümlülüklerini yerine getiren dürüst mükellefin bir de dolaylı vergiler nedeniyle vergi yükünün daha da ağırlaşması gibi bir sorun ortaya

çıkarmaktadır. İkinci sorun, ülkemizde marjinal tüketim eğilimi “1’e” yakın olduğu için dolaylı vergiler tüketim yerine tasarrufu özendirerek bir işlev görmemektedir.

Vergi idaresi iyi çalışıyor ve caydırıcı cezalar uygulanıyorsa kayıt dışı ekonominin genişlemesi zorlaşır. Çünkü vergi mükellefi, alacağı cezanın kendisi için daha büyük bir maliyet yaratacağından endişeleniyorsa verginin gelir etkisi ortaya çıkar ve risk almaktan kaçınır. Vergi oranları yüksek ve ceza alma riski düşükse verginin ikame etkisi ortaya çıkar ve yükümlü vergi ödemek yerine vergi kaçırma tercih eder. Oral vd. (2015: 122) de çalışmalarında bu olguya paralel olarak sosyal güvenlik primlerinin işgücü maliyetine oranının en yüksek olduğu Yunanistan’da kayıt dışılığın yüksek olduğunu ancak en yüksek ülke de olmadığını; prim oranının son derece yüksek olduğu Fransa ve Avusturya’nın kayıt dışılığın en düşük olduğu ülkeler olduğunu belirtmektedir. Aynı çalışmaya göre mevcut gelir idaresi personel sayısına göre denetmen oranının en yüksek olduğu ülkeler, aynı zamanda kayıt dışılığın en düşük olduğu ülkelerdir. Türkiye’de ise sosyal güvenlik primleri oranı hem AB hem de OECD ülkeleri ortalamasının üstünde, denetmen oranı ise OECD ülkeleri içerisinde en düşükler arasındadır. Görüldüğü gibi denetim, kayıt dışılık açısından caydırıcı bir unsurdur.

Kayıt dışı ekonominin mali boyutu incelenirken vergi mükelleflerinin uğraşmak durumunda oldukları bürokrasi de göz ardı edilmemelidir. Vergi mükellefleri, vergilerini ödemek için çeşitli masraflara katlanır. Bunlar gerekli belgelerin bastırılması, muhasebe sözleşmesinin yapılması, kayıtların tutulması, geçici, muhtasar, peşin vergi beyannamesi ve esas beyannamenin hazırlanması, bunların ve defterlerin notere tasdik ettirilmesi, vergi dairesine verilmesi, tahakkuk ve ödemenin yapılması gibidir. Bu formaliteler sahte belgeyi önleme amacıyla olmasına karşın hem kayıtlı iş yapmayı zorlaştırmakta (Benlikol ve Akgür, 2002: 23) hem de gizli maliyetler yaratarak vergi yükünü arttırmaktadır. Sistemin basitleştirilmesi, kayıt dışı işlemlerin gerekçelerinden birini ortadan kaldıracaktır. Bunun dışında işletmeler büyüdükçe devletin beklentileri artmaktadır; elliden fazla işçi çalışan işletmelerde engelli çalıştırılması, işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı bulundurulması gibi. Devletin sosyal niteliği, bu uygulamaların desteklenmesini gerektirirken; bu zorunluluklar, işletmeler açısından bir maliyet unsuru olarak değerlendirilebilmektedir. Bu açıdan işletme, fazla işçi istihdam etse de bildirmeme ya da sistemde görünür olmamak için büyümeme kararı verebilir. Küçük işletmelerin fazlalığı, sadece kayıt dışı ekonomi ve denetim açılarından değil ekonominin genel yapısı, verimlilik, ihracat kapasitesi gibi açılardan da olumsuz bir tablo ortaya koymaktadır.

Küçük ve orta ölçekli firmaların çokluğu, bu firmaların kazançları ve istihdam ettikleri personel için ödedikleri vergi ve diğer mali yükümlülüklerin doğruluğunun denetlenmesini, hatta bu işyerlerinin mevzuata uygun şekilde açılıp açılmadığının takip edilmesini zorlaştırmaktadır.

**Tablo 1:** Türkiye Genelindeki Mükelleflerin İnceleme Oranları\*

	Mükellef Sayısı	İncelenen Mükellef Sayısı	İnceleme Oranı %	Büyük Ölçekli Mükellef Sayısı	İncelenen Mükellef Sayısı	İnceleme Oranı%
2012	2.422.975	46.845	1,93	13.288	589	4,43
2013	2.460.281	71.352	2,90	13.774	2.111	15,33
2014	2.472.658	55.284	2,24	15.591	1.811	11,62

\*Faal gelir vergisi mükellef sayıları ile faal kurumlar vergisi mükellef sayıları toplamından oluşmaktadır.

**Kaynak:** Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı (VDK), 2015.

Tablo-1, 2014 yılında Türkiye genelinde incelenen faal Gelir ve Kurumlar Vergisi mükelleflerinin sayılarını göstermektedir. VDK’nın 2014 yılı içerisinde yapılan vergi incelemelerine ilişkin istatistiklerin yer aldığı faaliyet raporuna göre 55.284 mükellef incelenmiş; incelenen mükelleflerin toplam mükellef sayısına oranı % 2,24 olarak gerçekleşmiştir. Yürütülen vergi incelemeleri sonucu bulunan matrah farkı 39 milyar TL, tarhi istenen vergi tutarı 7,9

milyar TL, kesilmesi istenen ceza 16,5 milyar TL olarak bulunmuştur. Aynı yıl gerçekleşen genel bütçe vergi gelirleri 352,5 milyar TL'dir. İlginç olan, incelenen mükellef sayısının tüm mükelleflere oranı ile tarhi istenen vergi tutarının vergi gelirlerine oranının neredeyse eşit olmasıdır. Buradan incelenen mükelleflerin matrahlarının ya da beyan ettikleri gelirin neredeyse tamamını eksik gösterdikleri sonucunu çıkarabiliriz. Bu verilerle bütün mükellefler incelenebilse hâlihazırda alınan kadar bildirilmemiş vergi miktarı olduğu sonucuna ulaşılabilir. Elbette incelenen mükelleflerin bir kısmının zaten sorunlu mükellefler olduğu gerçeği çerçevesinde ödenmeyen ya da bildirilmeyen gelirlerin bundan daha düşük olduğu muhakkaktır. Ancak her halükarda bildirilmeyen gelirlerin yüzde yüz olmasa da çok yüksek olduğu ve vergi potansiyelinin şu an olduğunun neredeyse iki katı olduğu anlaşılmaktadır.

Vergi yükü, çeşitli muafiyet ve istisnalarla düşürülen mükelleflerin vergi kaçırma eğilimlerinin azalacağını; aynı şekilde özellikle büyük işletmelerde kaçak işçi çalıştırma imkânının, küçük ve orta boy işletmelere göre daha az olacağını söyleyebiliriz. TÜİK 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı sonuçlarına göre 1.858.191 işletmede 6.497.040 kişi istihdam edilmektedir. 1-9 kişi çalıştıran işyeri sayısı 1.788.835 ve toplam istihdam 3.305.259'dur. Bu rakamlar doğrultusunda ülkemizdeki işyerlerinin % 96'sı 1-9 kişi çalıştıran küçük işletmelerdir ve toplam istihdamın neredeyse yarısını barındırmaktadır. Aynı sayım sonuçlarına göre 251 ve daha fazla kişi istihdam edilen 1.851 işyerinde toplam 1.144.413 kişi istihdam edilmektedir. 50 ve üzerinde kişi çalıştıran işyeri sayısı 10.835'dir ve bu işyerlerinde 2.059.704 kişi istihdam edilmektedir. Görüldüğü gibi yaklaşık on bin işyerinde toplam istihdamın 1/3'ü istihdam edilmektedir. Büyük ölçekli mükellef sayısı çok olmamakla birlikte istihdam ve iş hacimleri yüksektir. Tablo-1'deki denetim rakamları da büyük işyerlerinin daha kolay denetlenebildiğini ortaya koymaktadır. Tablo-1'e göre toplam mükellefler içinde denetlenme oranı % 2,24'dür. Büyük ölçekli mükelleflerin ise % 11,62'si denetlenmiştir.

Denetimler sonucu bulunan vergi ve cezalarla ilgili uzlaşmaya gidilmesi, yargıya başvurulması ya da bazı mükelleflere hiç ulaşamaması sonucu ne kadarının tahsil edildiği tam bilinmemekte ancak düşük bir kısmının tahsil edildiği tahmin edilmektedir. Aslında vergi kaybı çok yüksek olmasına rağmen önemli olan, gelir elde etme amacından çok, denetimler yoluyla vergiye gönüllü uyumun artırılması ve kayıt dışı ekonominin daraltılması olmalıdır. Denetimlerin bu sonucu sağlamaktan uzak olduğu söylenebilir.

### 3.2. Ekonomik Yapı

1980 sonrası dönemde kayıt dışılıktaki artışı destekleyen nedenlerden biri ekonomik yapıdaki serbestleşme olarak görülmektedir. Bajada ve Schneider (2005: 97) çalışmalarında kayıt dışılık oranının, gelişmiş kapitalist ekonomilerde ve merkezi planlı ekonomilerde en az; Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır.

Cumhuriyet'in ilk yıllarından bu yana ekonomi politikalarının öncelikli hedefi büyüme olmuştur. Ancak bu amacı gerçekleştirebilecek ne sermaye birikimine sahip bir müteşebbis kesiminin ne de eğitilmiş ve uzman bir emek yapısının olmaması nedeniyle devlet, özellikle bu sermaye birikimini yaratabilmek adına birtakım doğrudan ve dolaylı teşvikler sağlamıştır. Bu anlamda özel girişimin büyüme sürecinde gelirlerini kayıt dışına çıkarma eğilimleri de genellikle hoşgörüle karşılanmıştır (Aktürk, 2005: 289).

Yüksek ücret maliyetlerinden kaçarak üretimine devam edebilen sektörler, taşeron veya kaçak şekilde çalışmanın artmasına neden olmaktadır. Dünya ticaretindeki rekabet ile yenilikçi teknolojik buluşlarla mücadele edemeyecek durumdaki ülkelerin verimsiz sektörlerdeki bu kaçak yapıya göz yumduğu görülmektedir. Özellikle işsizliğin yüksek olduğu ülkelerde kaçak istihdam ile hem işsizliğin etkilerinin yumuşatılması hem de üretim ve ihracat düzeyinin artırılması mümkün kabul edilebilir. Ancak baştan belirtmek gerekir ki bu, hatalı bir yaklaşımdır.



### 3.2.1. Genel Ekonomik Yapı İçerisinde Kayıt Dışı Ekonominin Etkileri

Günümüzde devletler, bütçelerini hazırlarken sadece mali dengeye bakmamakta; ekonomik ve sosyal bazı amaçları gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Bu doğrultuda kayıt dışı ekonomi, belirli vergilerin eksik alınmasına sebep olurken işsizlik, büyüme, enflasyon gibi değişkenlerden oluşan genel ekonominin net olarak belirlenmesini engellemekte; hem ekonomik hem de sosyal politikaların yanlış şekillendirilmesine neden olmaktadır.

Kişinin gelirinin tamamı belgeli olmadığından harcamalarının bir kısmı kayıtsız gelirlerinden gerçekleştirilir ve gerçek marjinal tüketim eğiliminin ne olduğu belirlenemez. Kayıt dışı ekonomi nedeniyle arz ve talep miktarının yanlış belirlenmesi, resmi rakamlara göre belirlenen ekonomi politikalarının genişletici ya da daraltıcı yönde istenmeyen etkiler doğurmasına sebep olur.

Kalkınmakta olan ekonomilerde enformel kesimden ucuz girdi sağlayan formel kesim, kâr marjını yükseltir, enformel kesim, bir anlamda formel kesimde oluşan birikime katkıda bulunmuş olur (Önder, 2001: 244). Buradaki tehlike, kayıtlı kesimin önemli bir bölümünün belirli bir süre sonra kayıt dışı alana kayması ve verimliliği düşürmesidir. Aynı mal ve hizmeti üreten kayıtlı ve kayıt dışı firmaların varlığı karşısında tüketim talebindeki genel artış, tüketim mal ve hizmetleri genel arzından düşükse kayıt dışı işletmeler daha düşük fiyattan satış yapacaklarından kayıtlı firmaların piyasadan çekilmesi söz konusu olur (Kalça, 1996: 97). Bu, kayıt dışılığın ekonomide yarattığı olumsuz etkilerden biridir.

Kayıt dışı ekonominin yarattığı olumsuz etkilerinden bir diğeri, para politikaları ile ilgilidir. Kayıt dışı gelirin daha az görünür olma ihtiyacı nedeniyle kayıt dışı ekonominin nakit para talebini arttıracakları ileri sürülmektedir. Para talebinin artması ise faizleri arttırarak yatırımların olumsuz etkilenmesine ve milli gelirin gerilemesine sebep olur (Önder, 2001: 249). Kayıt dışı ekonomide kişilerin daha fazla nakit para kullanmaları, özellikle fiyat istikrarının olmadığı ekonomilerde, istikrarlı bir paranın yerli parayı ikame etmesine yol açmaktadır. Dolarizasyon adı verilen bu durum, para talebini istikrarsız hale getirmekte, para politikasının etkinliğini azaltmakta ve senyöraj gelirinde düşüşe yol açmaktadır (Us, 2004: 14).

Kayıt dışı ekonomi, enflasyon oranları ile ilgili de yanıltıcıdır. Özellikle belirli sektörlerde uygulanan fiyat kontrolleri sonucu karaborsa oluşmuşsa haksız yüksek kazanç elde eden bir kesim lehine, gelir dağılımı adaleti aleyhine bir durum yaratır. Bu durumda gerçek enflasyon oranı, resmi verilere göre belirlenen orandan yüksek olacaktır. Ancak kayıt dışı ekonomide fiyatlar daha düşüktür ve enflasyon oranı, kayıtlı sektördeki mallara göre hesaplandığından gerçekten daha yüksek çıkacaktır.

Üretim faaliyeti nedeniyle vergi vermeyen ve herhangi bir kısıtlamaya tabi olmayan işyerlerinde üretim miktarının artması ve fiyatların düşmesi doğaldır. Talebin yüksek olduğu ülkeler için bu durum dengeleyici olabilir. Yine vergi vermek yerine kazancını yatırıma dönüştüren bir işletme, ekonomideki atıl kaynakları kullanıyor ve kaynakların etkin kullanımını sağlıyor ayrıca özellikle emek yoğun sektörlerde firmaların uluslararası piyasalarda rekabet güçleri artıyor diye düşünülebilir. Ancak düşük fiyat ve yüksek talebin yarattığı ek gelir, özel kesim tarafından verimli yatırımlara aktarılmayabilir. Daha önce bahsedildiği gibi kayıt dışı ekonomi içinde kalmak isteyen firmanın daha az görünür olmaya devam edebilmek için daha küçük kalmayı tercih etmesi muhtemeldir.

