

VOLUME • CİLT: 5 / ISSUE • SAYI: 2 OCTOBER • EKİM 2021
ISSN: 2636-8307

JOURNAL OF RESEARCH IN ECONOMICS

İKTİSAT ARAŞTIRMALARI DERGİSİ



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Journal of Research in Economics • İktisat Araştırmaları Dergisi

Volume • Cilt: 5 / Issue • Sayı: 2 / October • Ekim 2021

6 Aylık Uluslararası Hakemli Akademik Dergi • Biannual International Peer-Reviewed Academic Journal

ISSN: 2636-8307

Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner

Mustafa KURT (Rektör • Rector)

Derginin Sahibi • Owner of the Journal: Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Adına • On behalf of Marmara University
Faculty of Economics Sadullah ÇELİK (Dekan • Dean)

Editör • Editor in Chief: Pınar DENİZ

Editör Yardımcıları • Assistant Editors: Altan BOZDOĞAN, Cemre KÜÇÜK

Yayın Kurulu • Editorial Board

Shireen ALAZZAWI, Santa Clara University, ABD

Erhan ASLANOĞLU, Piri Reis Üniversitesi, Türkiye

José Ignacio GALAN ZAZO, University of Salamanca, İspanya

Nathalie HILMI, Centre Scientifique de Monaco, Monaco

Rafal MATERA, University of Lodz, Polonya

Mehmet PINAR, Edge Hill University, İngiltere

Rahel SCHOMAKER, German Research Institute for Public Administration, Almanya

Mahmut TEKÇE, Marmara Üniversitesi, Türkiye

Danışma Kurulu • Advisory Board

Terence Huw EDWARDS, Loughborough University, İngiltere

Jeffrey B. NUGENT, University of Southern California, ABD

Gökhan ÖZERTAN, Boğaziçi Üniversitesi, Türkiye

Young-Joon PARK, Ajou University, Güney Kore

Thanasis STENGOS, University of Guelph, Kanada

Erinç YELDAN, Bilkent Üniversitesi, Türkiye

İletişim Bilgileri • Contact Details

Adres • Address: Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi

Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy, İstanbul

Tel • Phone: +90 (216) 777 30 00 **Faks • Fax :** +90 (216) 777 30 01

E-posta • E-mail: jore@marmara.edu.tr

URL: <http://dergipark.gov.tr/jore>

<https://ikf.marmara.edu.tr/yayinlar/iktisat-arastirmalari-dergisi>

<https://ikf.marmara.edu.tr/en/research/jore>

Marmara Üniversitesi Yayinevi • Marmara University Press

Adres • Address: Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy, İstanbul

Tel • Phone: +90 (216) 777 14 00 **Faks • Fax:** +90 (216) 777 14 01

E-posta: yayinevi@marmara.edu.tr

İktisat Araştırmaları Dergisi yılda iki kez (Mart ve Ekim aylarında) ve iki dilli (Türkçe ve İngilizce) olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Marmara İktisat Dergisi, konusunda uzman yerli ve yabancı araştırmaçıların çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri, maliye ve ekonometri alanları dahil iktisadın tüm alanlarına ilişkin teorik ve uygulamalı araştırma makalelerini yayınlamayı hedeflemektedir. Dergimiz, ECONLIT'te indekslenmektedir ve diğere endeksler için değerlendirme sürecindedir.

Journal of Research in Economics is a semi-annually (March and October) and bilingually (Turkish and English) published international peer-reviewed journal. The aim of MJE is to publish high quality theoretical and applied research papers in all fields of economics including labor economics and industrial relations, public finance and econometrics. Our journal is indexed in ECONLIT and is in the evaluation process of other indexes.

İçindekiler • Contents

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

- How Does the Use of Derivatives Affect Firms' Financial Performance in Turkish Non-Life Insurance Industry?
Türev Enstrüman Kullanımı Türkiye Hayat Dışı Sigorta Sektöründe Yer Alan Firmaların Finansal Performansını Nasıl Etkilemektedir?
Burak ALAN, Aslı AYBARS..... 117
- Wage Inequality in Turkish Manufacturing Industry
Türk İmalat Sanayide Ücret Eşitsizliği
Altan BOZDOĞAN..... 129
- Kurumsal Kalite ve Dışa Açıklık Ekonomik Büyümeyi Nasıl Etkiler? Sermaye ve İşgücü Maliyetleri Işığında Gelişmiş Ülkeler Üzerine Panel Veri Kanıtları
How Does Institutional Quality and Openness Effect Economic Growth? Panel Data Evidence of Developed Countries in Light of Capital and Labor Costs
İlhan KESKİN, Ertuğrul YILDIRIM..... 146
- Role of Governance on Primary School Education: Evidence from Sub-Saharan African (SSA) Countries
İlköğretim Eğitiminde Yönetişimin Rolü: Sahra Altı Afrika (SAA) Ülkelerinden Kanıtlar
Debabrata MUKHOPADHYAY, Dipankar DAS..... 172
- Literatürde Ekonomi Bilimi ve Hıristiyanlık İlişkisi
Relation Between Economics and Christianity
Sara ONUR..... 188

HOW DOES THE USE OF DERIVATIVES AFFECT FIRMS' FINANCIAL PERFORMANCE IN TURKISH NON-LIFE INSURANCE INDUSTRY?

TÜREV ENSTRÜMAN KULLANIMI TÜRKİYE HAYAT DIŞI SİGORTA SEKTÖRÜNDE YER ALAN FİRMALARIN FİNANSAL PERFORMANSINI NASIL ETKİLEMEKTEDİR?

Burak ALAN* 
Aslı AYBARS** 

Abstract

Hedging risk is the major reason why derivative instruments have been developed in the 1840s. However, due to the ever-changing conditions in the financial markets, these instruments have further been used for speculative purposes and arbitrage opportunities. Nevertheless, this paper focuses on the influence of derivative usage for hedging purposes on the profitability of firms in the Turkish non-life insurance industry. The data consists of 25 non-life insurance companies operating in Turkey from 2009 to 2019, inclusive. The findings based on panel data analysis reveal that derivative usage contributes to the firms' financial performance measured by return on assets (ROA) in that firms that use derivatives demonstrate a 5% higher ROA figure in comparison to non-users.

Keywords: Derivative Usage, Financial Performance, Insurance Industry, Panel Data Analysis

JEL Classification: C23, L25, G23

Öz

Riskten korunma, türev araçların 1840'larda geliştirilmesinin temel nedenidir. Ancak, finansal piyasalardaki sürekli değişen koşullar nedeniyle, bu enstrümanlar spekülâtif amaçlar ve arbitraj fırsatları için de kullanılmaya başlamıştır. Bununla birlikte, bu makale riskten korunma amaçlı türev enstrüman kullanımının Türkiye'de hayat dışı sigorta sektöründe faaliyet gösteren firmaların karlılığı üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Veri seti, 2009'dan 2019'a kadar Türkiye'de faaliyet gösteren 25 hayat dışı sigorta şirketinden oluşmaktadır. Panel veri analizine dayalı bulgular, türev kullanımının firmaların ROA ile ölçülen finansal performansına katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Türev ürünleri kullanan firmaların, kullanmayan firmalara kıyasla %5 daha yüksek ROA'ya sahip olduğu ortaya çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türev Kullanımı, Finansal Performans, Sigorta Sektörü, Panel Data Analizi

JEL Sınıflandırması: C23, L25, G23

* Marmara University, Faculty of Business Administration, PhD Candidate, E-mail: burak.alan@marun.edu.tr

** Marmara University, Faculty of Business Administration, E-mail: asli.aybars@marmara.edu.tr

I. Introduction

Option pricing and hedging appear to have developed in a series of steps in the 1970s. It is known from historical references that market-neutral delta hedging, put-call-parity, hedging options with options, and other statistical option pricing models were known by the early 1900s and yet to be further investigated and extended (Haug, 2009). More than one hundred years earlier, Bachelier (1900) and Bronzin (1908) released option-pricing models that were very similar to those that are being used today.