Kayıt dışılık başta belirtildiği gibi geniş bir kavramdır ve üretim faaliyetlerinin ya da gelirlerinin bildirilmemesi yanında belirlenen standart ve kurallara uyulmamasını da kapsamaktadır. Olumsuz dışsallıkların önlenmesi amacıyla gerçekleştirilen düzenleyici işlemler, ürün fiyatını arttırarak talebin ve dolayısıyla üretimin düşmesini sağlar. Kayıt dışılık ise fiyatların düşmesini sağlarken yoksul kitlelerin o mal veya hizmetlere erişimini de mümkün kılar. Devletler için bu kitlelerin o mal veya hizmetlere hiç erişmemesindenense sağlıksız da olsa

ulaşabilmesi daha makul gözükebilir. Ancak kalitesiz beslenme, sağlıksız konutlarda yaşama ve korumasız çalışma şartlarından kaynaklanan toplumsal maliyetleri hesaba katmadan kayıt dışılığın faydalarından bahsetmek yersizdir.

Ayrıca devletin uygulanmasını zorunlu kıldığı standartların çoğu uluslararası düzeyde kabul edilen standartlardır ve bunlara uygun üretim yapmayan firmaların yurtdışında fazla tercih edilmeyecek olmaları nedeniyle en azından ihracat kapasitelerinin kolayca artmayacağı da bir gerçektir. Bu noktada kayıtlı olmasına ve daha yüksek maliyetlere katlanmasına karşın kayıt dışı firmalarla rekabetini sürdürebilen işletmelerin daha verimli olduğu açıktır. Kısaca verimliliği arttırabileceği düşünülen kayıt dışı ekonomik faaliyetler, aslında ekonominin genel verimlilik seviyesini aşağıya çekmektedir.

Emek arz ve talep elastikiyetlerinin yüksek olduğu varsayımı altında istihdamla ilgili verginin kaçırılması ile kullanılabilir ücret düzeyi yükselir, emek arzı artar; ücretin işverene maliyeti düşer, emek talebi yükselir. Ancak faktör fiyatlarındaki değişme, görece ucuz olan faktör lehine gerçekleşir. Enformel sektör genellikle emek-yoğun olduğundan, faktör fiyat değişimi, emek lehine sermaye aleyhine yaşanır. Buna bağlı olarak emek-yoğun alanlara yönelmek ekonominin genel verimlilik düzeyini düşürür (Önder, 2001: 248). Türkiye'de toplam katma değer büyük kısmı tekstil-hazır giyim gibi emek-yoğun sektörlerde üretilmektedir. Emek yoğun sektörlerin teşvik edilmesi iki temel sonuç doğurur. Birincisi, biraz önce bahsedildiği üzere, bu sektörlerin daha da büyüyerek vazgeçilmez hale gelmesi ve genel verimlilik düzeyini düşürmesidir. İkicisi ise uluslararası rekabet koşullarının bir sonucu olarak ücretlerin ve dolayısıyla refah seviyesinin artmamasıdır.

Son olarak kalkınma, üretim artışı ya da gelir artışından daha geniş bir kavramdır ve milli gelir dışında eğitim, sağlık, çalışma şartları, çevre, hukukun etkinliği gibi birçok faktöre bakılarak değerlendirilir. Ar-Ge ve teknolojik gelişmeler yerine daha uzun çalışma saatleri, doğanın bilinçsizce tahrip edilmesi ve sağlığa aykırı üretim koşullarıyla maliyet düşürme yarışının Türkiye'yi gelişmiş ülkeler arasına sokması mümkün gözükmemektedir.

### 3.2.2. Kayıt Dışı İstihdam

İşsizliğin ve yoksulluğun yüksek olduğu ülkelerde kişilerin çalışmamayı kayıt dışı da olsa çalışmaya tercih edecekleri açıktır. Ekonomik daralma dönemlerinde toplam gelirin azalmasıyla birlikte hem kayıtlı hem de kayıt dışı ekonomide mal ve hizmet harcamalarının azalması beklenir. Bu gelir etkisidir. Aynı zamanda, düşen talep sonucu işsizliğin artması beklenir. İşsiz kalan bireylerin, kayıt dışı ekonomide ikame edilmesine ikame etkisi denilir. Bu iki etkiden hangisinin belirleyici olacağı, kayıt dışı ekonominin kayıtlı ekonomiyle aynı mı veya zıt yönde mi hareket edip etmeyeceğine göre değişecektir. Kalça ve Ekinci (2008: 219), Türkiye'de gelir etkisinin ikame etkisinden daha baskın olduğu sonucuna ulaşmışlardır. TÜİK Eğitim Durumuna Göre İşgücü Durumu Raporu 2013 yılı verilerine göre Türkiye'de en az üniversite eğitim düzeyine sahip fertlerin işgücüne katılım oranı yaklaşık % 80 seviyesinde iken lise ve altı eğitim seviyesine sahip fertlerin katılım oranı % 48 düzeyindedir. İşgücü piyasasında iş bulabilme ümitleri azalan bu kişiler de kayıt dışı alanlarda ve marjinal sektörlerde çalışmayı tercih edeceklerdir.

Kayıt dışı istihdam, işyeri açısından maliyetlerin düşürülmesinin yasal olmayan yollarından birisidir. Ayrıca işsizlik ve yoksulluğun boyutları ölçüsünde işçilerin işverenlere karşı pazarlık gücü önemli ölçüde azalmaktadır. Sendikalaşmanın azlığı ise çalışanların sosyal güvenceden yoksun çalışma şartlarına direnme şansını azaltmaktadır. Bu açıdan işyerinde uyulması gereken iş güvenliği tedbirlerinin daha az alınması hatta hiç alınmaması ve normal çalışma saatlerinden fazlasının uygulanması ile de maliyetlerin azaltılması mümkündür. Bu durumun, işgücünden daha fazla çıktı elde edilmesiyle dengesiz ve çarpık da olsa üretimi ve büyümeyi arttırması beklenebilir. Ancak kişilerin hak ettiklerini düşündükleri ücreti aldığı, yasal

hak ve izinlerini kullanabildiği bir işyerinde performansları daha yüksek olacaktır. Daha az maliyetle üretimi arttırmak sadece belirli koşullarda mümkündür. Maliyetleri azaltmak için yeni bir teknoloji geliştirilmesi başka; üretimde kalifiye olmayan ve ucuz işgücü ile çalışmak başka etkiler yaratacaktır. Bu nedenle asıl meslek hastalıkları, iş kazaları ya da motivasyon eksikliği gibi sebepler işgücünden yeterli verim alınmasını engelleyecektir. Ucuz işgücünün bir kaynağı da çocuk işçilerdir ve geniş bir kesimin eğitim yerine çalışmaya yönlendirilmesi, suç ve şiddet eğiliminin artması gibi birçok toplumsal sorun yanında, verimsiz bir üretim yapısının yerleşmesine de neden olacaktır.

Kayıt dışı istihdamın nominal işsizlik oranlarını azaltması mümkündür. Ancak ekonomide yaşanacak bir daralma, uzun vadede hem kayıtlı hem de kayıt dışı ekonomide gelir, üretim düzeyi ve istihdam kayıplarına neden olacaktır. Bu açıdan kayıt dışı ekonominin istihdam artışı yaratması her koşulda mümkün değildir ve işsizliğin önlenmesinde kayıt dışı ekonomiye bel bağlamak yerine hem kayıt dışı hem de işsizliği önleyecek politikalar üretmelidir.

TÜİK Gelir ve Yaşam Koşulları Raporlarında gelir eşitsizliğini ölçen Gini Katsayısı 2013 yılında 0,400 olarak hesaplanmıştır. Gini Katsayısı, 1987 yılında 0,430, 1994 yılında 0,490, 2005 yılında 0,380 idi. Yıllar içinde bir miktar azalmakla birlikte gelir dağılımında önemli bir değişme olmadığı görülmektedir. OECD'nin "Gelir Eşitsizliğinde Eğilimler ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi" raporunda gelir eşitsizliğinin belirli koşullarda ekonomik büyümeye de zarar verdiği savunulmaktadır. Raporda kullanılan tablolar 1985-2010 yılları arasında Türkiye'nin büyümesinin yaklaşık % 5'ini gelir adaletsizliği nedeniyle kaybettiğini göstermektedir (Cingano, 2014: 18). Görüldüğü gibi kayıt dışı çalışmanın kişinin yoksulluğunu azaltarak gelir dağılımı adaletine olumlu etki yaratacağı da yanlış bir düşüncedir. Asıl olan, kayıt dışılığın azaltılmasının gelir dağılımını düzeltici etki yaratmasıdır. Bu amaçla yapılması gereken bütçedeki sosyal güvenlik harcama paylarının artırılmasıdır. Veriler, Türkiye'de sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetleri için ayrılan payların AB ortalamasının oldukça gerisinde olduğunu göstermektedir. 2014 yılı için Türkiye'de bu oranlar, GSYH içinde % 5,2 ve bütçe içinde % 20,5 iken; AB-28 için sırasıyla % 19,5 ve % 40,4'tür (Eurostat,2015).

Kayıt dışı çalışan bir kişi, aslında gelir elde ediyor olmasına karşın sistemde elde ettiği gelir kayıtlı olmadığı için kendisi ve ailesi, sosyal yardımlardan ve sağlık güvencesinden ücretsiz yararlanabilmektedir. Bütçeye ek yük getirecek bu durumda ya diğer kesimlerin vergi yükleri arttırılacak ya da ayrılan sınırlı kaynak daha fazla kişi arasında bölüşürülecektir ki her iki halde de kaynak kullanımı ve dağılımında etkinsizlik oluşacaktır. Böylece gerçekten sosyal güvenceden yararlanması gereken kişiler de sistemden yeteri kadar fayda elde edemeyecektir.

TÜİK'in Mayıs 2015'de yayınladığı İşgücü İstatistiklerine göre herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan yani kayıt dışı çalışanların oranı % 34 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde yaklaşık 27 milyon kişinin istihdam edildiği düşünüldüğünde, 9 milyon civarında kişi kayıt dışı olarak çalışmaktadır.

2015 yılı için asgari ücretli bir çalışan için devlet, 495,82 TL vergi ve sigorta primi (işçi ve işveren payları dahil) tahsil etmektedir. 9 milyon kişinin tamamının asgari ücretli olarak çalıştığını varsayarsak devletin yıllık 53,5 milyar TL gelir kaybı bulunmaktadır. Buna göre 2015 yılı elde edilen vergi geliri 352,5 milyar TL olduğuna göre devletin vergi gelirinin % 15'i kadar kayıt dışı ekonomiden dolayı kaybı bulunmaktadır. Hatta yarı kayıtlı denilebilecek yani daha yüksek gelir elde etmesine karşın asgari ücretli gösterilen çalışanlar ile hiç prim ödemeyen ve asgari ücretin üzerinde gelir elde eden çalışanların da hesaplama dâhil edilmesiyle kaybın boyutları büyümektedir. Kaybın boyutlarını netleştirmek için 2015 yılı bütçesinde özel bütçeli kurumlara (yani üniversiteler ve diğer özel kuruluşlara) ayrılan payın tamamının 53 milyar olduğunu belirtmek yeterli olacaktır.

### 3.3. Sosyal Yapı

Kişilerde, yasal ya da değil, haksız ve kolay yoldan para kazandıklarında bunun hesabının sorulmayacağı düşüncesinin yerleşmesi, vergi bilincinin ve vergi ahlakının azalmasına yol açar. Bu durum, vergi yükünün adaletsiz dağılımına ve gelir dağılımının kötüleşmesine neden olmaktadır (Kızılot ve Çomaklı, 2004: 116). Ancak sorun yalnızca vergi gelirlerinin azalması değildir. Sosyal yaşamdaki enformel ilişkiler, başka alanlardaki yasal olmayan oluşumlara da ortam yaratmaktadır. Rüşvet, yolsuzluk ve ahlaki yozlaşma artmakta, organize suç örgütleri çoğalmaktadır.

#### 3.3.1. Kentleşme

Kentlerdeki hızlı nüfus artışına paralel gelişen çarpık kentleşme, toplumun bir kesiminin kayıt dışı kalmasına, kayıt dışı bir yaşamın ve çalışmanın inşasına, devletin bu ekonomik birim ve kesimlere istediği yönde müdahale edememesine ve hukukun yeterince işletilememesine neden olmuştur. Türkiye'de 1950'lerde ortaya çıkan kentlere göç ve gecekondulaşma, yüksek kalkınma hedefiyle bağlantılıdır. Gecekonuda oturup kira vermeyen ve aynı zamanda sigortasız çalışan ucuz işgücü, geç kalınmış sanayileşmeyi hızlandırabilecek bir etmen olarak görülmüştür. Çünkü sanayi yatırımlarında yurtdışından gelen teknolojinin maliyetinin ucuz emek ile dengelenmesi gerekmiştir. İşleri ve evleri kayıt dışı olan bu kesimin dolaylı vergiler dışında ödemek zorunda oldukları vergiler bulunmamaktadır. Devlet, bu kesimin konut ihtiyacını kendi karşılayamadığı için kamu arazilerinde gerçekleşen izinsiz yapılaşmaya da ses çıkarmamış gözükmektedir. Ayrıca siyasiler, bu kesimleri oy kaynağı olarak görmüş; gecekonduları yıkmak yerine tapu vermiş, altyapı ve ulaşım hizmetleri sağlamışlardır (Adaman ve Keyder, 2006: 19).

En son konut sayımı 2000 yılında gerçekleştirildiği için konut sayısının ne olduğu; bunların ne kadarının hasarlı ya da depreme dayanıklı, ne kadarının kaçak olduğu bugün tam olarak bilinmemektedir. Kayıtlı konutların da ne kadarının belirlenen mevzuata ve standartlara uygun yapıldığı, satışları sırasında gösterilen bedellerin doğruluğu ayrı bir tartışma konusudur. Ancak Türkiye'de Konut Sorunu ve Konut İhtiyacı Raporu'nda TÜİK verilerine göre Türkiye'de 15 milyon civarında konut stoku bulunmakta; bunların % 55'inin ruhsatsız ve kaçak olduğu belirtilmektedir (İMO, 2011: 6). Görüldüğü gibi kayıt dışı ekonomi, sadece kazanılan gelirin gizlenmesi ve vergisinin ödenmemesi ile sınırlı kalmamakta, hayatın her alanına yayılmaktadır.

#### 3.3.2. Hane İçi Üretim ve Kadın İşgücü

Kayıt dışı ekonomi kavramının, Birleşmiş Milletler tarafından ekonomik faaliyetlerin reel olarak milli gelir kayıtlarına yansıtılmayan bölümü olarak ele alındığı belirtilmişti. Burada anahtar sözcük, kayda geçirilmeyen faaliyetlerdir ve doğru milli geliri hesaplayabilmek için bu faaliyetlerin belirlenmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda kadınların enformel sektör çalışmaları dışında hane içi üretimlerinin boyutlarının belirlenmesi de gerekmektedir.