There is a long tradition of derivative usage than one would ever expect. The first transactions, which might fit into the concept of a derivative, could date back before the Common Period. As early as the Bible, examples of exchanging private labor for future payments, which may be called a type of futures contract, can be found (Chance, 1998).

Around a hundred thousand years ago, trade was an established activity among primitive people, who traded goods and services before the advent of currency. Non-perishable items such as wine, grain or other things were used by citizens as an intermediate store of value. The people of Sumer began to write and use mathematics to create a ground-breaking new financial transaction accounting system between 4500 and 4000 BCE. To reflect commodities, the Sumerians used clay tokens kept in a clay jar and later clay writing tablets, documenting arrival dates for items being exchanged. These arrangements resembled futures contracts and are considered to be the first examples of financial derivatives. The first recorded example of a derivative exchange in ancient Greece dates back to about 600 BCE when the philosopher Thales of Miletus became the world's first dealer of oil derivatives, that is, olive oil (Weisenthal, 2012).

An example of a derivative instrument, which is close to how and why we use them today, was firstly created regarding commodity trading. In 1848, the Chicago Board of Trade opened. During the harvest season, farmers used Chicago's central position as a storage area and marketplace for grain. As the crop was seasonal, grain prices oscillated with the season. Farmers were searching for a way to stabilize prices and so formed a "to-arrive" deal. These early derivatives were used by farmers as a tool to lock in the price of grain at which the crops could be traded and; thus, prevent dramatic fluctuations. With supervision from the Board of Trade, these contracts were sold and would gradually become uniform contracts by 1865 (Chance, 1998). The Chicago markets were home to trade in a variety of commodity types in the Twentieth Century, from agricultural goods to metals. With the invention of the machine came the next chapter of the tale of derivatives. The way derivatives were generated and traded had been revolutionized. Humans have often found ways to establish relationships and exchanged items with each other, regardless of the challenges. Clay vessels, laptops, equal letters, rice vouchers, and microprocessors were once modern inventions for our ancestors that revolutionized life and industry just as fin-tech is now implementing a new wave of innovations that aim to optimize the way business is conducted by counterparties.

Derivatives, as known today, are financial securities with values derived from other properties, for example from shares, international currencies or bonds. Derivatives are often used to hedge

a stake or to bet (to defend against the possibility of reverse movement in an asset) on potential changes in the underlying instrument. To hedge stocks and even entire portfolios, hedging is a popular method of risk control in the equity market, where investors use derivatives such as futures, forwards, and options.

Derivatives were identified memorably by Warren Buffett as “financial weapons of mass destruction”. The much-celebrated financial goods in the mainstream press have become a dirty word. Without them, though, capital markets of individual countries and the global financial markets as a whole certainly will not function properly. Markets, companies, governments, and supranational corporations rely on these tools, which are often simple but sometimes extraordinarily complicated, to hedge risk and take advantage of opportunities.

Owing to the magnitude of some financial success stories without relying on these innovative instruments in this area of the economy, derivatives have lately acquired a new sense of disgrace. However, not all companies use these advanced techniques very much. For the past few decades, these methods have proved to be extremely effective, yet volatile instruments. These techniques, on the other hand, have an outstanding record of effectiveness in reducing risks.

The objective of this article is to find the impact of hedging on the financial performance of Turkish non-life insurance firms by using derivative instruments, which is a field that has been examined in the literature in only a relatively limited way. As far as the literature review is concerned, no prior study has been performed for the Turkish insurance industry concerning the use of derivatives and associated financial performance indicators. Therefore, the article contributes to the established array of literature with respect to derivative instruments. In summary, the article attempts to distinguish the financial performance of the firms that use derivative instruments for hedging purposes from those which do not for the non-life insurance companies operating in Turkey.

This article continues as follows: The next section includes a literature review. The data, methodology, and explanations as to variables are provided in Section 3. Empirical findings are presented in Section 4. Lastly, the article concludes with Section 5.

2. Literature Review

The research literature is very limited concerning the use of derivatives in the insurance market in particular. The proof is available in the US only with the works of Colquitt and Hoyt (1997), Cummins *et al.* (1997), and Cummins *et al.* (2001) and in the UK with that of Hardwick and Adams (1999) that tracks derivative hedging activities in the insurance sector. Given the importance of risk management as a global problem for the banking and insurance markets, this shortfall in academic works must be resolved. Besides, Cummins *et al.* (1997) contend that the determinants of hedging behavior vary, for example, between general and life insurers, across

various sub-sectors of the industry. To the best knowledge of the authors, no prior article has studied the nexus between financial performance and hedging in the Turkish insurance industry.

A variety of potential relations between the tendency of a business to use derivatives and its incentives has been recorded in previous studies. Colquitt and Hoyt (1997), Cummins *et al.* (1997), Cummins *et al.* (2001), and De Ceuster *et al.* (2003) claim that owing to economies of scale, bigger insurers are more likely to participate in derivative practices. Moreover, Yang *et al.* (2001) claim that bigger firms are more likely to use swaps than smaller ones. Cummins *et al.* (1997) find that the proportion of assets held in stocks is positively related to the presence of derivatives. In comparison, because their size and timing of future claim expenses remain unpredictable, non-life insurance businesses are largely more vulnerable to liquidity risk than their life peers are. For insurers with more stable reserves, the need to handle liquidity risk by derivative trades may be somewhat reduced.

Colquitt and Hoyt (1997) provide proof of the positive relationship between the likelihood of derivatives being used and the magnitude of the mismatch between the asset and the length of the responsibility. It is predicted that the greater the mismatch of an insurer, the more likely it is to use derivatives. Furthermore, to stabilize earnings and offer safeguards from catastrophic damages, non-life insurance businesses typically carry out reinsurance cover. Reinsurance can be regarded as a replacement for derivatives from the viewpoint of risk management. A negative association between reinsurance dependency and engagement in derivatives is known (De Ceuster *et al.*, 2003). The estimated impact of the company's reinsurance dependency on the company's use of derivatives is also negative. Insurers with weaker underwriting performance and fewer business lines are at risk of unforeseeable operating results. Consequently, to hedge their future risks, they will require derivatives. Since stock funds are more likely than cooperative firms to be active in riskier industries, derivatives are more likely to be used by them.

Hardwick and Adams (1999) together with Shiu (2007) demonstrate that joint business administrators tend to be less inclined to participate in volatile operations and are; thus, more likely to use options to offset risks than their equity company peers.

In the “complementarity” principle, the dispute is that insurance companies, which are likely to participate in risk managing practices, would prefer to employ all hedging methods, whereas the “substitution” concept assumes an undesirable association between reinsurance and derivatives, with the reason being that businesses take an overall risk management strategy. If insurance companies use derivatives to minimize their exposure to the risk of investment, they are in a position to expect a higher underwriting risk.

The finance literature reveals that hedging with derivatives increases the debt potential of a business (Bartram *et al.*, 2009; Graham and Roger, 2002). Therefore, in a related manner, it would be expected that insurers with worse financial results would use derivatives. As stated in the work of Fauver and Naranjo (2010), the link between derivative usage and firm value is negative in firms with greater agency and monitoring problems. Furthermore, insurers with poor results, in

particular those which may be engaged in ventures with high estimated investment losses, may, for hedging purposes, participate in derivative contracts and; thereby, be able to monitor the opportunity for underinvestment. Contrarily, insurers typically use derivatives for risk-reducing purposes; those with poor results would prefer to use fewer derivatives and; therefore, assume more risk for higher returns on their own (Shiu, 2020). Furthermore, if hedging techniques for derivatives operate successfully, hedging companies should have improved operational and financial efficacy, which should be reflected in their financial performance. In a large-scale survey analyzing derivatives owned by 7319 companies in 50 countries representing about 80 percent of non-financial companies' global market capitalization, Bartram *et al.* (2009) observed that hedgers appear to be bigger and more lucrative in value, having a higher ROA.

Choi *et al.* (2013) examine the financial and operational hedging activities of US pharmaceutical and biotech firms during 2001-2006 and find that using financial derivatives impacts financial performance, hence increases the value of a company. Similar evidence is put forth by Chanzu and Gekara (2014), who conduct a content analysis based on survey answers and found a positive impact of derivative usage on the financial performance of 11 listed companies in the Nairobi Securities Exchange. Furthermore, Lau (2016) suggest that the use of derivatives leads to higher ROA and ROE, which are key drivers of a company's market value in Malaysia. Contrarily, Shiu (2020) utilize data belonging to UK non-life insurance companies during 1994-2011 just to find that there is no significant relation between derivative usage and financial performance. Said (2011) analyzed the correlation of derivative usage and financial performance in the banking sector in the US with the period from 2002 to 2009 and suggested that there was a positive correlation between bank performance and efficiency with the derivative usage. As can be seen most of the prior studies in literature document a positive association between derivatives usage; therefore, the hypothesis of this study can be formed as follows:

H1: The financial performance of derivative users is higher than the performance of non-users.

3. Data and Methodology

3.1. Data

Data is retrieved from Insurance Association of Turkey's (IAT) official website. This dataset comprises returns for Turkish non-life insurance companies during the years between 2009 and 2019, inclusive. The major reason why this time span is chosen rests on the aim to exclude the impact of the financial crisis in 2008 together with data availability issues.

The dataset excludes insurance companies that are reporting negative premiums in any of the five core lines of business; namely, health, casco, fire, general liabilities, and motor third party liability. The observations with outliers at the 0.5% and 99.5% levels are removed from the initial dataset to achieve consistency in the final sample. Accordingly, the analysis rests upon 25 insurers during the 2009-2019 period, making a total of 275 firm-year observations. For the period analysed, 105 of the

275 observations (38.2%) in the sample are found to have participated in the derivatives market. As can be seen by this finding, derivatives usage is not widespread in the Turkish non-life sector.

3.2. Model and Methodology

Panel data regression with a strongly balanced data set is utilized in this study to investigate the impact of hedging with derivatives on financial performance in the Turkish non-life insurance industry. After testing the model with the Likelihood-ratio test (Buse, 1982), the model is determined to be a classical model.

The model can be established as in the following formula;

$$ROA_{i,t} = f(DEV_{i,t}, OEV_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

where the subscript *i* represents the insurer; *t* denotes the year; ROA is the ratio of net profit to the total assets in a given insurer-year; DEV is the dummy variable that takes on the value of 1 or 0 depending on whether firm *i* at time *t* uses derivatives or not, respectively; OEV represents the explanatory variables. Table 1 below shows all variables; namely, dependent, independent, and control variables together with their abbreviations and explanations.

Table 1: Variable Descriptions

Variable Name	Abbreviation	Explanation
Return on Asset	ROA	The ratio of net profit to total assets.
Derivative Participation	DEV	Derivatives nonusers = 0, derivatives users = 1
Equity to Asset Ratio	EQT	The ratio of total equity to total assets.
Liquidity Ratio	LIQ	The ratio of liquid assets to total assets.
Net Loss Ratio	NLR	The ratio of total net incurred loss to net earned premium.
Financial Profit Margin	FPP	It is the ratio of financial profit divided by gross written premiums
Insurance Leverage	INL	The ratio of gross written premiums to surplus.
Mismatch of Long Term Assets	MISASS	The ratio of the difference between other than long-term admissible assets and liabilities to total admissible assets (only if a positive value is found, otherwise MISLIAB)
Mismatch of Long Term Liabilities	MISLIAB	The ratio of the difference between other than long-term liabilities and admissible assets to total admissible assets (only if a positive value is found, otherwise MISASS)
Business-Mix	HLT, CAS, FIRE, GLI, MTPL	The proportions of gross written premiums in each of the five lines of business, involving of health, casco, fire, general liabilities, and motor third party liability.

Based on the results of the Likelihood-ratio (LR) Test, no time or unit effect is included in the model and, accordingly, the classical panel data model is found to fit the study's dataset. Heteroscedasticity can occur because the results originate from a wide number of cross-sectional insurance companies; therefore, the White heteroscedasticity-consistent estimators should be reported on the condition that the dataset is heteroskedastic (White, 1980). The result of the Breusch-Pagan/Cook-Weisberg test reveals the presence of heteroskedasticity. To test for autocorrelation, the Wooldridge test is performed with the finding that there is no sign of autocorrelation. Accordingly, the model is estimated as a classical model with robust standard errors (Tatoğlu, 2020).

Shapiro and Wilk (1965) normality test has been done after testing for heteroskedasticity and autocorrelation. The test results suggests that all the variables used in the analysis are not normally distributed. Therefore, outliers have been removed from the data as stated above.

The summary statistics for all the variables used in the complete sample of the study are provided in Table 2, where ROA is observed to have a mean of -0.0239 and a standard deviation of 0.1303 . Involvement in derivatives is observed in 105 insurer-year observations accounting for 38.2% of the overall sample.

Table 2: Summary Statistics

Variables	Mean	St. Dev.	Minimum	Maximum
ROA	-0.0239	0.1303	-1.17	0.15
EQT	0.2695	0.1448	-0.54	0.92
LIQ	0.6084	0.1497	0.17	1.08
NLR	0.7426	0.2907	-0.52	2.67
FPP	-0.0003	0.2006	-2.57	1.07
INL	1.1209	0.9364	-1.17	0.15
MISASS	0.0513	0.0825	0	0.44
MISLIAB	0.0244	0.0806	0	0.58
HLT	0.0573	0.0723	0	0.44
CAS	0.2038	0.1263	0	0.62
FIRE	0.1658	0.1016	0	0.68
GLI	0.1031	0.0951	0	0.78
MTPL	0.2367	0.1848	0	0.89

Variables	Coding	Frequency	% of Sample
DEV	1	105	0.3818
	0	170	0.6182

Table 3 displays the Pearson correlation matrix with dependent and independent variables. Derivative participation and ROA are positively correlated at a 1% significance level. Derivative usage is also positively correlated with health concentration at a 1% significance level and negatively correlated with general liability concentration at a 5% significance level. There are no significantly high correlations among independent variables with no more than a 60% correlation level.

Table 3: Correlation Matrix

	DEV	EQT	LIQ	NLR	FPP	INL	MISASS	MISLIAB	HLT	CAS	FIRE	GLI
EQT	-0.02	1										
LIQ	0.09	0.15	1									
NLR	-0.06	-0.43	-0.07	1								
FPP	0.02	-0.15	-0.09	0.10	1							
INL	0.01	-0.60	-0.06	0.32	0.29	1						
MISASS	0.03	0.18	-0.52	0.12	-0.06	-0.02	1					
MISLIAB	-0.05	0.04	0.12	-0.06	0.13	0.09	-0.19	1				
HLT	0.23	0.09	0.00	0.05	-0.01	-0.06	0.28	-0.23	1			
CAS	-0.01	-0.07	-0.14	0.27	-0.17	0.02	0.21	-0.42	0.08	1		
FIRE	-0.03	0.02	-0.08	-0.12	-0.12	0.01	0.02	-0.40	-0.05	0.23	1	
GLI	-0.13	0.10	-0.11	-0.16	0.02	0.03	0.11	0.00	0.00	-0.05	0.20	1
MTPL	-0.08	-0.33	0.17	0.26	-0.11	-0.05	-0.01	-0.33	0.08	0.17	-0.17	-0.32

Note: *** indicates statistical significance at the 1% level; ** indicates statistical significance at the 5% level; and * indicates statistical significance at the 10% level.