1980 sonrası dönemde Türkiye'de kadın ve çocuk emeğinin enformel üretim ve kayıt dışı alanı da kapsayan çalışma yaşantısındaki payı artmıştır (DPT, 2007: 33). Devlet açısından evden çalışan veya ev işlerinde çalışanları belirlemek ve vergilendirmek çok kolay değildir. Zira bu kişiler, gelir vergisi kapsamı dışında tutulmuştur. Gelir Vergisi Kanunu 23.maddesine göre "özel fertler tarafından evlerde, bahçelerde, apartmanlarda ve ticaret mahalli olmayan sair yerlerde orta hizmetçiliği, süt ninelik, dadılık, bahçıvanlık, kapıcılık gibi özel hizmetlerde çalıştırılanlara" ödenen ücretler gelir vergisinden istisna tutulmuştur. Ancak çalışma gün sayılarına göre iş kazası ve meslek hastalığı primi ödemeleri gerekebilmektedir. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununa 2014 yılında eklenen maddeye göre (Ek madde-9) "ev hizmetlerinde çalışanlar, çalıştıkları kişi yanında ay içinde çalışma saati süresine göre hesaplanan çalışma gün sayısı 10 gün ve daha fazla ise sigortalı sayılırlar". Bu kişilere hizmet akdi ile bir veya birden fazla işveren tarafından çalıştırılan sigortalılara ilişkin hükümlerin uygulanması ve işverenleri tarafından sigorta kurumuna bildirilmeleri gerekir.

Çalışma gün sayısı 10 günden az olanlar için ise, çalıştırıldıkları süreyle orantılı olarak çalıştıranlarca aynı kanunun 82.maddesine göre belirlenen prime esas günlük kazanç alt sınırının % 2'si oranında iş kazası ve meslek hastalığı sigortası primi ödenmesi gerekmektedir.

Kadın işgücü arzı analizi ile ilgili zaman tahsisi (time allocation) teorisine göre kadınlar, boş zaman, çalışma ve hane içi üretim arasında bir tercihte bulunur. Kadınların işgücü arzında bulunmaları, elde edecekleri ilave kazanç hane içi üretim kaybindan daha fazla olduğu sürece geçerli olmaktadır (Doğrul, 2008). Kayıt Dışı Ekonomi ÖİK Raporu'nda (DPT, 2001: 17) hane içi üretimin boyutlarının milli gelirin yaklaşık yarısını oluşturduğu; hane içinde üretilen mal ve hizmetlerin değerinin düşük gelirli hanelerde, hane gelirinin % 80'ine kadar vardığı belirtilmektedir. Fırsat maliyeti yaklaşımında evde gerçekleşen üretimin değeri, piyasa ücreti çerçevesinde değerlendirilir. Gündüz (2008: 61-62) çalışmasında Türkiye'de hane içi emeğin değerinin GSMH'ye oranının % 25 olduğunu saptamıştır. Bridgman vd. (2012: 24), hane içi üretimi de içerdiğinde milli gelirin 1965'de % 39, 2010'da % 25,7 daha fazla olacağı sonucuna ulaşmışlardır.

Kadınlar, hane içi üretimi büyük ölçüde üstlenmeye devam etmekle birlikte evden ya da kısmi zamanlı da olsa enformel çalışma yaşamına katılmaktadır. Çekirdek aile yapısının toplumda hâkim olmasıyla birlikte büyük ölçüde hane içinde görülen yaşlı ve çocuk bakımının kim tarafından yürütüleceği, devlet için ekstra bir külfet yaratıp yaratmayacağı, sağlıklı sosyal politikaların oluşturulması açısından gereklidir. Görüldüğü gibi kadınların iş yaşamına katılmalarıyla hane içi üretim alanında doğacak boşluğun tahmin edilmesi önemlidir.

### 3.4. Siyasi Yapı

Kayıt dışı ekonomi ile mücadele, seçmen talepleri ve uzun vadeli siyasi kararlılıkla bağlantılıdır. Ancak çeşitli faktörler, kayıt dışı ekonomi gibi Türkiye'nin en önemli sorunları arasında bulunan bir konunun siyasi gündemde kendine yeterince yer bulamamasında etkili olmuştur.

#### 3.4.1. Vergi Mükellefi Olmayan Seçmenler

Kızılot (2013), Eylül 2013 itibarıyla 19,9 milyon kayıtlı vergi mükellefi bulunduğunu; faiz geliri elde edenler gibi vergi kesintisi yapılan ancak beyanname vermedikleri için mükellef sayısı içinde gözükmeyen vergi mükelleflerinin de eklenmesiyle yaklaşık 25 milyon vergi mükellefi olduğunu belirtmektedir. Yüksek Seçim Kurulu'nun 30.03.2014 Mahalli İdareler Genel Seçimleri için açıkladığı seçmen sayısı 52.695.832'dir. Mükellef sayısı ile seçmen sayılarını karşılaştığımızda seçmenlerin yarısından fazlasının vergi mükellefi olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu alanda genellikle gelir vergisi mükellef sayılarıyla seçmen sayıları arasında bir karşılaştırma yapıldığı görülmektedir. Bu karşılaştırma, çoğu gelişmiş ülke için anlamlı sonuçlar vermesine karşın ülkemizde geçerli değildir. Çünkü ülkemizdeki gelir vergisi mükellef sayısı olması gerekenden çok azdır. Örneğin OECD ülkeleri için nüfus, işgücü, kişisel gelir vergisi mükellefi kişi sayıları karşılaştırıldığında Türkiye'dekinden çok farklı sonuçlar çıkmaktadır. Finlandiya'da kişisel gelir vergisi mükellefinin nüfusa oranı % 98,8, kişisel gelir vergisi mükellefinin işgücüne oranı % 198,3'tür. Türkiye'de bu oranlar sırasıyla % 2,3 ve % 6,2'dir. Yani nüfusun sadece % 2,3'ü gelir vergisi mükellefidir ve çalışan işgücü içinde 100 kişiden 6,2'si gelir vergisi mükellefidir. Seçmenin nüfusa oranı açısından OECD ortalaması % 0,72'dir. Türkiye % 0,69 ile bu ortalamaya yakındır ancak kişisel gelir vergisi mükellefinin seçmene oranına bakıldığında tablo değişmektedir. OECD ortalamasına bakıldığında her 100 seçmenin 74'ü kişisel gelir vergisi mükellefiyken Türkiye'de 100 kişiden sadece 3'ü kişisel gelir vergisi mükellefidir (OECD, 2013).

Diğer ülkelere göre bu az sayıdaki gelir vergisi mükellefinin içinde Türkiye'de vergi gelirlerinin önemli bir kısmı ücret gelirinden elde edilmektedir. Örneğin 2014 yılında 73,9 milyar TL gelir vergisi tahsilâtı yapılmış, bunun % 93'ünü oluşturan 68,8 milyar TL'sini gelir

vergisi tevkifatı oluşturmuştur. Stopaj yoluyla kesilmediği sürece gelir vergisi tahsil edilemediği ortadadır. Bu şekilde kaynak kesilerek ödenen vergi, toplam vergi gelirlerinin % 19'unu oluşturmaktadır. Gelir vergisinin unsurlarını düşündüğümüzde, kişi ücret geliri elde ediyor ve kayıt dışı çalışmıyorsa stopaj yoluyla vergisi her ay düzenli kesilmekte; yine banka vadeli hesabından elde ettiği faiz gelirinden % 15 gelir vergisi kesintisi otomatik yapılmaktadır. Ancak zirai ya da ticari kazanç elde edenler, gayrimenkullerinden kira geliri elde edenler gelir vergisini beyan usulüyle ödemektedirler. 73,9 milyarlık gelir vergisi ödemesinin 68,8 milyarının ilk örnek verdiğimiz grup tarafından ödeniyor olması ya elde edilen zirai ve ticari kazancın çok az olduğunu ya da beyan edilmeyen gelirlerin ne denli büyük olduğunu gösterir.

Kaynakta kesilen gelir vergisi dolaylı vergiler gibi bir etki yaratır. Çalışanla değil de işyeri ile ilgili bir durummuş gibi bir algı oluşturması nedeniyle vergi bilincini güçlendirmeye katkı sağlamaz. Beyan usulüyle ödenen vergi gelirleri de rakamsal olarak ortada olduğuna göre vergi bilinci ve ahlakının gelişmemiş olduğu söylenebilir. Vergi ödemediği halde kamu hizmetlerinin belirlenmesinde söz sahibi olan ve bu hizmetlerden yararlanan büyük bir kesimin (free rider) varlığı ortadadır. Bu kişilerin bir kısmı, gerçekten ödeme gücü olmayan kişiler ile ödeme gücü olduğu halde vergi ödemeyenlerden oluşmaktadır. Her durumda mali külfete katlanmayan bu kişilerin vergilerin hangi oranda alınacağı, nereye ve nasıl harcanacağı ya da kayıt dışı faaliyetlerle ilgili fazlaca duyarlı olmaları beklenemez. Seçimlerde oy kullanmak elbette anayasal bir haktır ancak mükellef olmayanların çoğunlukta olduğu bir seçmen kitlesinden oluşan bu mali yapının devam ettirilmesi de mümkün değildir.

Sağbaş ve Saruç'un (2003, Ulusoy, 2008) çalışmaları, seçmenlerin siyasi parti tercihlerinde vergi politikalarının etkili olmadığını göstermektedir. Ankete katılanların % 48'i oy verdiği partinin vergileri artıracığını söylese bile yine aynı partiye oy vereceklerini ifade etmişlerdir. Soru tersten sorulduğunda da sevmediğim bir parti vergileri azaltacağını söylese yine o partiye oy vermem diyenlerin oranı ise % 58 olarak saptanmıştır (Ulusoy, 2008). Normalde seçmenlerin vergi oranlarının düşürülmesi en azından arttırılmaması yönünde bir baskı oluşturması beklenmeliyken dolaylı vergilerin bir kısmı vergi değil de fiyat olarak algılandığı diğer bir kısmı ise sistemin olağan yapısal bir özelliği olarak kabul edildiği için büyük toplumsal tepkiler ortaya çıkmamaktadır. Başka şekilde ifade edecek olursak vergilerin düşük ya da yüksek olması siyasi kararları birinci derecede etkilemiyor gözükmektedir. Siyasi baskı grubu oluşturmak yerine bir şekilde ödeyeceği vergilerden kurtulmanın yollarını keşfetmiş bir ülkede siyasilerden beklenen, bu duruma fazla müdahale etmemesi olabilir.

Kişiler, kayıt dışı alanlarla mücadele edilmediğinde değil, müdahale edildiğinde daha fazla rahatsız olmaktadır. Örneğin kaçak elektrik kullanımı nedeniyle elektriği kesilen kullanıcılar, dağıtım şirketini protesto etmiş hatta taşlamışlardır. Elektrik faturalarına kaçak kullanım bedelinin yansıtılması uygulaması, kayıt dışı her işlemin bedelinin kayıtlı kişilerce üstlenildiğinin bir göstergesidir.

### 3.4.2. Temsil Edilmeyen Mükellefler

Seçimler, bütçeyi yapacak hükümetlerin yani ne kadar vergi toplanacağı ve hangi harcamaların yapılacağına karar verilmesinde işlev sahibidir. Tercihlerde etkili olacak seçmenlerin katlandıkları mali yüklerle orantılı olarak söz hakkına sahip olunması gerektiği düşünülebilir. Bu nedenle illerde tahsil ya da tahakkuk eden vergilerle bu illerin Meclisteki temsil durumuna bakabiliriz.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 2015 verilerine göre genel bütçe vergi gelirleri bakımından toplam brüt vergi tahsilâtı içindeki payı en yüksek olan dört il, Ankara, İstanbul, İzmir ve Kocaeli'dir. Tahakkuk eden vergi ile ödenen vergi oranının Türkiye genelinde ortalama % 85 ve bu dört il için ortalama % 87 olduğu görülmektedir. Kısaca tahakkuk eden her 100 liralık verginin 15 lirasının çeşitli sebeplerle ödenmediği not edilmelidir. Diğer önemli bulgu,

İstanbul'un tüm vergi tahsilâtının % 46'sını tek başına karşılamakta olduğudur. Diğer üç ili de eklediğimizde bu dört il toplam vergilerin % 77'sini ödemektedir.

2839 sayılı Milletvekili Seçimi Kanunu'nun 4'üncü maddesine göre, milletvekillerinin seçim çevrelerine dağılımı yapılırken 550 olan toplam milletvekili sayısından önce her bir ile bir milletvekili tahsis edilir. Son genel nüfus sayımı ile belli olan Türkiye nüfusu kalan milletvekili sayısı olan 469'a bölünmek suretiyle bir sayı elde edilir. İl nüfusunun bu sayıya bölünmesi ile her ilin ayrıca çıkaracağı milletvekili sayısı tespit olunur. YSK'nın kullandığı hesaplama yöntemi birçok açıdan eleştirilebilir. Örneğin mevcut sistemle nüfusu az olan illerdeki bir oy, İstanbul gibi nüfusu fazla olan illerdeki neredeyse üç-dört hatta daha fazla oya eşit olmaktadır. Örneğin 2015 için Ardahan'ın nüfusu 36.601 kişi ve 2 milletvekili çıkarmaktadır. İstanbul'un nüfusu 14.377.018 kişi ve 88 milletvekili çıkarmaktadır. İstanbul'da milletvekili başına düşen nüfus, Ardahan'ın 8,9 katıdır. Daha da açmak gerekirse Ardahan'da 18.300 kişi 1 milletvekili tarafından temsil edilirken; İstanbul'da 1 milletvekili 163.375 kişiyi temsil etmektedir.

Milletvekili sayılarını, illerin nüfusuna birebir oranlamak mümkün olmayabilir ancak hem nüfus yoğunluğu hem ödenen vergiler açısından adil bir dağılım olmadığı gözükmektedir. Tahakkuk eden vergilerin dörtte üçünden fazlasını ödeyen dört il, TBMM'de % 28,5 oranında temsil edilmektedir. Bu durum, vergileri ödeyenler ile kararları verenlerin aynı olmadığını ve kayıt dışı ekonomiye gösterilen toleransın sebebini az çok ortaya koymaktadır.

Vergiler, ödeme gücü ilkesine göre yürürlüğe konulur ve tahsil edilir. Var olan bölgelerarası gelişmişlik farkları nedeniyle milletvekili sayılarını tamamen vergilere endekslemek elbette doğru bir yaklaşım değildir. Burada ulaşılmak istenen, vergi ödeme gücü olmayan kişilerin siyasi temsil haklarının da olmaması gerektiği değildir. Ancak nüfus kriterinin dışında seçmen ve mükellef sayısı, ödenen vergi miktarı gibi ölçütlerin de kullanılması daha bilinçli bir siyasi yapının oluşmasına yardım edebilir.

Vergilerinin nerelerden alındığı ve nerelere harcandığı ile ilgili fikri olan seçmenlerin çoğunlukta olması siyasi ve ekonomik istikrar açısından kayıt dışı ekonominin küçülmesi sonucunu yaratacaktır. Devletin hükmedemediği büyük bir kayıt dışı alanın varlığı, istenen devlet politikalarının uygulanamaması ve ekonomik veya siyasi bir istikrarsızlık anında müdahale imkânlarının sınırlılığı nedeniyle sorunların daha da büyümesi anlamına gelir.

#### 4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Mali alan, kayıt dışı ekonomiden en çok etkilenen alanların başında gelmektedir. Özellikle vergi sisteminden kaynaklanan sorunlar, kayıt dışı ekonomiyi bir anlamda meşrulaştırmaktadır. Ancak toplanamayan vergiler, vergi yükünün toplamda oransal olarak düşmesine, kayıtlı sektörlerin vergi yükünün artmasına neden olurken; kamu harcama düzeyinin de eksik kalmasına sebep olmaktadır. Yatırım, eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik gibi alanlara bütçeden daha fazla pay ayrılmasını engellemektedir.