4. Empirical Results

Table 4 below shows the results of the regression analysis. The probability of the F-test of the model suggests that the model is meaningful, and 59.4% of the change in the dependent variable can be explained by the variables selected as denoted by the R-squared value. Most of the explanatory

variables, alongside with DEV variable, turn out to be significant and consistent with the prior works in the literature.

The use of derivatives is significant, at 0.01 significance level, and positively linked with ROA as displayed in the table. The approximate coefficient of 0.0523 shows that the use of derivatives contributed favorably to ROA with a 5% higher value on behalf of derivative users on average. This outcome is largely consistent with other previous researches which suggest that users of derivatives have a higher ROA in comparison to non-users (for instance, see Allayannis *et al.*, 2012; Bartram *et al.*, 2009; Brown *et al.*, 2006; Choi *et al.*, 2013; Lau, 2016).

Table 4: Regression Results on Performance

Independent Variables	Expected Sign	Coefficient	Standard Deviation
DEV	+	0.0523***	0.0088
EQT	+	0.4858***	0.1602
LIQ	-	-0.0142	0.0474
NLR	-	-0.1674***	0.0358
FPP	+	0.1257***	0.0362
INL	+	0.0298	0.0195
MISASS		-0.2097***	0.0650
MISLIAB		0.0560	0.0907
HLT		0.3962***	0.0695
CAS		-0.1056	0.0703
FIRE		0.0735	0.0743
GLI		0.2672***	0.0929
MTPL		0.1677***	0.0326
Constant		-0.1362	0.0924
Number of observations		275	
R-squared		59.4%	
F value (p-value)		0.0000	
Note: *** shows significance at the 1% level; ** shows significance at the 5% level; and * shows significance at the 10% level.			

Larger businesses can usually work more effectively than smaller organizations relying on the principle of 'economies of scale' since they gain competitive benefits in terms of both variable and fixed costs. A favorable association between insurance company size and risk-adjusted ROA (Ma and Elango, 2008; Elango *et al.*, 2008) or basic ROA has been reported in previous studies (Lee and Lee, 2012). Therefore, larger insurers are expected to do better than their smaller local rivals. EQT shows the insurer company's size scaled down to its total assets. The results suggest a highly

significant (1% level) positive relationship between the size of the company and its financial performance, which is ROA in this study.

In general, insurers who spend more of their premiums on liquid assets see lower yields on equity than insurance companies without liquid assets. Thus, a negative association between the liquidity of the insurer and financial results is expected. The findings of the study demonstrate a negative relationship though not significant.

Insurers' underwriting outcomes specifically influence their financial performance. It is expected to find that insurers have improved net financial performance and better underwriting performance. In the results, NLR is negative and significant at a 1% level, which is consistent with Shiu (2020).

FPP is the indicator of the company's financial performance in the insurance industry and it is expected to have a positive relationship with the company's overall performance. As the result suggests, there is a positive and significant relationship at the 1% level with ROA.

The MISASS variable, which indicates how much long-term assets outweigh long-liabilities, is significant at the 1% level and negative, indicating that this mismatch reduces the financial performance of the non-life insurance companies. In other words, when there is a mismatch between long-term assets and long-term liabilities in favor of assets, the financial performance is negatively affected.

Naturally, the insurer's investment portfolio would be an indicator for the essence of the insurer's product portfolio, with all investments ultimately deciding the insurer's overall output. Therefore, the potential effect of business lines on risk-adjusted ROA (Elango *et al.*, 2008) was considered. Cummins *et al.* (2001) found that insurers using derivatives hedged the risk from their loss portfolio. To hedge their interest and FX rate costs, insurers can also need to use derivatives. According to the results shown in the table above, the companies that concentrated on health, general liabilities, and motor third party liability have better ROA. The relation is positive and significant at 1% level, while casco and fire business concentration is not significant.

5. Conclusion

Derivatives have been an important component of all economic structures in today's economy. Any major business can use derivatives to hedge against uncertainties, in particular those related to international risk. The bulk of these undertakings use these arrangements to protect against the danger of energy inflation, currency risk or lower borrowing rates. These are the threats that companies face organically apart from the risks that are generated by financial transactions.

In today's market, the use of derivatives has changed from the original explanation of why the instruments were initially developed. Although it is still common to use derivatives for hedging purposes, new applications for these techniques have become widespread. The essence of the

adjustment in the derivative contract is explained by the use of betting and arbitrage. However, in terms of derivatives, the application of these strategies is not limited to the financial industry.

The influence of derivative usage on the profitability of Turkish insurance firms is empirically examined in this paper. The findings reveal that derivative usage has a positive impact on ROA, suggesting that the use of derivatives contribute favorably to an increased ROA between users and non-users in that 5% higher ROA on average is observed in the Turkish non-life insurance companies' profitability. Forthcoming studies can be performed for longer time spans. Furthermore, cross-country analyses can be conducted for the insurance industry to be able to generalize the results in this array of literature.

Acknowledgments

I would like to take a moment to appreciate my beloved Associate Professor Aslı Aybars for her insights and positive energy.

References

- Allayannis, G., Lel, U., and Miller, D. (2012). The use of foreign currency derivatives, corporate governance, and firm value around the world. *Journal of International Economics*, 65-79.
- Bachelier, L. (1900). *Théorie de la spéculation*. *Annales scientifiques de l'É.N.S.*, 21-86.
- Bartram, S., Brown, G., and Fehle, F. (2009). International Evidence on Financial Derivative Usage. *Financial Management*, 185-206.
- Bronzin, V. (1908). *Theorie der prämiengeschäfte*.
- Brown, G., Crabb, P., and Haushalter, D. (2006). Are Firms Successful at Selective Hedging? *The Journal of Business*, 2925-2949.
- Buse, A. (1982). The Likelihood Ratio, Wald, and Lagrange Multiplier Tests: An Expository Note. *The American Statistician*, 153-157.
- Chance, D. (1998). A brief history of derivatives. *Essays in Derivatives: Risk-Transfer Tools and Topics Made Easy*.
- Chanzu, L. N., and Gekara, M. (2014). Effects of use of derivatives on financial performance of companies listed in the Nairobi Security Exchange. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(4), 27-43.
- Choi, J., Mao, C., and Upadhyay, A. (2013). Corporate risk management under information asymmetry. *Journal of Business Finance and Accounting*, 239-271.
- Colquitt, L. L., and Hoyt, R. E. (1997). Determinants of corporate hedging behavior: Evidence from the life insurance industry. *Journal of Risk and Insurance*, 649-671.
- Cummins, J. D., Phillips, R. D., and Smith, S. D. (1997). Corporate hedging in the insurance industry: the use of financial derivatives by US insurers. *North American Actuarial Journal*, 1, 13-40.
- Cummins, J. D., Phillips, R. D., and Smith, S. D. (2001). Derivatives and corporate risk management: participation and volume decisions in the insurance industry. *Journal of Risk and Insurance*, 68, 51-91.