Türkiye'de kayıt dışı ekonominin önemli bir sorun haline gelmesinin nedenlerinden biri, kayıt dışı ekonominin lehine olan görüşlerden kaynaklanmaktadır. Özellikle işsizlik ve istihdam yapısındaki düşük verimlilik, düşük ihracat rakamları ve yüksek büyüme hedefleri gibi nedenlerle kamusal müdahalelerin sınırlılığı, kayıt dışılığı yapısal ve vazgeçilemez bir unsura dönüştürmektedir. Ancak kayıt dışı ekonominin uzun vadede yaratacağı toplumsal ve ekonomik maliyetler, toplam faydasından büyük olacaktır.

Kayıt dışı ekonominin varlığını sürdürmesindeki önemli etkenlerden biri de siyasi tepkinin yetersizliğidir. Vergi mükellefi olmayan seçmenlerin oransal olarak yüksek olması bu tepkisizliğin nedenlerinden biri olabilir. Nüfus ve mükelleflerin illere göre dağılımıyla temsil edilme oranlarında da ciddi orantısızlık bulunmaktadır. Bu alanların daha fazla incelenmesi

gerekmekle birlikte; verdiği oyun ve ödediği verginin hesabını soracak bir seçmen ve mükellef varlığına ihtiyaç duyulduğunu belirtmek mümkündür.

Kayıt dışı diğer alanlardan beslenen ancak daha çok polisiye tedbirlerle ilgili olan yasadışı alanlar, çalışmanın konusu dışında tutulmuştur. Ancak hemen belirtmek gerekir ki coğrafi konumunun da etkisiyle uyuşturucu trafiğinin bir parçası olan, terörist faaliyetlerin etkin olduğu Türkiye'de kayıt dışı ekonomi ile öncelikli mücadele, bunun gibi yasadışı alanların küçültülmesiyle ilgili olmalıdır. Kayıt dışı ekonomi ile mücadeledeki bir sonraki adım, vergi oranlarının yeniden düzenlenmesini de içeren vergi reformlarının yapılmasıdır. Özellikle kayıt dışılığın yüksek olduğu tarım ve hizmet gibi sektörlerle yoğunlaşılması gerekmektedir. Ancak akademik çalışmalar dışında kayıt dışı ekonominin boyutlarını ve bileşenlerini gösteren ayrıntılı ve resmi bir veri üretilmemektedir. Aslında kayıt dışı ekonominin doğru tahmin edilmesi, ekonominin gerçek büyüklüğünü hesaplayabilmek ve gerekiyorsa önlem alabilmek için gereklidir. Örneğin yasa dışı faaliyetlerin tespiti, vergi geliri elde etme amaçlı değil bu faaliyetleri önleme amaçlıdır. Yine temizlik, bakıcılık gibi işlerle uğraşanlardan zaten gelir vergisi alınmamaktadır. Ancak çalışma yaşamına katılmalarının sonuçları ile ilgili politikalar üretilmesi için bu kişilerin bilinmesi gerekmektedir. Kaçak konutların tespiti, gelir kayıpları kadar olası bir depremde oluşacak riskin belirlenmesi açısından da önemlidir.

Sonuç olarak, kayıt dışı ekonomi, haksız kazanç yaratmakta, sosyal ve ahlaki normlar ile siyasi ve ekonomik işleyişi olumsuz etkilemektedir. Ekonomik ve toplumsal düzenin belirli parçalarının devlet denetiminden çıkması, diğer parçaları da bozmakta ve kendini besleyen bir yapı oluşturmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Adaman, F. ve Keyder, Ç. (2006). *Türkiye'de büyükşehirlerin varoşlarında yoksulluk ve sosyal dışlanma*, Avrupa Komisyonu Sosyal Dışlanma ile Mücadelede Mahalli Topluluk Eylem Programı 2002-2006 [Çevrim-içi: [http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_inclusion/docs/2006/study\\_turkey\\_tr.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2006/study_turkey_tr.pdf)], Erişim Tarihi: 01.09.2015.
- Akalın, G. ve Kesikoğlu, F. (2007). Türkiye'de kayıt dışı ekonomi ve büyüme ilişkisi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5), 71-87.
- Aktan, C.C. ve Savaşan, F. (2009). *Kayıt dışı ekonomi ve etik*. Yolsuzluğun Önlenmesi İçin Etik Projesi Akademik Araştırma Çalışması.
- Aktürk, E. (2005). Türkiye'de kayıt dışı ekonomi: sebepleri ve çözüm önerileri. *Ekev Akademi Dergisi*, Yıl:9, Sayı:23, 285-300.
- Bajada C. ve Schneider, F. (2005). *Size, causes and consequences of the underground economy: an international perspective*. Ashgate Publishing.
- Bağırzade, E. (2012). Kayıt dışı ekonomi kavramına ortak yaklaşım sorunu: makroiktisat kapsamlı kavramsal analiz. *Sosyoekonomi*, 2012-2.
- Bağırzade, E.R. (2015). Kayıt dışı sektörün ekonomideki rolü tartışmaları üzerine: bir literatür taraması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Yıl:7 Sayı:14, K1ş, 39-54.
- Bridgman, B. vd. (2012). *Accounting for household production in the national accounts, 1965–2010*. [Available online at: [https://www.bea.gov/scb/pdf/2012/05%20May/0512\\_household.pdf](https://www.bea.gov/scb/pdf/2012/05%20May/0512_household.pdf)], Retrieved on 10.09.2015.
- Benlikol, S. ve Akgür, M. (2002). *Avrupa Birliği'nde kayıt dışı faaliyetlerin kontrolü ve denetimi*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2002-14.
- Cingano, F. (2014). Trends in income inequality and its impact on economic growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No.163, OECD Publishing. [Available online at: <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwv6j-en>], Retrieved on 03.09.2015.
- Çetintaş, H. ve Vergil, H. (2003). Türkiye'de kayıt dışı ekonominin tahmini. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(1), 15-30.
- ÇSGB, *Asgari Ücretin Net Hesabı ve İşverene Maliyeti*, [Çevrim-içi: <http://www.cs.gb.gov.tr/cs.gbPortal/cgm.portal?page=asgari>], Erişim Tarihi: 03.09.2015.



- Demir, İ. C. ve Küçükilhan M. (2013). Vergi mükelleflerinin kayıt dışı ekonomi algısı: Türkiye üzerine ampirik bir çalışma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt:9, Yıl:9, Sayı:1, 31-48.
- Doğrul, G. (2008). 2001 krizi sonrasında Türkiye’de kentsel alanlarda kadınların işgücüne katılımının belirleyicileri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 22 Aralık.
- DPT (2001), *Kayıt Dışı Ekonomi ÖİK*, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara.
- DPT (2007), *Gelir Dağılımı ve Yoksullukla Mücadele ÖİK 2007-2013*, Ankara.
- DPT (2014), *Vergi Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Onuncu Kalkınma Planı, Ankara.
- Eurostat (2014). Taxation trends in the European Union, [Available online at: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2014/pr\\_92-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/pr_92-2014_en.pdf)], Retrieved on 03.09.2015.
- Eurostat (2015). Total general government expenditure by function 2014, [Available online at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total\\_general\\_government\\_expenditure\\_by\\_function,\\_2014\\_\(%25\\_of\\_GDP\\_%25\\_of\\_total\\_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_general_government_expenditure_by_function,_2014_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png) ], Retrieved on 23.06.2016.
- Elgin, C. (2010). *Political turnover, taxes and the shadow economy*, [Available online at: [http://www.econ.boun.edu.tr/public\\_html/RePEc/pdf/201008.pdf](http://www.econ.boun.edu.tr/public_html/RePEc/pdf/201008.pdf)], Retrieved on 10.09.2015.
- Elgin, C. (2012). Vergiler ve kayıt dışı ekonomi: bir değerlendirme ve Türkiye örneği. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 39(2), 237-258.
- Erkuş, H. ve Karagöz K. (2009). Türkiye’de kayıt dışı ekonomi ve vergi kaybının tahmini. *Maliye Dergisi*, Sayı 156, Ocak-Haziran, 126-140.
- Gelir İdaresi Başkanlığı, *İller İtibariyle Genel Bütçe Vergi Gelirleri* [Çevrim-içi: [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/V1/GBG/Tablo\\_56.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/V1/GBG/Tablo_56.xls.htm)], Erişim Tarihi: 10.09.2015.
- Gündüz, U. (2008). *The value of household production and its interactions with the market sector: the case of Turkey*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi: ITU, İstanbul.
- İMO (2011). *Türkiye’de konut sorunu ve konut ihtiyacı raporu*, [Çevrim-içi: [http://www.imo.org.tr/resimler/dosya\\_ekler/9ca6617c167713d\\_ek.pdf](http://www.imo.org.tr/resimler/dosya_ekler/9ca6617c167713d_ek.pdf)], Erişim Tarihi: 01.10.2015.
- Kalça, A. (1996). *Kayıt dışı ekonominin bazı makro ekonomik değişkenler ve crowding out üzerindeki etkileri*, Yayınlanmamış doktora tezi. Karadeniz Teknik Üniversitesi: Trabzon.
- Kalça, A. ve Ekinci, A. (2008). Kayıt dışı ekonomi ve iktisadi dalgalanmalar ilişkisi: Türkiye (1968-2005). *ÇÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 211-228.
- Karatay, Ö. (2009). *Kayıt dışı ekonominin ülke ekonomisine etkileri ve toplumsal maliyeti*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Cumhuriyet Üniversitesi, Adana.
- Kızılot, Ş. (2013). Neden 50 milyonluk seçmene karşı 1,7 milyon vergi mükellefi var? *Hürriyet Gazetesi*, 28 Ekim.
- Kızılot, Ş. ve Çomaklı, E.Ş. (2004). Vergi kayıp ve kaçakları ve kayıt dışı ekonomi ilişkisi ve boyutlarının mevzuat açısından değerlendirilmesi. *19.Maliye Sempozyumu*. 10-14 Mayıs Antalya.
- Muhasebat Genel Müdürlüğü, *Bütçe Gelir Tabloları*, [Çevrim-içi: [https://www.muhasabat.gov.tr/mgmportal/faces/khbDetay\\_veni?birimDizini=Genel+B%C3%BCt%C3%A7e+%C4%B0statistikleri&\\_afLoop=2761510773636400&tur=B%C3%BCt%C3%A7e+%C4%B0statistikleri&donusSayfa=inde x&\\_afWindowMode=0&\\_adf.ctrl-state=53azkk6rl\\_99](https://www.muhasabat.gov.tr/mgmportal/faces/khbDetay_veni?birimDizini=Genel+B%C3%BCt%C3%A7e+%C4%B0statistikleri&_afLoop=2761510773636400&tur=B%C3%BCt%C3%A7e+%C4%B0statistikleri&donusSayfa=inde x&_afWindowMode=0&_adf.ctrl-state=53azkk6rl_99)], Erişim Tarihi: 06.09.2015.
- OECD (2002). *Measuring the non-observed economy: a handbook*, OECD Publications.
- OECD (2013). *Vergi idaresi 2013: OECD ve diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ait karşılaştırmalı bilgiler*. OECD Yayınları.
- OECD (2015). *Revenue statistics 2015*, [Çevrim-içi: <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/table-2-total-tax-revenue--gdp-1965-2013.htm>], Erişim Tarihi: 20.06.2016.
- Oral, B.G., Fazlılar, T.A. ve Koç, Ö.E. (2015). Kayıt dışı ekonomiyi önlemeye yönelik bir öneri: vergi denetim üst kurulu. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Y.2015, C.20, S.2, s.119-149.
- Önder, İ. (2001). Kayıt dışı ekonomi ve vergileme. *İÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001), 241-254.

- Öztürk, İ. ve Ozansoy, A. (2011). Ücret gelirleri üzerindeki vergi yükünün analizi. *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık, 161, 197-214.
- Sağbaşı, İ. ve Saruç, N.T. (2003). Vergi politikalarının seçmenlerin parti tercihi üzerindeki etkisi. *Vergi Sorunları Dergisi*.
- Schaltegger, C.A. (2011). *Handbook on the shadow economy*, (Eds.). Schneider, F. Edward Elgar Publishing Limited.
- Schneider, F. (2012). *The shadow economy and work in the shadow: what do we (not) know?* IZA Discussion Paper Series No. 6423.
- Schneider, F. (2012). Size and development of the shadow economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2015: Different Developments. [Available online at: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>], Retrieved on 01.07.2016.
- TÜİK (2013). *Eğitim durumuna göre işgücü durumu*. [Çevrim-içi: [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1007](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007)], Erişim Tarihi: 20.09.2015.
- TÜİK (2015). *Mayıs işgücü istatistikleri*. [Çevrim-içi: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18640>], Erişim Tarihi: 20.09.2015.
- Ulusoy, A. (2008). Seçmen tercihleri ve mali bağlantı. *Kent Akademisi*. [Çevrim-içi: <http://www.kentakademisi.com/secmen-tercihleri-ve-mali-baglanti/186/>], Erişim Tarihi: 12.10.2015.
- Us, V. (2004). *Kayıt dışı ekonomi tahmini yöntem önerisi: Türkiye örneği*. Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2004/17.
- Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı. *2014 Faaliyet Raporu*. [Çevrim-içi: [http://www.vdk.gov.tr/File/?path=ROOT%2fDocuments%2fDosya%2fVDK+2014+Y%C4%B1%C4%B1+Faaliyet+Raporu\\_1102.pdf](http://www.vdk.gov.tr/File/?path=ROOT%2fDocuments%2fDosya%2fVDK+2014+Y%C4%B1%C4%B1+Faaliyet+Raporu_1102.pdf)], Erişim Tarihi: 10.09.2015.
- Yılmaz, G.A. (2006). *Kayıt dışı ekonomi ve çözüm yolları*. İstanbul: İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası.
- Yurdakul, F. (2008). Türkiye'de kayıt dışı ekonomi: bir model denemesi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63-4, 205-221.



## Yoksulluk—Çevre Tezi: Brundtland Yanlış mıydı?<sup>1</sup>

Çeviren: Murat ARTUÇ\*

### The Poverty—Environment Thesis: Was Brundtland Wrong?

Arild ANGELSEN\*\*

Forum for Development Studies

Vol. 24, Iss. 1, 1997

<http://www.tandfonline.com/toc/sfds20/24/1>

Copyright © Norwegian Institute of International Affairs, reprinted by permission of Taylor & Francis Ltd, <http://www.tandfonline.com> on behalf of Norwegian Institute of International Affairs.

## 1. YOKSULLUK-ÇEVRE HİPOTEZİ

Dünyanın pek çok bölgesi kısır bir girdaba yakalanmış durumda: yoksul insanlar gün be gün hayatta kalmak için çevresel kaynakları aşırı kullanmaya zorlanıyor ve çevresel yoksullaşma onları daha da yoksullaştırıyor. Bu da hayatta kalmalarını daha da zor ve belirsiz kılıyor (WCED, 1987:27).