- De Ceuster, M., Flanagan, L., Hodgson, A., and Tahir, M. I. (2003). Determinants of derivative usage in the life and general insurance industry: The Australian evidence. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 6(4), 405-431.
- Elango, B., Ma, Y., and Pope, N. (2008). An Investigation Into the Diversification–Performance Relationship in the U.S. Property-Liability Insurance Industry. *Journal of Risk and Insurance*, 567-591.
- Fauver, L., and Naranjo, A. (2010). Derivative usage and firm value: The influence of agency costs and monitoring problems. *Journal of corporate finance*, 16(5), 719-735.
- Graham, J., and Roger, D. (2002). Do firms hedge in response to tax incentives? *Journal of Finance*, 815-839.
- Hardwick, P., and Adams, M. (1999). The determinants of financial derivatives use in the United Kingdom life insurance industry. *Abacus*, 35(2), 163-184.
- Haug, E. G. (2009). The History of Option Pricing and Hedging. In H. W., and Z. H., Vinzenz Bronzin's *Option Pricing Models* (pp. 471-486). Springer, Berlin, Heidelberg. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-540-85711-2_23
- Lau, C. (2016). How corporate derivatives use impact firm performance? *Pacific-Basin Finance Journal*, 102-114.
- Lee, H., and Lee, C. (2012). An analysis of reinsurance and firm performance: evidence from the Taiwan property-liability insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 467-484.
- Ma, Y., and Elango, B. (2008). When do international operations lead to improved performance? An analysis of property-liability insurers. *Risk Management and Insurance Review*, 141-155.
- Said, A. (2002). Does the Use of Derivatives Impact Bank Performance? A Case Study of Relative Performance during 2002-2009. A case study of relative performance during, 2009, 77-88.
- Shapiro, S. S. and Wilk, M. B. (1965) An analysis of variance test for normality (complete samples). *Biometrika*, 52, 591–611.
- Shiu, Y.M. (2007). An empirical investigation on derivatives usage: evidence from the United Kingdom general insurance industry. *Applied Economics Letters*, 14(5), 353-360. doi:10.1080/135.048.50500426319
- Shiu, Y.M. (2020). How does reinsurance and derivatives usage affect financial performance? Evidence from the UK non-life insurance industry. *Economic Modelling*, 88, 376-285. doi:<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.09.048>
- Tatoğlu, F. Y. (2020). Panel veri ekonometrisi. Beta Yayınevi.
- Weisenthal, J. (2012, March 5). The Story Of The First-Ever Options Trade-In Recorded History. Retrieved January 4, 2021, from Business Insider: <https://www.businessinsider.com.au/the-story-of-the-first-ever-options-trade-in-recorded-history-2012-3>
- White, H. (1980). A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*, 817-838.
- Yang, J., Davis, G. C., and Leatham, D. J. (2001). Impact of interest rate swaps on corporate capital structure: an empirical investigation. *Applied Financial Economics*, 11, 75-81.

WAGE INEQUALITY IN TURKISH MANUFACTURING INDUSTRY*

TÜRK İMALAT SANAYİDE ÜCRET EŞİTSİZLİĞİ

Altan BOZDOĞAN** 

Abstract

Wage inequality is one of the most tempting field of labour economics. However, wage inequality studies, predominantly, remained limited to developed countries due to lack of data in developing countries. This study, using the Household Labour Force Surveys, aims at extending the time scope of previous researches conducted for the Turkish manufacturing sector, and adding new dimensions simultaneously in terms of skill and technology levels besides utilizing the conventional dimension of education level. From this point of view, an eclectic approach applied to sketch the general picture of male wage inequality from 2004 to 2015 in the manufacturing sector by employing a generalized entropy-based inequality index, that is to say, the Theil index, which enables us to look at within – and between-group inequalities as well. One of the pattern found in this study is that within-group wage inequalities alleviated while between-group wage inequalities deteriorated over time. There were also significant changes in the employment structure in favor of white-collars, medium low technology industries, and better-educated workers except for regular high schooling.

Keywords: Wage Inequality, Wage Structure, Manufacturing Industry

JEL Classification: J24, J31, L60

Öz

Ücret eşİtsizliği, alıŐma ekonomisinin en cezbedici alanlarından biridir. Ancak, ücret eşİtsizliği alıŐmaları, gelişmekte olan ölkelerdeki veri eksikliği nedeniyle, büyük bir çoğunlukla gelişmiş ölkelerle sınırlı kalmıştır. Bu alıŐma, Hanehalkı İŞgücü Anketlerini kullanarak, daha önce Türk imalat sanayi için yapılan çalışmaların zaman kapsamını geniŐletmeyi ve eğitim düzeyinin geleneksel boyutunu kullanmanın yanı sıra, eŐzamanlı olarak beceri ve teknoloji düzeylerine göre yeni boyutlar eklemeyi amaçlamaktadır. Bu açıdan hareketle, genelleŐtirilmiŐ entropi esaslı bir endeksi, bir başka ifadeyle grup içi ve gruplar arası eŐİtsizliĐe de bakmayı mümkün kılan Theil endeksi kullanarak 2004'ten 2015'e imalat sektöründeki erkek ücret eşİtsizliğinin genel resmini çizmek için eklettik bir yaklaŐım uygulanmıŐtır. Bu çalışmada bulunan yapıardan biri Őudur, gruplar arası ücret eşİtsizliği zamanla kötüleŐirken, grup içi

* This paper was adapted from a part of Altan Bozdoğan's PhD dissertation submitted in February 2021 at Marmara University, Department of Economics.

** Marmara University, Faculty of Economics, E-mail: altan.bozdogan@marmara.edu.tr

ücret eşitsizliğinin hafiflemesidir. İstihdam yapısında da beyaz yakalıların, orta düşük teknoloji yoğun endüstriler ve düz lise eğitimi dışında daha iyi eğitilmiş işçilerin lehine önemli değişiklikler vardır.

Anahtar Kelimeler: Ücret Eşitsizliği, Ücret Yapısı, İmalat Sanayi

JEL Sınıflandırması: J24, J31, L60

I. Introduction

One of the evergreen topic in economics is inequality, in particular wealth, income and wage inequalities. The amount of studies on the wage inequality is quite abundant especially for developed countries. There are some fully-fledged literature reviews such as Aghion, Caroli and Garcia-Penalosa (1999), Hornstein, Krusell and Violante (2005), Chusseau, Dumont and Hellier (2008), and Förster and Tóth (2015) that enumerate factors causing to wage inequality. Technological change and its effects on the relative demand for skilled labour, principally skill-biased technical change, are generally taken as the main determinants of wage inequality besides of the characteristics of workers. A growing body of literature also exists that pays regard to the role of globalization, institutional changes, changes in the organizational structure of firms, outsourcing etc. Recent inequality trend is also attributed to the fiscal redistribution through taxes and transfers, changes in the wage distribution, job creation – job destruction levels of the industries (International Labour Office, 2016).

The goal of this study is to explore male wage inequality in Turkey between 2004 and 2015, using individual-level data on wages in the manufacturing sector. Looking at the relative position of the manufacturing sector in Turkey could give some traces of gross wage differential between sectors. The manufacturing sector share in gross domestic product (GDP) did not change from 2004 to 2015. In this period of time, it slightly decreased from 16.9% to 16.7%. Although real GDP growth on average was 5.31%, growth rate of manufacturing sector could not follow the overall tendency of the economy and had the growth rate of 5.11%. More importantly, gross wage-salaries in the manufacturing industry grew annually only 3.27%³. Additionally, manufacturing employment increased yearly at the rate of 1.89% while the total hours worked in the manufacturing sector expanded by 1.25%.

Despite the existence of wage studies focusing directly on the Turkish manufacturing sector such as Aksoy (2009), Dervişen (2011), Meschi, Taymaz and Vivarelli (2011), and Meschi, Taymaz and Vivarelli (2016), their time scope generally terminated at the beginning of 2000s. This study extends the time period and attempts to demonstrate the general structure of wage inequality at the micro-level from various perspectives. Theil index is used to calculate the inequality because it allows for a detailed inquiry by separating between-group and within-group components. Inequality decomposition for different categories of individuals assists to assess the relative

3 Real growth rates are calculated by adjusting the nominal data into real data using the CPI index (1994=100). Calendar adjusted gross wages-salaries index in the manufacturing industry is used to find the growth rate. The index is constructed for nominal gross wage-salaries and the Turkish Statistical Institute announced between 2005 and 2017. Therefore, the average growth of the index includes the period of 2005-2015.

contributors. The existing state and evolution of wage inequality are searched for education, skill, and technology levels. When considered from this point of view, this work is just a primary step into skill-biased technical change.