Yaklaşık olarak son on yılda, **yoksulluk-çevre hipotezi** uluslararası kalkınma ajanslarının ve siyasa yapıcılarının başlıca ilgi konusu haline geldi. Buna göre çevresel bozulma ve yoksulluk birbirini güçlendirmektedir ve yoksullar çevresel yıkımın hem failleri hem de mağdurlarıdır. Bu durum, Brundtland Komisyonu (WCED, 1987) raporunun başlıca ilkelerinden biri olduğu gibi; Dünya Bankası'nın Çevre ve Kalkınma Ana Raporu (Dünya Bankası, 1992) ve Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nda (1995) da yoksulluk ve çevre ile ilgili olarak yer almaktadır. “*Ana akım sürdürülebilir kalkınma düşüncesinin temel prensibi; yoksulluk ve çevresel bozulma ile ilgili çift yönlü bir bağ olduğudur.*” (Lele, 1991: 613).

Yoksulluk-çevre hipotezi hâkim olan kalkınma paradigmasının bir parçasıdır. 1970'lerin tartışması, “Büyümenin Sınırları” tezinden önemli ölçüde etkilenmişse de, yoksulluk-çevre hipotezi ekonomik büyümenin yoksulluk-çevre girdabının kırılması için gerekli olduğunu öne sürmektedir. Dünya Bankasının (1992) ve diğerlerinin sloganı “kazan-kazan”dır. Buna göre ekonomik büyümeyi sağlayacak siyasalar çevreye de faydalı olacaktır. Çünkü biraz da ekonomik büyümeden yoksulluğu azaltması ve bunun sonucunda da çevrenin korunmasını güçlendirmesi de beklenmektedir.

Yoksulluk-çevre bağlantısı üzerine yoğunlaşma iki farklı kampta ortaya çıktı. Yoksulluk çalışmalarıyla uğraşanlar çevrenin durumunun yoksulluğun büyüklüğünü belirlemedeki önemini gittikçe daha çok anladılar. Diğer ekonomik grupların ötesinde, yoksullar doğal kaynakların kullanılmasıyla elde edilen gelire daha fazla bağımlıydı. Bu gerçeğe rağmen, “*Yoksul ülkelerdeki*

\* Arş. Gör., Adnan Menderes Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü.

\*\* Prof. Dr., Norwegian University of Life Sciences, School of Economics and Business.

<sup>1</sup>Teşekkür notu: Bu makalenin erken bir versiyonu, 12-13 Haziran 1997 tarihinde Norveç Kalkınma Araştırmaları Birliği'nin yıllık konferansında sunulmuştur. David Kaimowitz, Arne Knudsen, Ottar Maestad ve Ussif Rashid Sumaila'ya bu makalenin taslak halindeki kısımlarına yorumlarıyla katkı sağladıkları için teşekkür ederim.

yoksulluğun araştırılması için kırk yıldır süregelen bir tane ortak özellik varsa; o da doğal kaynak konusunun ihmal edilmesiydi.” (Dasgupta ve Mäler, 1995: 23-73).

Çevreciler cephesinde ise yoksulluğun kaynakların bozulmasındaki rolü önemli bir ilgi alanı oldu. Bu yüzden çevreyle ilgilenen STK’lar daha önce sadece koruma projeleriyle ilgilenirken, giderek daha fazla bütünleşik kırsal kalkınma programlarına katılmaya başladılar. Genel olarak böyle programlar, hem doğal habitatı korumak ve hem de çevresel kaynaklara bağlılığı ve çevre üzerindeki baskıyı azaltmak için yerel topluluklara alternatif gelir olanakları sağlamaya çalışır. Böyle programlardan elde edilen deneyimler farklı farklıdır. Örneğin “tampon bölge kalkınması” açıkça cazip bir fikirdir. “Uygulamada ise tampon bölge kalkınma faaliyetleri; sürdürülebilir meslek alternatiflerinden ziyade, parkların ve koruma alanlarının kurulması ve genişlemesine karşı çıkan yerel muhalefeti azaltmak için tasarlanmış gibi gözükmektedir.” (Ghimire, 1994: 225, Tayland ve Madagaskar örnek olayları üzerine).

Yoksulluğun azaltılması ve çevrenin korunması iki ana küresel uğraşmayı temsil etmektedir. Mesele bağlantılı olup olmadıkları değil, nasıl bağlantılı olduklarıdır. Yoksulların, doğal çevre tarafından sunulan kaynaklara aşırı bağımlılık nedeniyle çevresel yıkımın sık sık kurbanı oldukları tartışma götürmez bir gerçekse de; bunun karşılığı olan bağlantı çok daha belirsiz ve tartışmaya açıktır. Bazı durumlarda kısa vadede hayatta kalma gereksinimleri, uzun vadeli çevresel etkileri hesaba katmaya çok az imkân verir. Gerçekten “Çevreyi düşünmek kahvaltıdan sonra başlar.” ve yemek yoksa ya da yetersizse çevre çok az dikkate alınabilir.

Fakat insan böyle basite indirgenmiş açıklamaların ötesine geçmelidir. Öncelikle düşük gelirin çevresel yıkıma sebep olup olmadığını sorgulamak gerekir. Bunun yanında yüksek gelirin (ekonomik büyümenin) problemi azaltıp azaltmadığını sormak gereklidir. İkinci olarak yoksulluk yüzünden oluşan bozulmanın nispi önemi de sorgulanabilir. Örneğin yoksullar yerine güçlü (zengin) kesimlerin ve yanlış düşünülmüş devlet politikalarının istismarından doğan bozulmaya mı odaklanmalıdır? Üçüncü olarak yoksulluk ve çevresel aksaklıkların birlikte var olması, aynı sürecin sonucu oldukları ve köklerinin benzer sebeplerde yattığı şeklinde de anlaşılabilir. Bu bağlantıda anahtar bir kelime çevresel yetkiler ya da kaynak haklarıdır. Doğal kaynaklara sahip olma hakkının bulunmaması ya da güvence altında olmaması yoksulluğa neden olurken aynı anda makul bir kaynak yönetimi için istekliliğin de çok az olmasına yol açar.

Yine teze karşı olan ve birçok yönden farklı bir araştırma paradigmasını temsil eden bir argüman, “yerli halk” ve tarımsal ekoloji yazınında bulunmaktadır. Kaynak tüketimini en düşük seviyede gerçekleştiren insanlar tarafından yapılan geleneksel tarım; çokça farklılaşmıştır ve bu yüzden doğal ekosistemlerle daha uyumludur. İnsanlar doğayla birebir temas içinde yaşar ve bu da çevresel dengeyi vurgulayan kozmolojiler yaratır. Farklı bir açıklama yapmak gerekirse, çiftçiler riskten kaçınmak ve piyasa ile bütünleşik olmadıkları (sadece kendi tüketimi için ürettikleri) için ürün çeşitliliğine başvurur. Yüksek gelir çoğunlukla geleneksel uygulamaların kırılması anlamına gelecek ve çevresel bozulmaya yol açacaktır. Bu makalede bu argümana fazla değinmeyeceğim çünkü kısmen inanıyorum ki; yoksulluk-çevre tezi farklı bir paradigmaya başvurmadan daha doğrudan sorgulanabilir.

Bu makalenin alt başlığı: “Brundtland (Raporu) yanlış mıydı?”dır. Eleştirmeye başlamadan önce belirtmem gerekir ki rapor farklı düşünceler içermektedir ve içinde (“sürdürülebilir kalkınmanın” altı değişik tarifi de dâhil olmak üzere) pek çok görüşü barındırmaktadır. Gerçekten, bu makalede ortaya konan pek çok fikri raporda örtülü ya da açık bulmak mümkündür. Bununla birlikte, raporun önemli bir mesajının ya da tek önemli mesajının yoksulluk ve çevresel bozulma ilişkisi kurmak olduğunu söylemek de doğru olacaktır.

Bu makale yoksulluk-çevresel bozulma tartışmasında yer alan temel sorunları kısaca özetlemeye çalışmaktadır. Makalenin yapısı şöyledir: Bölüm 2, kaynak bağımlı kırsal toplumun kaynak kullanımını tartışması için basit bir kavramsal çerçeve sunmaktadır. Faaliyette olması

muhtemel üç kısır döngüden söz edeceğiz: kaynak bozulması, yetki bozulması ve nüfus büyümesi. Bölüm 3, bu çerçevede yoksulluk ve çevresel bozulmanın bir arada var olmasının nasıl açıklanabileceğini tartışmaktadır. Bölüm 4, yüksek gelir ve özellikle kirlilikle ilgili olmak üzere çevresel sorunlar arasındaki bağ konusunda makro düzeyde bazı kanıtlar sunmaktadır. Bölüm 5 ise özetlemekte ve sonuçlar çıkarmaktadır.

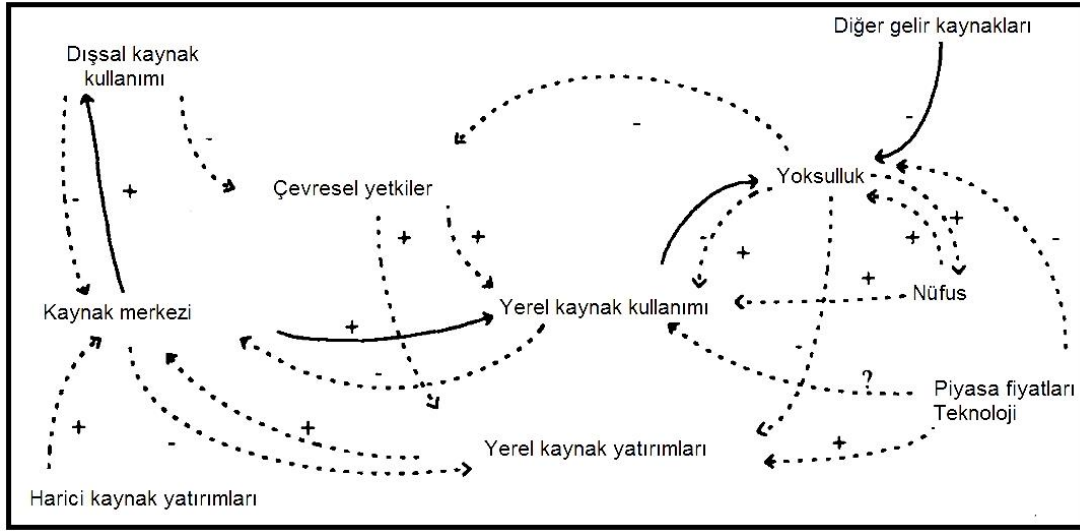
## **2. NEDENSEL BAĞLANTI: TEORİK BİR ÇERÇEVE**

Değişkenlerini tutarlı bir biçimde birbirine bağlayan çok az teorik çalışma olmasına rağmen, yoksullukla çevre arasındaki bağa dair hızlıca büyüyen bir literatür bulunmaktadır. Leach ve Mearns (1992) ile Reardon ve Vosti (1995) epeyce geniş kavramsal çerçevelerin iki örneğini oluşturmaktadır. Bu yazarlar, özellikle yerel düzeyde, kaynak kullanımının çevresel faktörler (Reardon ve Vosti) ya da yapısal süreçlerce (Leach ve Mearns) nasıl etkilendiği üzerine odaklanmaktadır. Böyle geniş çerçevelerin aksine, formel ekonomik modeller genel olarak yoksulluk tarafından tetiklenen yüksek indirim oranları ya da kısa süreli zaman ufku ile çevresel kaynakların aşırı kullanılması arasındaki tek yanlı ilişki üzerine yoğunlaşmaktadır. Ayrıca muhtemelen bozulmakta olan kaynak merkezinin gelecekte yol açacağı gelir düşüklüğü konusunda bir geri bildirim üzerinde de durmaktadırlar.

Bu makalede öne sürülen ve sistemler analizinden ilham alan çerçeve bir orta nokta sağlamakta; ekonomik modellerde normalde bulunmayan faktörleri içermekte ve aynı zamanda değişkenler arasında geniş çerçevelere göre çok daha belirgin ilişkiler önermektedir. Elbette genel olan ve belirgin olan arasında bir değiş tokuş bulunmaktadır. Biz, ekonomik basit modellerin tek yönlü ilişkileriyle yukarıda bahsedilen yazarların çok geniş çerçeveleri arasında bir köprüye ihtiyaç olduğuna inanıyoruz.

Şekil 1.'de çizilen çerçeve; yoksul, kaynak bağımlı ve tarımsal bazlı bir kırsal toplum referans noktası alınarak oluşturulmuştur. Bu çerçeve orman ve toprak gibi doğal kaynakların bozulmasının tartışılmasında kullanışlı olabilir. Kaynak merkezinden başlamak üzere, kaynak stokunun gelişmesi dört faktör tarafından belirlenmektedir. Bunlar; yerli ya da yabancı kullanıcılar tarafından yapılan kaynak kullanımı (çıkartım) ve kaynak yatırımlarıdır. Yoksulluğun seviyesi –ki bu çerçevede gelirin tersidir, nüfus, teknoloji ve piyasa fiyatları ile doğal kaynakların yerli kullanımı ve dışsal (çiftlik dışı) gelirin bir fonksiyonudur. Yerel kaynak kullanımı nüfus genişliğinden de etkilenir. Yoksulluk kaynak kullanımını yukarıda belirtilen yoksulluk-çevre hipotezi doğrultusunda etkiler. Teknoloji ve piyasa fiyatlarının yerel kaynak kullanımı üzerindeki etkisi ise aşağıda tartışılacağı üzere belirsizdir. Yerel kaynak yatırımları da yerel kaynak kullanımına benzer bir şekilde belirlenir.

Bu çerçevede, anahtar bir değişken yerel çevresel yetkililerdir. Bunlar Leach ve Mearns'ın çerçevesinde de merkezi rol oynamaktadır. Bu Sen'in (1982) çevre-yoksulluk bileşkesinde yetki yaklaşımını temsil eder. Kaynak kullanımını yöneten mülkiyet hakları rejimi şeklinde gözükten kurumsal anlaşmalar özellikle önemlidir. Bu mülklerin kullanımı ile ilgili kurallar, bu kuralların hangi etkinlikle uygulandığı vs. de ayrıca önemlidir. Yerel kaynak hakları, diğer şeylerin yanında yoksulluk seviyesi ve dışarıdan gelen kullanıcıların kullanım ve iddialarının fonksiyonlarıdır. Çevresel yetkiler (kaynak merkezinde birbirine ters etki doğurmak üzere) hem yerel kaynak kullanımını hem de yatırımlarını etkiler.



ŞEKİL 1. Doğal Kaynak Merkezi ve Yoksulluk Arasındaki Nedensel Bağlar.

(Noktalı oklar bir değişkenin diğerini etkilediğini gösterir. Düz çizgi oklar ise fiziksel ya da gelir akışlarını gösterir. Bir döngüdeki işaretler toplamı negatifse güçlendirici bir döngü demektir. Eğer işaretler toplamı pozitifse durgunlaştırıcı döngü var demektir.)

Şekil 1’de yer alan çerçevenin arka planında, politik, sosyo-kültürel ve ekonomik faktörler yer almaktadır. Bunlar şekilde açıkça belirtilmemiştir ve alan bunların detaylıca tartışılmasına izin vermemektedir.