The remainder of this paper is structured as follows. Next section is devoted to reviewing pioneering empirical wage inequality researches conducted for Turkey. Introduction of data, identification of skill, technology, and education groups, and quantification of wage inequality are the topics of Section 3. Section 4 presents empirical findings for each group both in terms of inequality and employment shares. Last section briefly summarizes and discusses the results.

2. Empirical Literature Review

Even though wage inequality literature in Turkey and its interaction with the distinctive features of the labor market is quite voluminous, there is still enough room for maneuver to make inroads into new territories. Building a unified framework to examine wage inequality in every respect is tough, and, in general, studies focus on some specific sides. Influential studies of the wage inequality in Turkey, approaching from different perspectives, can be listed as follows.

Tansel (2005) captured the facet of the public and private wage differentials for males and females. 1994 Household Expenditure Survey used, and wages in the public sector were found higher than wages in the private sector. There was an exception for college graduates working in the public administration whose wages were not necessarily higher than their private-sector counterparts. The study also manifested significant discrimination against women, especially in the private sector. İlkaracan, Levent and Polat (2013) derived wage curves for Turkey between 2005 and 2010, by constructing the relationship between real wage level and local unemployment rate with respect to three main educational categories. They found different elasticities for the lower and the upper end of the wage distribution using the Household Labour Force Survey.

Dervişen (2011) estimated the elasticity of substitution between the skilled and unskilled labour for the Turkish manufacturing sector over the period of 1992-2001. Because of lack of data, the skilled-unskilled difference was constructed according to production and administrative workers. Production and administrative workers were taken as skilled labour while unskilled labour was assumed as being paid minimum wage. Aksoy (2009) also used the production workers as unskilled labour while nonproduction employees as skilled to understand the demand for skilled labour in the Turkish manufacturing sector between 1995 and 2001 at the four-digit industry level. Furthermore, Meschi *et al.* (2011), using Annual Manufacturing Industry Statistics at the two-digit level, regarded aggregate cost share of production workers as the share of unskilled workers in the total wage bill, and the same procedure was applied for the administrative workers to find a proxy for the share of skilled workers in the total wage bill. Meschi *et al.* (2011) aimed at a comprehension of the relations between trade openness, technology adoption, and demand for skilled labour in the Turkish manufacturing sector and found pieces of evidence for skill-biased technical change hypothesis as well as skill-enhancing trade hypothesis through the agency

of system GMM for the period of 1980-2001. Meschi *et al.* (2016) borrowed the structure of Meschi *et al.* (2011) and slightly reviewed it for 1992-2001. The widening skill-unskilled wage gap resurfaced, and relative skill bias was found, according to Meschi *et al.* (2016: 657) “a change in technology (or trade) would be...a relative skill bias...when both the coefficients for both skilled and unskilled workers are positive and significant but differ in their magnitude, with the coefficients for the unskilled workers being significantly lower.”

The gender wage gap is another strand in wage inequality and Kara (2006), İlkkaracan and Selim (2007), Aktaş and Uysal (2016), and Tekgüç, Eryar and Cindoğlu (2017) are the main Turkish examples. Aktaş and Uysal (2016), using quantile regression and the Machado-Mata decomposition for the 2006 Wage Structure Survey, found an unremarkable wage gap at the lower tail of the wage distribution and controlling for education increased the wage gap. The Oaxaca decomposition method was implemented by the other three studies. Turkish Household Expenditure and Income Survey was employed by Kara (2006) while İlkkaracan and Selim (2007) used the Employment and Wage Structure Survey and both were held for 1994, listing several factors for the gender wage gap. Tekgüç *et al.* (2017), using the Household Labour Force Survey from 1994 to 2011, ascertained that aggregated data made, especially the females, overqualified.

Tansel and Bodur (2012) used Household Income and Consumption Expenditure Survey for 1994 and Household Budget Survey for 2002 to estimate a Mincerian wage equation by the quantile regression to investigate male wage inequality. Education was found as a notable factor behind wage inequality, and over the period, between-group wage inequality alleviated whereas within-group inequality deteriorated. By the same token, wage inequality at the lower end of the wage distribution decreased, and an increase at the upper end was obtained. Thereafter, Daş and Doğruel (2017) adopted the similar structure of Tansel and Bodur (2012) and extended the period to 2002-2011. Daş and Doğruel (2017) drew an inference for an increase in the overall wage inequality.

Derivation of wage distributions and factors that shifted wage distributions were investigated by Bakış and Polat (2015), Bozdoğan (2021), and Pelek (2018) using a novel approach of constructing counterfactual wage distributions based on DiNardo, Fortin and Lemieux (1996). Bakış and Polat (2015) studied overall (90th/10th), lower (50th/10th) and upper tail (90th/50th) wage inequalities between 2002 and 2010, and attributed the reduction in lower and upper tail wage inequalities to the real minimum wage hike in 2004. Pelek (2018) ended up with the similar conclusion that the minimum wage rise of 2004 was the main determinant of wage inequality decline for 2003-2005. Bozdoğan (2021) tested the “skill-biased technical change” notion for the Turkish manufacturing sector, over the period of 2004 and 2015, and its impacts on the overall, lower and upper tail male wage inequalities. The analyses were conducted for both technology and skill fractions. The technology dimension was found to be more resistant to changes than the skill counterpart and a trade-off existed between initial wage level and wage inequality. Popli and Yılmaz (2017) also incorporated occupational features into their analyses as abstract, routine, and service for the years 2002 and 2010 using Household Labour Force Survey. They used Firpo, Fortin and Lemieux (2009) decomposition method and arrived at the conclusion of a decrease in both upper tail and lower

tail wage inequality. Education and experience were responsible for the decline in the lower tail inequality while returns to routine jobs paved the way for a decline in the upper tail inequality.

Elveren and Galbraith (2009) scrutinized pay inequality in sub-sectors of the Turkish manufacturing industry between 1980 and 2001 with the help of Annual Manufacturing Industry Statistics at two-digit ISIC categorization. Between-group pay inequalities were calculated via the Theil index. Sectors of wood, food, and textiles had lower wages than the average wage while sectors of chemicals, machinery and equipment, glass and pottery, metals, and paper had higher wages than the average wage in the manufacturing industry. The textile sector was seen as the main contributor to the inequality with respect to sub-sectors and the increasing size of the textile sector amplified its influence.

Filiztekin (2020) paid particular attention to income inequality using the Survey of Income and Living Conditions, and the Household Budget and Expenditure Survey for two separate periods: 2003-2007 and 2008-2015. Inequality was quantified by the Gini Index and three indices derived from the generalized entropy class. Those indices are mean logarithmic deviation, The Theil index, and half of the square of the coefficient of variation. The median wage converged to the 90th percentile income and diverged from the 10th percentile income for the first period. For the latter episode, the results reversed due to the increase in the university graduates with high incomes that became the leading factor of wage deterioration.

Kent and Sefil-Tansever (2021), using the Structure of Earnings Survey for 2006 and 2014, focused on the different parts of wage distribution to explore wage inequality in Turkey. They found an increase in overall and lower tail wage inequalities whereas wage inequality decreased at the upper tail. Kent and Sefil-Tansever (2021) also employed the quantile regression method to analyze the impacts of educational attainment on the male wage inequality along the wage distribution and remarkable education wage premia were obtained both in between and within groups. The supply and demand framework proposed by Katz and Murphy (1992) to explain rising wage inequality was adopted as well in a tentative way. Occupations were grouped into high skill white collar, high skill blue collar, low skill white collar, and low skill blue collar groups to reflect skill levels. They found shreds of evidence for over-education, in other words, recent university graduates employed in low skill white collar occupations. That led to a relative decline in the demand for skilled labour while the supply of it highly educated continued to grow, displaying the fall in wage inequality within the higher education category. Besides, the increase in the supply of skilled labour was attributed to the doubling of the number of universities during the period.