#### a. Kısır Döngü I: Yatırım Noksanlığı ve Aşırı Kullanımdan Kaynaklanan Kaynak Bozulması

Şekilde birçok nedensel döngü bulunmaktadır. Kabul edilen yoksulluk-çevre bağlantısı argümanı, yoksulluk ve kaynak merkezi arasındaki ilk kısır döngüde yer almakta; yerel kaynak kullanımı ve yerel kaynak yatırımı üzerinde etki göstererek çalışmaktadır. Düşük gelir, kullanıcıları hayatta kalmak adına daha çok kaynak kullanmaya zorlar ve bu da doğal kaynak merkezini küçültür. Düşük kaynak merkezi ise sunulan hizmetlerin akışını azaltır ve bu da yoksulluğu artırır. Yoksulluk, yüksek indirim oranları gibi, şimdiki zamanın geleceğe karşı yüksek değerlemesine yansımaktadır. Holden ve diğerleri (1996) bu ilişkiye dair Etiyopya, Endonezya ve Zambiya’da ampirik kanıtlar sunmaktadır.

Örneğin yoksulluk, köylülere yatırıma ayrılarak kaynak merkezinin üretim kapasitesini uzun vadede geliştirebilecek pek az artı üretim bırakır. Hatta Reardon ve Vosti (1995: 1496), çevre yoksulluk analizinde yoksulluğun kriterinin; “*kaynak bozulmasını durdurmak ya da geriye çevirmek için, kaynak merkezinin nitelik ve niceliğini sürdürmek ve geliştirmek amacıyla asgari yatırımlar yapabilme kabiliyeti olduğunu*” savunmaktadır. Bu “yatırım yoksulluğu” geleneksel “refah yoksulluğuna” göre daha güçlü bir kriterdir çünkü refah kriterine göre yoksul olmayan konutlar yatırım kriterine göre hala yoksul olabilirler.

Bu kısır döngünün çalışma şeklinin sezgisel bir cazibesi bulunsa da birkaç noktadan eleştirilebilir. Yüksek gelirlerin daha çok kaynak koruma/geliştirme yatırımlarına yol açacağı kesin değildir. Öncelikle güvensiz mülkiyet hakları (çevresel yetkiler) böyle yatırımları riskli hale getirir. İkinci olarak pek çok doğal kaynağın (ve ayrıca kaynak yatırımının) ortak mal olması, bireysel yatırım arzusunun azaltacaktır ve bedavacılık ya da ucuzculuk problemleri yaratacaktır. Üçüncü olarak yüksek gelirler doğal kaynakları tüketen yatırımlar için kullanılabilir. Buna Bölüm 3’te döneceğiz.

## b. Kısır Döngü II: Yetki Bozulması<sup>2</sup>

Şekil 1’de yetki bozulması kısır döngüsü çalışır durumda olabilir. Yoksulluk çevresel yetkileri olumsuz etkiler. Bu da kaynak merkezine erişimi ve ondan faydalanma imkânıyla birlikte dolaylı olarak yoksulluğu etkiler. Dolayısıyla bu kısır döngü daha önce tartışılan birinci kısır döngüyü de güçlendirebilmektedir. Fakat bu etki kesin değildir çünkü çevresel yetkilerin kaybedilmesi yoksulları kaynak kullanımı dışına çıkarır ve kaynak merkezinin gelişimi diğer kullanıcılar tarafından belirlenir.

Yoksulluğun yerel çevresel yetkileri azaltmasını birkaç mekanizması bulunmaktadır. Arazi üzerinde mülkiyet hakları ve tapular pahalıdır. Yoksul çiftçiler ise nadiren bu tapuları elde edebilir. Kalıcı kullanım hakları da arazi üzerindeki yatırım ve çiftçinin haklarını koruma kabiliyetine bağlıdır ve bunlar da gelire doğru orantılıdır.

Daha genel bir düzeyde, yoksulluk zayıflıkla yakından ilişkilidir. Bu zayıflık kişinin fiziksel çevreyle olan ilişkisinden çok toplumdaki yerini anlatmaktadır. Bizim çerçevemizde zayıflık çevresel yetkilere sahip olamamaya ilişkilidir.

Yoksul gurupların doğal kaynaklara erişim ve kontrolünün olmaması genellikle politik süreçlerdeki dezavantajlı durumlarıyla ilgilidir. Ulus devletle yoksul, kaynak bağımlı gurupların çatışmaları iyi belgelenmiş durumdadır (Örn. Colhester, 1994, Asya’daki orman kaynakları). Yoksul gurupların zayıf durumları yerel süreçlerde de geçerlidir. Eşitlikçi, geleneksel, kapitalizm öncesi toplumlara dair romantik fikirler halen mevcuttur. Buna karşın, yerel elitlerin teamül hukukuna dayanarak (kendi yorumlarıyla) kaynaklar üzerinde kontrol sağladığı ve bunları yoksulların aleyhine ve kendi çıkarlarına yönelik nasıl kullandıklarına dair belgeler gittikçe artmaktadır (Örn. Berry, 1989).

## c. Kısır Döngü III: Yoksulluk Ve Nüfus Artışı

Çerçevemizdeki üçüncü kısır döngü yoksulluk ve nüfus artışı arasındaki bağıdır. Yoksul aileler zenginlere göre daha fazla çocuk yapma eğilimindedir ve “*Kalkınma en iyi doğum kontrol aracıdır.*” Bununla beraber, yoksulluk-nüfus-çevre bağlantısı böyle basit bir hipotezin önerisine göre çok daha karmaşıktır. Ailenin büyüklüğü ile yoksulluk arasındaki ilişki genel kabul görmüş de olsa, nüfus artışının çevre üzerindeki etkisi genel kabul görmemiştir. Birçoklarının düşüncesine göre, çevresel bozulmanın nüfus artışı sebebiyle oluştuğunu veriler desteklememektedir (Örn. Shaw, 1992).

## 3. YOKSULLUK VE ÇEVRESEL BOZULMANIN BİR ARADA VAR OLMASININ AÇIKLANMASI

Bu çerçevede, yoksullukla çevresel bozulma arasındaki ilişkinin birkaç farklı açıklamasına olanak vermektedir. Bunların çoğunda anahtar unsur; yoksulluktan çevresel bozulmaya doğru tek yönlü bir ilişki olmasından ziyade bu iki kavramın aynı sürecin sonuçları olan ve bu nedenle aynı anda bir arada bulunan kavramlar olarak görülmesidir. Bu çerçeve ayrıca, kısır döngülerin nasıl kırılacağı konusunda da birçok yöntem önermektedir.

### a. Kaynak Bağımsız Gelirin Yükselmesi: “Çevre İçin İstihdam”

Kısır döngüleri kırmanın en bariz yolu kaynak merkezine bağımlılığı azaltacak alternatif gelir kaynaklarının bulunması ve bu şekilde kaynak tüketiminin azaltılmasıdır. “*Çevre (bozulması) yerine istihdam*” prensibi (Leach ve Mearns, 1992) kalkınma kurumlarının gündeminde yoksullukla mücadele açısından merkezi konumdadır. Dünya Bankası (1990)

<sup>2</sup> Çeviri Notu: Burada “yetki” kelimesi çevresel kaynaklara erişim ve kullanım hakkını ifade etmektedir.

yoksullukla mücadelede en etkili siyasaların yoksulların en değerli varlığı olan emeklerine olan talebi arttıran siyasalar olduğunu vurgulamaktadır. Malezya ve Endonezya, emek yoğun ekonomik büyümenin yoksulluk sınırı altındaki nüfus oranının azaltılmasında önemli katkı sağladığına örnek olarak verilebilir.

Hem yoksulluk hem de çevresel bozulma düşük gelir olanaklarının (ya da insan sermayesinin) sonucu olarak görülebilir. Verimsiz tarım alanlarına ya da el değmemiş ormanlara yapılan göçü düşünün... Bunun zararlı çevresel etkileri olacaktır ve bu etkilerin özellikle o bölgedeki yoksulluktan kaynaklandığını düşünmemek gerekir. Daha çok, yoksulluk ve arazinin bozulması/ormansızlaşması göçmenlerin geldiği bölgedeki düşük gelir imkânlarının ortak sonucudur.

*Yoksul insanlar; çevresel bozulma daha da yoksullaşacakları anlamına gelse de, çevresel olarak zayıf bölgede yaşadıkları için yoksul değildirlir. Daha çok yoksul oldukları için çevresel olarak zayıf bölgelerde yaşamakta veya bu alanlara göç etmektedirler (Leach ve Mearns, 1992: 23).*

Yoksulluk-çevre tezine göre yüksek gelirin doğal kaynakların yönetiminde gelişme sağlaması beklenir. Hâlbuki bizim yüksek gelirin daha fazla bozulmaya katkı yapma ihtimalini de göz önünde bulundurmamız gerekmektedir. Şaşırtıcı bir şekilde literatürde genellikle ihmal edilmektedir. Leach ve Mearns'ın (1992) özetle düşünceleri buna örnek olarak verilebilir. Aşağıdaki örnekler bu ihtimalin resimlendirilmesini sağlamaktadır:

— **Aşırı otlatma:** Kırsal topluluklarda yetiştirilen hayvanlar genellikle servet biriktirmenin başlıca konusudur ve aşırı otlatma kapasitesi sürü büyüklüğüne bağlıdır. Bazı durumlarda, yoksullar otlaklara daha az zarar verir çünkü çok fazla hayvana sahip olmayı karşılayamazlar. Daha yüksek gelir bu yüzden çevresel zararı arttıracaktır. Bu ilişkiyi kabul etmekte hata yapılması, Kenya'nın kuzeybatısındaki Turkana bölgesinde yapılan yardım projelerinde olduğu gibi kalkınma programlarının istenmeyen sonuçlar doğurmasına neden olur. Gelir yaratıcı faaliyetlerin (balıkçılık) bölgedeki göçebeler için alternatif gelir kaynağı sağlaması ve sürülerin büyüklüğünü azaltması bekleniyordu ama balıkçılıktan elde edilen artı gelir daha çok hayvan almaya yatırıldı ve çevresel zararı arttırdı (Johan Helland, pers.com).

— **Ormansızlaşma:** Otlatmaya benzer şekilde, yüksek gelir, motorlu testere gibi yerli çiftçilerin ormanları daha kolay yok etmesini sağlayacak yatırımlar için kullanılabilir. Daha genel olarak, orman sınırında yapılan tarımın daha kârlı hale gelmesi için yapılan yatırımlar pek çok farklı tahminin altında daha fazla ormansızlaşmaya neden olacaktır (Angelsen, 1996).

— **Aşırı balık avlama:** Daha etkin balıkçılık malzemesine yatırım yapmak avlanma faaliyetini ve etkinliğini arttırabilir ve ayrıca balık kapasitesini baskı altına alarak sürdürülemez bir avlanma seviyesi ihtimalini de arttırır.

Yoksulluğun azaltılmasının çevresel olarak tarım için en çok faydalı olacağı koşullar; (sermayenin) uygunsuz teknolojiler için harcanmadığı durumda olabilir (Reardon ve Vosti, 1995). Özellikle sermaye güdümlü (emek güdümlünün aksine) yoğunlaşma; tohum zenginleştirme katkıları gibi unsurlarla çiftçilerin kaynak tüketimi ve toprak erozyonundan kaçınmalarına olanak vererek, kaynak yoksulu bölgelerde sürdürülebilir bir yol olabilir. Böylece satın alınan girdiler doğal kaynakların yerini alabilir.

Kaynak bağımlı ekonomilerde yoksulluğun azaltılmasının (gelirin arttırılması) çevresel etkisi üzerine ampirik araştırmalar için geçerli genel bir hipotez olarak şunu öneriyoruz:

*Eğer çevresel etki asıl olarak faaliyetin büyüklüğü ile belirleniyorsa, doğal kaynaklar ile insan üretimi arasında ikame için sınırlı bir alan varsa, gelirin arttırılması doğal kaynaklar üzerindeki baskıyı arttıracaktır. Bununla beraber eğer insan üretimi nispeten kolay bir şekilde doğal kaynağın yerini alabiliyorsa ve asıl engel çiftçilerin insan üretimi*



*ürünleri satın alabilme ve yatırım yapma kabiliyeti ise o zaman gelirin artırılması kaynak üzerindeki baskıyı azaltacaktır.*

### **b. Teknoloji ve Fiyatlar**

Dikkate almamız gereken ikinci faktör teknoloji ve fiyatların; kısır döngülerin kurulması, sürdürülmesi ya da kırılması üzerindeki rolüdür. Genel olarak yüksek çıktı fiyatları ve gelişmiş teknolojinin yoksulluğu azaltacağını ve kaynakların gelecekte değeri artacağından, kaynak yatırımları için arzuyu arttıracığını öngörmek hakkaniyetli görünmektedir. Kısır döngünün kırılmasına bu durum olumlu katkı sağlayacaktır.

Buna karşın mevcut kaynak istismarı üzerindeki etkiler ise belirsizdir. Hesaba katılması gereken pek çok farklı etki vardır. Nispeten izole bir toplumda, kaynak bağımlı faaliyetlerle hayatlarını sürdüren çiftçilerin, ne kadar çalışıp üretecekleri konusunda verdikleri kararları düşünelim. Gelişmiş teknoloji ya da daha yüksek çıktı fiyatları faaliyet düzeyi ve kaynak kullanımını üzerinde birbirine zıt iki etki yapacaktır. Öncelikle daha iyi teknoloji ya da fiyatlar topluluğun aynı geliri daha az kaynak tüketerek sürdürebileceğini ifade etmektedir. Tüklenen her kaynak birimi için daha fazla gelir elde edilecektir. Bu iktisatta gelir etkisi olarak bilinir. Diğer yandan kaynak bağımlı faaliyetler daha kârlı olacağından insanları daha fazla çalışmaya ve daha fazla kâr elde etmeye teşvik edecektir. Bu da onların kaynak kullanımını arttıracaktır (ikame etkisi). Net etki belirsizdir. Angelsen (1996), bu yaklaşımı ormansızlaşmaya uygulayarak yoksul ekonomiler için gelir etkisinin üstün geleceğini ve çıktı fiyatlarındaki artışın çevre üzerinde olumlu etki yapacağını savunmaktadır.

Eğer göçün etkisi de dâhil edilirse bu çıkarım muhtemelen tersine dönecektir. Kaynak tüketimine dayanan ekonomik faaliyetler daha kârlı oldukça yeni göçmenleri çekecek ve bu da kaynaklar üzerindeki baskıyı arttıracaktır. Bunun neticesinde orman tarımında yoksulluğun azaltılması ile yağmur ormanlarını koruma arasında tatsız çatışmalarla karşı karşıya kalabiliriz.

### **c. Nüfusun Kontrolü**

Nüfus büyümesinin rolünü tartışmadan yapılan bütün yoksulluk çevre ilişkisi tartışmaları eksiktir. Daha önce de belirtildiği üzere çevresel bozulmadan nüfusun rolü tartışmalı bir alandır.

Yoksulluk varlık eksikliği ile ilgilidir ve “*Yoksulluk türleri dizisi aynı zamanda çeşitli varlıkların eksikliği dizisidir.*” (Reardon ve Vosti, 195: 1495). Bu varlıklar doğal, insani, fiziksel ve finansal sermayedir. Yoksulluk genellikle fiziksel ve finansal sermaye (muhtemelen doğal sermaye de dâhil) eksikliği olarak düşünülürse de emek azlığının sorun olduğu durumlar da bulunabilir. “*Kırdan kente göçün yüksek olduğu Latin Amerika'nın dağlık bölgelerinde yaygın olarak görülen nüfus yetersizliği çevresel bozulmanın kaynağı olarak gözükmektedir. (Göç) yeterli dağlık kaynak yönetimi için uygun olmayan emek yetersizliğini doğurmuştur.*” (Lopez, 1992: 1140).

Sahra-altı Afrika'da ise aksine nüfus büyümesinin, süregelen çevresel bozulmaya en çok katkı sağlayan unsur olduğu ortak bir kanı olarak görülmektedir. Özellikle Cleaver ve Schreiber (1994) bu konuya değinmektedir. Demografik geçişte buradaki toplum diğerlerinin arkasında kalmaktadır. Kadın başına doğum oranı son 25 yıldır değişmeyen 6,5 çocuktur (Cleaver ve Schreiber, 1994: 32). Nüfus kontrol programları hala tartışmalı bir konudur (örn. Shaw, 1992), fakat hiç şüphesiz nüfusun kararlı hale getirilmesi bölgenin uzun vadede kalkınması için anahtar roldedir.

#### **d. Yetkilendirme (Çevresel yetkiler)**

Yoksullar tek kaynak kullanıcıları değildir. Muhtemelen yoksulluk-çevre tezine yönelik en büyük eleştirisi; kaynak yarışması ve çatışması, kaynak hakları (yetkileri) ve güç gibi konuların dâhil edilmesi olur. Yetkilerin kaybedilmesi, yoksulluk ve çevre bozulmasının niçin bir arada olduğunu açıklamak için en önemli unsur olmaktadır. 30 olay örneğini inceleyen Kates ve Haarman (1992), Lopez (1992: 1138-39) tarafından özetlendiği haliyle aşağıdaki öyküyü anlatmaktadır:

*Kırsal çevresel bozulmanın en önemli nedeni, yakın zamana kadar kaynakları etkin ve sürdürülebilir bir şekilde kullanma izni olan yoksulların geleneksel kurumlarının bozulmasıdır. Geleneksel sistemlerin çökmesi, çevresel bozulma ve yoksullaşmaya götüren bir kısır döngüye yol açmaktadır. Kurumların çökmesinin nedeni nedir? Örnek olaylar farklı öyküler anlatmaktadır. Sahra-altı Afrika içsel nedenlerin altını çizerken; Asya çalışmaları ve özellikle Latin Amerika, topluluk dışı faktörlerden kaynaklanan yetkinin el değiştirmesi ve kaybedilmesinden söz etmektedir. Büyük ölçekli tarım, ihracat odaklı orman faaliyetleri ve büyük kamusal altyapı projeleri dışsal faktörler arasında birçok kez sayılmaktadır. Nüfusun büyümesi ise içsel faktörlere vurgu yapan çalışmaların merkezinde yer alan konudur.*

Örnek olayları tek tek incelerken, içsel ve dışsal faktörlerin rolü ele alınmalıdır. Normalde bu faktörler Endonezya'daki Sumatra'da ormanların yok edilmesi (Angelsen, 1995) örneğinde olduğu gibi, aynı zamanda ilişki de kurarlar. Dışsal faktörler ve yetkilerin kaybedilmesi bir "toprak yağması" yarışına dönüşmüştür ve bu yarış şimdi içsel faktörler tarafından sürdürülmekte ve büyütülmektedir.

Yerel toplulukların ve yoksul gurupların yetkilendirilmesi, kalkınma tartışmasındaki en güncel sloganlardan biridir. Muhtemelen bu durum geçmişte yetkilendirmenin öneminin yadsınmasına bir tepkidir. Bizim çerçevemize göre yoksul gurupların yetkilendirilmesi (kaynaklara daha fazla erişim ve kaynaklar üzerinde daha fazla kontrol) gelirin yükselmesine katkı sağlayarak kısır döngülerin zayıflaması ve kırılmasını sağlayacaktır. Aynı öneme sahip bir etkisi de kaynak yatırımlarını ve uzun vadeli kaynak yönetimini teşvik edecek olmasıdır.

Mülkiyet hakları, geleneksel kullanım haklarına duyulan saygı, geleneksel ve yazılı hukuk arasındaki gerilimlerle ilgili konular yerel çevresel yetkilerle ilgili tartışmalarda merkezi konumdadır. Zimbabve'de uygulanan CAMPFIRE programı, yerel topluluğa hak aktarımının (gelirden bir pay) hem yoksulluğun azaltılması hem de ormanların korunmasına nasıl katkı sağladığı konusunda olumlu bir örnektir.

#### **e. Dışsal Kaynak Kullanımı ve Yatırımlar**

Yerel kullanıcıların kaynak merkezini bozmadan tüketebileceği kaynak miktarını etkileyen son bir unsur da dışsal kaynak kullanımı ve dışsal kaynak yatırımdır. Dışsal kaynak kullanımı yukarıda tartışılan yerel yetkilerin kaybedilmesiyle yakından ilgilidir ama ayrıca fiziksel kaynak bozulması ile yetki bozulmasının farklı etkilerini ayırabilmek için de faydalıdır.

Kaynaklara fiziksel yatırımlar bazı durumlarda yoksulluk-çevre bozulması kısır döngüsünü kırmak için bir siyasa tercihi olabilir. Ormanları zenginleştirme projeleri, bu tip projelere örnektir ve hem yerel hem de küresel faydalar doğuracaktır.

### **4. GELİR-ÇEVRE İLİŞKİSİNE DAİR MAKRO DÜZEY KANITLAR**

Şimdiye dek bu tartışmada ekonomik aktivitenin bir girdisi olarak doğal kaynakların kullanılması anlamında kaynak yönetimi ile ilgili problemlerle uğraşıldı. Bu bölümde, kirlilikle de bağlantılı olarak, gelir ve çevresel problemler arasındaki ilişkiye dair makro düzeyde kanıtlar

özetlenecektir. Kirlilik; çevrenin ekonomik faaliyet atıkları için çöp tenekesi olarak kullanılması demektir.<sup>3</sup>

Böyle çalışmaların faydalı olup olmadığı konusunda çekincelerim olmakla birlikte, bulgular dikkatli yorumlandığı ve mikro düzey çalışmalarla birleştirildiği sürece oynayacakları bir rol bulunmaktadır. Aşağıda tartışılan çalışmalar çevresel kalite ve bozulmanın açıklaması olarak yoksulluktan çok geliri kullanmaktadır. Ekonomik büyüme ile yoksulluğun azaltılması arasındaki ilişki tartışma konusu olsa da yüksek ortalama gelirin bir ülkedeki mutlak yoksulluğun boyutlarını küçülteceği sonucu çıkarılabilir.

E=NRT ( $I=PAT$ ) eşitliği ekonomik büyüme ya da gelirin çevre üzerindeki etkisini tartışmak üzere uzun zamandır kullanılan bir çerçevedir.

Etki (Impact), Nüfus (Population), Refah (Affluence) ve Teknoloji (Technology) çarpımına eşittir.

$$E = N * E/G * G/P \quad (I = P * I/Y * Y/P)$$

E (I) Çevre üzerindeki etki

N (P) Nüfus

G (Y) GSMH

E/G Çevresel katsayı (Örneğin teknoloji ya da diğer faktörler tarafından belirlenen GSMH birimi başına kirlilik,

G/N Kişi başı GSMH (Refah)

Bu bir teori değil, insan faaliyetinin çevre üzerindeki etkisinin basit ve kullanışlı bir çözümlemesidir. Kişi başı daha yüksek gelir, daha çok üretim ve tüketim demektir ki, bu da ceteris paribus (diğer şeyler aynı kalmak üzere) daha çok çevresel kaynağın üretim sürecine girdi olarak katılması ve üretim ve tüketimden daha fazla kirlilik oluşması anlamına gelir (G/N yüksek). Bu ekonomik büyümenin ölçek etkisidir. Aynı anda, yüksek gelir çevresel katsayıyı da değiştirecektir. Ekonomik büyüme; (1) üretim ve tüketimin yapısını değiştirebilir, (2) yoksulluk bağlantılı çevresel bozulmayı azaltabilir, (3) çevresel yatırım yapma kabiliyetini artırabilir ve (4) siyasa değişiklikleri doğurabilir. Daha yüksek gelir ayrıca nüfus büyümesini de azaltabilir.

Ampirik soru şudur: bu değiştirci etkiler ölçek etkisini bastırabilir ve yüksek gelir son kertede doğal çevreyi geliştirebilir mi? Çalışmalar basit bir “evet” ya da “hayır” cevabının olmadığını göstermektedir. Cevap ne tür bir çevresel problem olduğuna ve kısmen de gelir düzeyine bağlıdır.

#### a. Su ve Sağlık

Bir çevresel problemin şiddeti ölümlerle ölçülecekse, temiz su ve sağlık kurumlarının eksikliği muhtemelen günümüzün en büyük çevresel sorunudur. Her yıl 3 milyon çocuk ishale bağlı hastalıklardan ölmektedir. Afrika’daki tüm ölümlerin %62’den fazlası kirli suyla bağlantılıdır (Dünya Bankası, 1992).

Kirlenmiş su tipik bir yoksulluk bağlantılı çevresel sorundur. Dünya Bankası’nın 1992 raporuna hazırlık çalışması olarak Shafik ve Bandyopadhyay (1992) kalkınma ve çevre ile ilgili

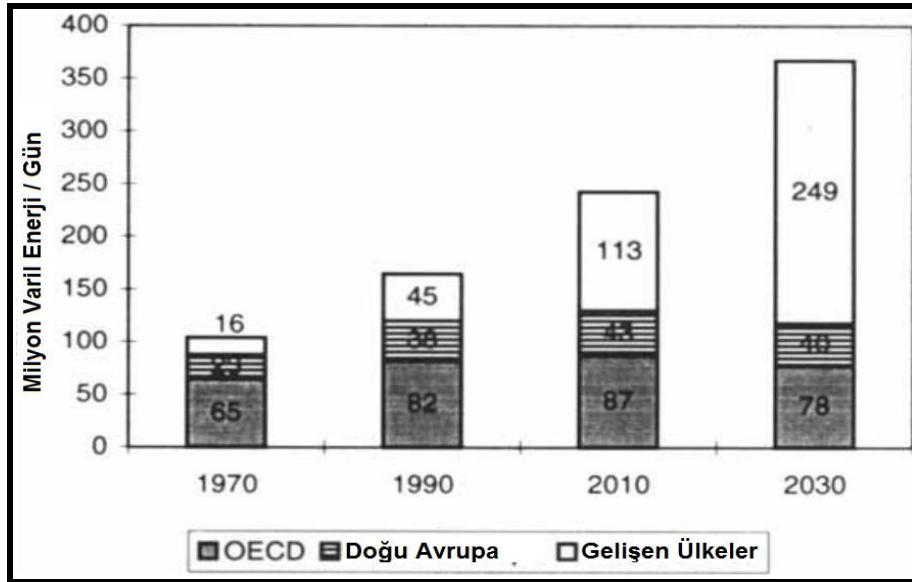
<sup>3</sup> Bu bölümde Angelsen (1997) temel alınmıştır.

olarak şu çıkarımda bulunmaktadır: “Temiz suya ve yeterli sağlık hizmetine erişim temel olarak daha yüksek gelirle çözülebilen çevresel sorunlardır.” Birçok ülkede yaşanan dramatik kentleşme şartların iyileştirilmesi için planlama ve yatırıma olan ihtiyacı arttırmaktadır.

### b. Yerel Hava Kirliliği

Esas olarak bir kentli olgu olan yerel hava kirliliği endüstriler, enerji üretimi ve tüketiminden gelen salınımlarla ilgilidir. Gelişen ülkelerde, çevresel problemlerdeki en çarpıcı değişiklik, Şekil 2’de gösterildiği üzere, enerji tüketiminde beklenen keskin yükselmeye ilgilidir.

1990’da gelişen ülkeler küresel ticari enerjinin 1/4 oranında bir miktarını tüketmiştir. 2030 yılında bunların payının 2/3 oranının üstüne çıkması beklenmektedir. Bu senaryoya göre enerji kullanımı 1990 seviyesinin altı katı daha fazla olacaktır. Bu artış kısmen neredeyse ikiye katlanan nüfusun, kısmen de kişi başı üçe katlanan tüketimin sonucudur. Tüketim ise daha yüksek gelirle (ekonomik büyüme) ve enerjinin yüksek gelir esneklikleriyle (enerji kullanımı gelirden daha hızlı büyümektedir) ilgilidir.



ŞEKİL 2: Küresel Enerji Senaryosu (Kaynak: Andersson, 1992)

SO<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub> ve SPM gibi enerji tüketiminden kaynaklanan birçok salınımı azaltmak hem teknik olarak mümkün hem de ekonomik olarak uygulanabilir. Hem farklı gelir seviyelerindeki ülkeleri hem de farklı ülkelerin tarihsel gelişmelerini karşılaştırarak ortaya konan ampirik kanıt, Çevresel Kuznets Eğrisi hipotezinin ortaya atılmasına olanak vermiştir. Bu eğri ters bir U şeklinde olup gelirle hava kirliliği arasında olduğu kadar diğer çevresel problemlerle arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Daha iyi olmadan önce durum daha kötüye gitmektedir. Gelişmenin erken dönemlerinde ölçek etkisi baskın gelmektedir. Sonunda yüksek öncelik temiz çevreye verilmekte; temizlenme ve temiz teknolojiye daha çok yatırım yapılmaktadır. Böylece endüstriyel gelişme karşılanmaktadır. Kirlilik türü, veri, metodoloji ve kullanılan fonksiyonel forma göre en yüksek noktaya 3.000 ile 10.000 USD gelir seviyeleri arasında ulaşılmaktadır.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> ÇKE eğrilerine örnek çalışmalar arasında Grossman and Krueger (1992); Shafik and Bandyopadhyay (1992); Shafik (1994); Panayotou (1993); Seldon and Song (1994) yer almaktadır. Ayrıca Pearson (1994) ve Stern vd. (1996)'ya da bu çalışmaların eleştirisi için bakınız.

### c. CO<sub>2</sub> Salımları

Diğer pek çok yerel kirleticilerin aksine, CO<sub>2</sub> salınımlarının düzeyi ancak çok sınırlı bir açıdan fosil yakıt kullanım düzeyiyle ilişkilendirilemez. CO<sub>2</sub> salınımlarını azaltmanın yegâne yolları toplam enerji kullanımını azaltmak ve/veya yenilenebilir enerji kaynaklarını fosil yakıtların yerine koymaktır. Günümüzde ticari enerji kaynağının %90'lık bir kısmı fosil yakıtlardan elde edilmektedir. Teknik olarak bunun önemli bir kısmını güneş enerjisi ya da biyokütle gibi unsurlarla değiştirmek mümkündür. Maalesef güneş enerjisinin maliyeti halen rekabet edebilmesi için çok yüksektir ve aynı şey etanol üretmek için biyokütle kullanmak için de geçerlidir. Elektrik üretiminde biyokütle kullanmak, üretim maliyeti açısından daha cazip olmakla birlikte ağır arazi yatırımı gereksinimleri bu teknolojinin üretime uyarlanmasını sınırlamaktadır (Anderson, 1992).