3. Data and Methodology

3.1. Data

Household Labour Force Survey, hereinafter referred to as HLFS, retrieved from the Turkish Statistical Institute (TurkStat), is used to reveal the panorama of male wage inequality in the Turkish

manufacturing industry for 2004 and 2015. Despite wage is not a direct and separate variable in the survey, “total net income from the main job in the past month” can be a measure for the wage when only “paid, salaried or casual workers” having a “regular job” are taken into consideration. Monthly net income also includes periodic bonuses and premiums, etc. and they cannot be decomposed from the data. The refinement process of the wage data is adopted from Tansel and Bodur (2012) and Bakış and Polat (2015). Full-time wage earners between the age of 15 and 65, reporting a positive income in the reference week are only kept while working hours less than 8 or more than 84 are dropped. Second job holders, self-employed, temporary, or unregular workers are removed. 1% of the data from the lower and upper tails of the wage distribution is also trimmed to get rid of outliers. The nominal hourly wage is estimated by dividing monthly nominal wage with monthly hours worked in the main job, which is obtained via multiplying reference week work hours with 4.33. Last but not least, the real hourly wage is constructed by deflating the nominal hourly wage by the Consumer Price Index of 2003 which is chosen as the base year. The reason for the selection of the years as 2004 and 2015 is due to mild changes in the minimum wages in that period.

3.2. Methodology

Instead of adopting a holistic approach, this article aims at probing into wage inequality with respect to different facets of the labour market such as skill and technology. In particular, skill dimension cannot be directly observable in the HLFS; thus, a proxy is obtained according to occupations and by doing so we implicitly treat occupation reflecting skill level. International Labour Office (2012: 11), hereinafter ILO, follows a similar logic by stating that “*skill level* is defined as a function of the complexity and range of tasks and duties to be performed in an occupation.” ILO (2012) constructs a skill ranking as in Table 1. According to the skill level column in Table 1, “1” corresponds to unskilled workers having only primary education, while “2” stands for lower and upper secondary schooling including post-secondary schooling without tertiary education, categorized as semi-skilled labour. Skilled labour in broad manner classified with first stage tertiary education and second stage tertiary education, denoted by “3” and “4”, respectively. In addition to the education-skill nexus, the occupation-collar distinction can be utilized as displayed in the third column. To avoid a debate as to whether white-blue collar or high-low skilled perspective captures a better representation of duality, we make use of quadruple refraction: high skilled white-collar (HSWC), high skilled blue-collar (HSBC), low skilled white-collar (LSWC), and low skilled blue-collar (LSBC).

Table 1: ISCO-08 Classification to Skill Specification

Occupations	Education Level	Skill Level
<i>Managers</i>	3+4	High Skilled White Collar
<i>Professionals</i>	4	
<i>Technicians and Associate Professionals</i>	3	

Skilled Agricultural, Forestry, and Fishery Workers	2	High Skilled Blue Collar
<i>Craft and Related Trades Workers</i>	2	
<i>Clerical Support Workers</i>	2	Low Skilled White Collar
<i>Services and Sales Workers</i>	2	
<i>Plant and Machine Operators and Assemblers</i>	2	Low Skilled Blue Collar
<i>Elementary Occupations</i>	1	

Source: International Labour Office (2012)

Notes: Names of ISCO-08 occupations at one-digit are abbreviated in the rest of the tables for convenience concerns. Italic words are chosen to represent each occupation. There is only one exception for Skilled Agricultural, Forestry and Fishery Workers which is abbreviated as *Nature*.

Dumont (2006) also showed empirically that high-low skilled, white-blue collar, or quadruple groupings had no advantage over each other. HLFS reports two-digit occupation data in terms of ISCO classification; however, in 2012, HLFS started to employ the ISCO-08 structure rather than the ISCO-88. The correspondence between both structures does not match exactly; however, classification of a high skilled or white-collar occupation in 2004 as a low skilled or blue-collar in 2015 is still in line with the skill perspective approach, because we want to follow consistency in skill/collar rather than in occupations throughout the years. Furthermore, aggregation into the one-digit division could eliminate potential problems, because changes generally take place within groups rather than between groups, particularly in higher digit divisions.

The second aspect is the technology, and four basic technology intensity levels are designated according to NACE Rev. 2 at two-digit manufacturing industry classification. A similar revision in industry classification was launched in 2006 and TurkStat published HLFS until 2010 with both classifications of NACE Rev. 2 and NACE Rev.1.1. We used only the new version to bring in compliance with the post-2010 data. Industries that comprise high technology (HT), medium high technology (MHT), medium low technology (MLT), and low technology (LT) are listed in Table 2 below.

Although our ultimate objective is to make wage inequality apparent with regard to skill and technology levels, five educational categories are also identified. Those are below primary school (Below_PS), primary school (PS), regular high school (HSC), vocational high school (VHS), and college graduation (COL). They are constructed with the intent of finding the least common denominator across survey years. At least 8 years of schooling in secondary education is counted as the primary schooling while illiterate and less than 8 years of schooling as the below primary schooling, to reconcile with the changes in the survey structure. Finally, the college contains college and faculty graduation as well as upper education.

Wage inequality can be estimated mainly with two methods: the construction of an index based upon Kakwani, Piesch, Mehran, Gini, Atkinson, or Theil, or simple statistical measures such as coefficient of variation, standard deviation, relative mean deviation, or decile dispersion ratios. Index-based

inequality measures are lacking in the information of what happens along the wage distributions. Since the departure point of this study is to have a glance at wage inequality from different perspectives, it becomes necessary to refine not only the survey data but also the inequality criterion. The mainstay of this work is to insight into the evolution of wage inequality across groups over time; for this reason, the selection of inequality measurement relies on between and within structures rather than along the wage distribution. The basis for the wage inequality of the next section is a specific case of the generalized entropy class index, that is to say, Theil index which enables us to investigate within and between wage inequalities for skill, technology, and education specifications.

Table 2: Aggregation of Manufacturing Industries by Technology Level

Manufacturing Industries	NACE Rev. 2 Codes 2-digit level	Aggregations of Manufacturing based on NACE Rev. 2
High-Technology	21	Manufacture of basic <i>pharmaceutical</i> products and pharmaceutical preparations;
	26	Manufacture of <i>computer, electronic and optical</i> products
Medium High-Technology	20	Manufacture of <i>chemicals</i> and chemicals products;
	27 to 30	Manufacture of <i>electrical equipment</i> ; Manufacture of <i>machinery and equipment</i> n.e.c.; Manufacture of <i>motor vehicles</i> , trailers, and semi-trailers; Manufacture of <i>other transport</i> equipment
Medium Low-Technology	19	Manufacture of <i>coke</i> and <i>refined petroleum</i> products;
	22 to 25	Manufacture of <i>rubber</i> and <i>plastic</i> products; Manufacture of other <i>non-metallic</i> mineral products; Manufacture of <i>basic metals</i> ; Manufacture of <i>fabricated metals</i> products except <i>machinery and equipment</i> ;
	33	<i>Repair and installation</i> of machinery and equipment
Low-Technology	10 to 18	Manufacture of <i>food</i> products, <i>beverages</i> , <i>tobacco</i> products, <i>textile</i> , <i>wearing apparel</i> , <i>leather</i> and related products, <i>wood</i> and products of wood, <i>paper</i> and paper products, <i>printing</i> and reproduction of recorded <i>media</i> ;
	31 to 32	Manufacture of <i>furniture</i> ; <i>other manufacturing</i>

Source: Eurostat (2019)

Notes: Names of NACE Rev.2 manufacturing industries at two-digit are abbreviated in the rest of the tables for convenience concerns. Italic words are chosen to represent each industry.