Hem toplam enerji kullanımı hem de bu enerjinin yapısı enerji fiyatlarına duyarlıdır. Yüksek bir CO<sub>2</sub> vergisi zengin ülkelerdeki mutlak salınım düzeyini azaltabilir ve küresel CO<sub>2</sub> büyümesini düşürebilir. Bununla birlikte, en azından önümüzdeki on ya da yirmi yılda artan enerji talepleri esas olarak fosil yakıtlarla karşılanacaktır. Dolayısı ile önümüzdeki birkaç on yıl için küresel CO<sub>2</sub> salınımlarında kayda değer bir artış olacağı kaçınılmaz bir çıkarım olacaktır. Eğer salınımlar toplam enerji kullanımı senaryolarını takip ederse –ki bu mantıksız bir varsayım olmayacaktır, 2030 yılında küresel kişi başına salınım oranı bugünkü düzeyden %50 daha fazla olacaktır. Bu da atmosferdeki CO<sub>2</sub> seviyesinin iki ile üç kat artması demektir ki bu durum “sıcak basacak” anlamına gelmektedir.

### d. Ormansızlaşma

Yukarıdaki üç çevresel problem kirlenme ile ilgili iken, son ikisi üretim süreçlerinde doğal kaynakların girdi olarak kullanılmasına dairdir. Ormansızlaşma kısmen küçük girişimcinin arazi genişletmesinden; kısmen de daha büyük ticari, genelde devlet destekli projelerden (tomrukçuluk, büyük çiftlikler, madencilik vs.) kaynaklanır. Birinci gurubu düşünürsek, yoksulluk ve gelir seviyesiyle ilgili olan ormansızlaşmanın sınırları nelerdir?

Öncelikle ormansızlaşma ve yoksulluk, daha önce derin ormanlar ve göçlerle ilgili verilen örnekte de yer aldığı üzere, birbirine sebep olmaktan ziyade, aynı ekonomik ve siyasal koşulların ortak sonucu olarak görülebilir. İkinci olarak birçok çiftçiye göre ormansızlaşmak, toprağa yatırım yapmak anlamına gelmektedir. Ormansızlaşmada sorun, diğer pek çok çevresel sorunun aksine aşırı(!) yatırım olmasıdır. Küçük girişimcilerin bazı genişlemeleri, belli bazı spekülatif unsurlar içermektedir. Örneğin orman, toprak üzerinde hak iddia etmek (mülkiyet hakları) ya da daha sonra satıp para kazanmak için yok ediliyor olabilir. Bu açıdan daha yüksek gelirin ormanların yok edilmesini de arttırması beklenir.<sup>5</sup>

Ormansızlaşmada pay daha varlıklı guruplara aittir. Latin Amerika'daki geniş sığır sürüsü sahipleri ya da yine gelire doğru orantılı olan devlet tarafından finanse edilen projeler buna örnek olarak verilebilir.

Gelir ve ormansızlaşma arasındaki ilişkiye dair makro düzeyde kanıt, bağlantıların dolaylı ve yüksek gelirin etkileriyle çelişen durumu nedeniyle yetersiz kalmaktadır. Çalışmalar yüksek gelire ormansızlaşma arasında pozitif bir bağıntıyı gösteren önemli bir ilişki bulmuş olsa bile; bu ilişki, örneğin, ekonomik gelişmenin iyileştirilmiş altyapı, yollarla ve ormanlara ulaşımın kolaylaşmasıyla ilgili olabilir.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Yatırım gözüyle ormansızlaşma konusunda daha fazla bilgi için bkz. Angelsen (1996).

<sup>6</sup> Bu tip çalışmaları toplu olarak görmek için bkz. Brown and Pearce (1994). Özet ve eleştiri için ise bkz. Kaimowitz and Angelsen (1997).

## e. Toprak Erozyonu

Toprak erozyonu hem tarımsal üretimin bir yan etkisi hem de toprağın korunması için yatırımların yetersizliği olarak görülebilir. Yani ormansızlaşma ile erozyon arasındaki en önemli fark birincisinin aşırı yatırım, ikincisinin ise çok az yatırımdan kaynaklanmasıdır. Bu nedenle mantıksal olarak, iki yönde de etki yapma ihtimali olduğu iddia edilebilirse de, daha yüksek gelirin toprak erozyonu problemini ve toprağın bozulmasını azaltacağına inanmak mümkündür.

Ormansızlaşma durumunun aksine, toprak erozyonunun boyutları ile gelir düzeyi arasında bir bağ kuran (bilgim dâhilinde) kapsamlı bir araştırma yoktur. Birçok mekâna özgü çalışma bulunmakta ve bunlar yoksulluk çevre tezine biraz destek vermektedir. Fakat elbette yoksulluk açıklamasının görece önemini sorgulamak da mümkündür. Örneğin Cárcamo vd. (1994), Honduras'tan bir çalışmada toprak kaybının gelire azaldığını söylemektedir. Fakat plan ufuklarında yapılan değişikliklerin sonuca pek az etkisi olmaktadır. Değişik ekinlerin görece kârlılığı gibi diğer faktörler çok da önemli olmaktadır.

## 5. BAZI ÇIKARIMLAR

### a. Yoksulluk ve Çevresel Bozulma Çoğu Kez Bir Arada Bulunur Ama Yoksulluk Çevresel Bozulma Yaratır Mı?

Dünyanın en fakir insanların %60 kadarı ekolojik olarak zayıf bölgelerde yaşamaktadır. Bu rakam yoksullukla çevresel bozulma arasında güçlü bir bağıntı olduğunu söylemektedir. Yoksul insanların bu alanlarda yaşamasının, ya da buralara göç etmesinin sebebi yoksul olmalarıdır; yoksulların çevresel yok olmaya neden olmaları ya da hatta fakir çevrenin yoksulluğa neden olması değil.

Basit bir yoksulluk çevre hipotezi, yoksulluk ve çevresel bozulmanın varlığı ile ilgili çok eksik bir tanımlama verir. Yoksulluk-çevre kısır döngüleri çoğu kez vardır ama bunları yaratan ve sürdüren faktörlere odaklanmak daha önemlidir. Yoksulluk ve çevresel bozulmanın bir arada bulunmasını; bazı gurupların sınırlı fırsatlara sahip olması, dengesiz kalkınma süreçleri, haklar ve gücün eşitsiz dağılımı ve yanlış siyasetlerin ortak sonucu olarak görmek daha uygun olacaktır.

Popüler tartışma genellikle fiziksel ve biyolojik çevrenin bozulmasıyla ilgili kısır döngülere odaklanır. Hâlbuki olay örneklerinden elde edilen önemli bir sonuç, yetkilerin kaybedilmesinin de eşit oranda ya da daha önemli (yetki bozulması) olduğunu göstermektedir. Yoksulların doğal kaynaklara erişimi; onların siyasi kaynaklara erişiminin (eksikliği) ve haklarını (sınırlı) uygulatma gücünün bir işlevidir.

### b. Daha Yüksek Gelir Çevre İçin İyi Midir?

En kritik çevresel problemler arasındaki bu kısa gezi, yüksek gelirin çevresel kalitede iyileşmelere yol açacağı şeklindeki genel ifadenin yanlış olduğunu söylemektedir. Aslında, yoksulluğun azaltılması, daha yüksek gelir ve ekonomik büyümenin çevre üzerindeki etkisi konusunda genel bir çıkarım yapmak zor gözükmektedir. Daha özel problemler ve durumlar düşünüldüğünde ise daha belirsiz çıkarımlar elde etmekteyiz. Daha yüksek gelir bazı durumlarda çevre için iyi gibi gözükmektedir. Bunlar:

- Satın alınan girdiler doğrudan doğal kaynakların ikamesi olabiliyorsa (örneğin tarımda),
- Ekonomik büyüme, çevre üzerindeki baskıyı azaltan çiftlik dışı gelir olanaklarında büyüme sağlıyorsa, örneğin ormansal tarım ya da orman içlerine olan göç,
- Yatırım eksiğinden kaynaklanan temiz su ve yeterli sağlık hizmeti ile ilgili problemlerde.

Diğer durumlarda ampirik kanıt aksi yönde ilişkiye işaret etmektedir:

- Yatırımlar ve satın alınan girdiler kaynak sömürüsü kapasitesini arttırmak için kullanıldığında,

- En azından gelişmekte olan ülkelerin gelir seviyesi için yerel hava kirliliğinde,
- CO<sub>2</sub> salınımlarında (sera etkisi).

### c. Yoksulluk-Çevre Tezinin Siyasi Gerekliliği

Brundtland Komisyonu çalışmaya başladığında; Güney, ekonomik kalkınma üzerinde yeşil bir engelden korktu (ve bir ölçüde hala korkmaktadır). (Yeni) bir Kuzey-Güney karşılaşması riski çok gerçektir. Bu nedenle çevresel konuları ekonomik gelişmeyle olumlu bir şekilde ilişkilendirmek gerekliydi (Brundtland, 1997). Yoksulluk ve çevre tezi bu bağlantı oldu. *Yoksulluk bir ya da en büyük çevresel bozulma sebebidir ve bu yüzden yüksek gelir (ekonomik büyüme) çevresel korumayla uyum içindedir.*

Bu makale, bu tezin geçerliliğini ve faydalı olup olmadığını sorguladı. Sorulması gereken soru; gelişmekte olan ülkelerde çevresel bozulmanın en aza inmesi için büyümeyi azaltıp azaltmamak değildir. Kalkınma (ekonomik büyüme anlamında) çoğu kez çevre üzerinde daha çok baskı demektir. Tatsız çatışmaların olmadığı ahenkli bir dünya beklememeliyiz. Hem kalkınma süreci hem de çevre, uzun vadece böyle beklentiler üzerine kurulu siyasalardan olumsuz etkilenecektir.

## KAYNAKÇA

- Anderson, Dennis, 1992, Economic Growth and the Environment, WPS 979. Washington, D.C.: World Bank.
- Angelsen, Arild, 1995, 'Shifting Cultivation and "Deforestation": A Study from Indo-nesia,' World Development 23 (10).
- Angelsen, Arild, 1996, Deforestation: Population or Market Driven? Different Approaches in Modelling of Agricultural Expansion. Working paper WP96: 9. Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- Angelsen, Arild, 1997, 'Miljøproblemer og økonomisk utvikling.' ('Environmental problems and economic development'). Lecture ('prøveforelesning') for the degree of dr.oecon., Norwegian School of Economics and Business Administration (NHH), Bergen.
- Baland, Jean-Marie, and Jean-Philippe Platteau, 1996, Halting Degradation of Natural Resources: Is there a Role for Local Communities?, Oxford: Oxford University Press (for FAO).
- Berry, Sara, 1989, 'Social Institutions and Access to Resources', Africa 59 (1).
- Brown, Katrina and David Pearce (eds.), 1994, The Causes of Tropical Deforestation; The Economic and Statistical Analysis of Factors Giving Rise to the Loss of Tropical Forests, London: University College London Press.
- Brundtland, Gro Harlem, 1997, 'Verdenskommisjonen for miljø og utvikling 10 år etter. Hvor står vi i dag?' ['10 years after the World Commission for Environment and Development: Where are we today?'] Chr. Michelsen Lecture, 18 March 1997, Bergen.
- Cárcamo, J., J. Alwang and G.W. Norton, 1994, 'On-site Economic Evaluation of Soil Conservation Practices in Honduras.' Agricultural Economics, 11.
- Cleaver, Kevin M. and Götz A. Schreiber, 1994, Reversing the Spiral: The Population, Agriculture and Environment Nexus in Sub-Saharan Africa, Washington, D C: World Bank.
- Colchester, Markus, 1994, 'Sustaining the Forests: The Community-based Approach in South and Southeast Asia', in D. Ghai (ed.), Development and Environment: Sustaining People and Nature, Oxford and Cambridge, MA: Blackwell Publishers (for UNRISD). Also published in Development and Change, 25, 1994.
- Dasgupta, Partha and Karl-Göran Måler, 1995, 'Poverty, Institutions, and the Environmental Resource Base', in J. Behrman and T. N. Srinivasan (eds.), Handbook of Development Economics, Vol. III, Amsterdam: Elsevier.
- Ghimire, Krishna B., 1994, 'Parks and People: Livelihood Issues in National Parks Management in Thailand and Madagascar', in D. Ghai (ed.), Development and Environment: Sustaining People and Nature, Oxford and Cambridge, MA: Blackwell Publishers (for UNRISD). Also published in Development and Change, 25, 1994.
- Grossman, Gene M. and Alan B. Krueger, 1995, 'Economic Growth and the Environment', Quarterly Journal of Economics CX, 2 (May).

- Holden, Stein, Bekele Shiferaw and Mette Wik, 1996, 'Poverty and Myopia. A Study of Time Preferences among Rural Poor', unpublished manuscript, Agricultural University of Norway.
- Kates, R. and V. Haarmann, 1992, 'Where the Poor Live: Are the Assumptions Cor-rect?', *Environment*, 34.
- Leach, Melissa and Robin Mearns, 1992, *Poverty and Environment in Developing Countries: An Overview Study*, Sussex: Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex.
- Lele, Sharachandra M., 1991, 'Sustainable Development: A Critical Review', *World Development*, 19 (6).
- Lopez, Ramon, 1992, 'Environmental Degradation and Economic Openness in LDCs: The Poverty Linkage', *American Journal of Agricultural Economics*, 74 (5).
- Kaimowitz, David and Arild Angelsen, 1997, *A User's Guide to Economic Models of Deforestation*, Bogor, Indonesia: Centre for International Forestry Research (CIFOR).
- Ostrom, Elinor, 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Panayotou, T., 1993, *Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation -Different Stages of Economic Development*, WPS 238, Geneva: International Labor Office.
- Pearson, Peter J.G., 1994, 'Energy, Externalities and Environmental Quality: Will Development Cure the Ills It Creates?', *Energy Studies Review*, 6 (3).
- Reardon, Thomas and Stephen A. Vosti, 1995, 'Links Between Rural Poverty and the Environment in Developing Countries: Asset Categories and Investment Poverty', *World Development*, 23 (9).
- Seldon, Thomas M. and Daqing Song, 1994, 'Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions?', *Journal of Environmental Economics and Management*, 27.
- Sen, A. 1981, *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford: Clarion Press.
- Shafik, Nemat, 1994, 'Economic Development and Environmental Quality: An Eco-nometric Analysis', *Oxford Economic Papers*, 46.
- Shafik, Nemat and Sushenjit Bandyopadhyay, 1992, *Economic Growth and Environmental Quality. Times Series and Cross-Country Evidence*, WPS 904. Washington, D.C.: World Bank.
- Shaw, R. Paul, 1992, 'The Impact of Population Growth on Environment: The Debate Heats Up', *Environmental Impact Assessment Review*, 12.
- Stern, David, I., Michael S. Common and Edward B. Barbier, 1996, 'Economic Growth and Environmental Degradation: The Environmental Kuznets Curve and Sustainable Development', *World Development*, 24 (7).
- United Nations Environment Programme (UNEP), 1995, *Poverty and the Environment: Reconciling Short-term Needs with Long-term Sustainability Goals*, Nairobi: UNEP.
- World Bank, 1990, *World Development Report: Poverty*, Oxford; New York; Toronto and Melbourne: Oxford University Press for the World Bank.
- World Bank, 1992, *World Development Report: Development and the Environment*, Washington, D.C.: World Bank.
- World Commission on Environment and Development (WCED), 1987, *Our Common Future*, Oxford; New York: Oxford University Press.