The general formula is as the following equation:

$$GE(a) = \frac{1}{a(a-1)} \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right)^a - 1 \right] \quad [1]$$

α is a sensitivity parameter attributed to the weight indicating the distance between different income segments along the wage distribution. Thus, generalized entropy (GE) is sensitive to the tails of the distribution. Cowell and Flachaire (2015) point out that changes in the lower tail of the wage distribution are more sensitive for the lower values of α whereas, for higher values,

the upper tail of wage distribution gets more sensitive. When the value of zero is given to the α , it turns out to be the mean logarithmic deviation. For the value of one, it becomes the Theil index, and equation [1] can be rewritten as equation [2]. The first term stands for within-group inequality, and the second term corresponds to between-group inequality. If α is equal to two, it becomes half of the square of the coefficient of variation. The lower and the upper bound for the value of GE are zero and infinity, respectively. When GE takes the value of zero, it means a perfect egalitarian distribution; on the other hand, the higher α leads to greater levels of inequality.

$$T = \sum_j \left(\frac{Y_j}{Y} \right) T_j + \sum_j \left(\frac{Y_j}{Y} \right) \ln \left[\frac{Y_j/Y}{N_j/N} \right] \quad [2]$$

4. Empirical Results

A brief overview of the structure of labour in the manufacturing sector in terms of technology and skill levels would be useful before proceeding to wage inequality decompositions. Although to be able to get a more insightful understanding of overall technology pattern, it should be necessarily reckoned in value-added created in each technology group; however, more emphasis was put on the inequality concept rather than the productivity-related issues which are left for further studies.

The Turkish manufacturing industry can be described by low technological intensity. 54.60% of the overall employment took place in low technology in 2004 and with a slight improvement, the same ratio became 50.53% in 2015. Employment share in the high technology remained almost constant, 1.5% and 1.47%, in 2004 and 2015, respectively. The second largest technology group that created jobs was medium low technology and it became the absorption sector as the increment only existed in medium low technology from 2004 to 2015. The employment share grabbed by the medium low technology was 23.12% in 2004 and rose to 28.74% in 2015. Medium high technology constituted 20.78% of the overall manufacturing employment in 2004 while decreased to 19.26% in 2015.

From the perspective of skill dimension, a prominent decline was experienced in high skilled blue-collar and low skilled blue-collar workers. The former ratio decreased from 40.84% to 38.83%, while a decrement from 42.41% to 40.64% was seen in the latter. Apart from this, similar but reverse shifts occurred in white-collar counterparts. In particular, high skilled part of the white-collar encountered with a substantial rise to 12.13% of overall manufacturing employment from only 9.06%. A moderate increase in low skilled white-collar ratio came into existence in 2015 with a ratio of 8.40% from 7.77% in 2004. In the light of these results, collar distinction was at the epicenter of the switch in the employment share rather than the broad skill level distinction of high-low.

To place discussion in context, as a final step, the educational structure of the Turkish manufacturing industry is also questioned. In line with the low technology dominance, at the

beginning of the period, 52.30% of total employment in the Turkish manufacturing industry had below the primary level schooling. On the other hand, while the majority of the industry was still characterized by low technology in 2015, below primary schooling composed only 35.48% of the total manufacturing employment. A reasonable explanation of this fall can be attributed to the delayed impact, on the labour market, of the compulsory 8-year education enacted in 1997. Alongside of below primary schooling, the only drop in employment share was present in the regular high schooling from 11.17% to 8.92%. A significant redistribution eventuated in the rest of the educational categories. Vocational high schooling strengthened its ranking, 14.48% in 2004 increased to 18.14% in 2015. The bulk of the decline in below primary schooling was captured by the primary schooling, reaching 25.76% in 2015 which was only 17.04% in 2004. The most outstanding transformation was taken place on the college side with a more than doubling change in employment share. College, having the least share of 5.01% in 2004, even surpassed the regular high school in 2015 with the ratio of 11.70%, becoming of the fourth largest educational group.

Tabulations of the results obtained from wage inequality decompositions are listed in Tables 3 to 7. Tables displaying the evolution of the Theil index have four columns respectively as follows: GE(1) standing for the Theil index, population share, income share, and mean wage. The relative weight of the wage earners with respect to skill, technology, or educational categories are represented as the population share. In the same vein, the proportions captured from the total income generated in the overall manufacturing industry are reflected as the income share. Bold numbers in tables account for increases to a higher level in the related classes from 2004 to 2015. Thus, the bold numbers in the GE(1) column of 2015 correspond to a rise in wage inequality, otherwise, it means a reduction in wage inequality. As the mean wage followed a perpetual rise path, we do not prefer to bold that column.

Narrow skill and technology categories from 9 occupations and 24 manufacturing industries, respectively, are examined in the first instance in Table 3 and Table 5. Then, we aggregate them into broad formations in Table 4 and Table 6 to directly reflect skill and technology intensities. Except for *Services and Sales Workers*, the Theil index showed in Table 3, decreased for all occupations, indicating an amelioration in wage inequality. It should come as no surprise that alleviation in within-group inequality was obvious. Additionally, a significant deterioration in between-group inequality was witnessed in 2015. *Skilled Agricultural, Forestry, and Fishery Workers* was the most equally paid occupation group, while, on the contrary, *Managers, Professionals, and Technicians and Associate Professionals* were paid most unequally. The only exception was that *Services and Sales Workers* took third place from the *Managers* in 2015. *Craft and Related Trades Workers* and *Plant and Machine Operators and Assemblers* characterized the vast majority of the Turkish manufacturing sector by an employment share up to 74% in 2004 which decreased to 64% in 2015. Aside from *Craft and Related Trades Workers, Plant and Machine Operators and Assemblers*, and *Skilled Agricultural, Forestry, and Fishery Workers*, all occupation groups captured higher shares in the overall employment.

Table 3: Wage Inequality by Occupations

Occupations	GE(1)		Pop. Share		Income Share		Mean Wage	
	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015
Managers	0.1350	0.0967	0.0179	0.0258	0.0383	0.0606	3.9342	6.0141
Professionals	0.1409	0.1127	0.0154	0.0262	0.0301	0.0567	3.5849	5.5570
Technicians	0.1378	0.1093	0.0573	0.0693	0.0762	0.0960	2.4371	3.5557
Clerical	0.1318	0.0916	0.0420	0.0476	0.0532	0.0540	2.3211	2.9148
Services	0.0892	0.0994	0.0350	0.0365	0.0326	0.0319	1.7100	2.2440
Nature	0.0789	0.0289	0.0015	0.0009	0.0012	0.0008	1.5528	2.1753
Craft	0.1097	0.0826	0.4069	0.3874	0.3669	0.3522	1.6531	2.3331
Plant	0.0930	0.0579	0.3312	0.2563	0.3229	0.2279	1.7872	2.2817
Elementary	0.0881	0.0540	0.0929	0.1501	0.0785	0.1199	1.5494	2.0501
Theil (between)	0.0219	0.0420						
Theil (within)	0.1071	0.0796						

Source: Author's own calculations.

For the skill level analysis, the trajectory of wage inequality was mainly determined by collar distinction. Although wage inequalities among white-collar workers were greater than blue-collar workers, improvements in equality at all skill levels can be seen in Table 4. Low skilled blue-collar workers were the most equally paid category for both years and also the greatest decline in wage inequality, both in absolute and comparative terms, occurred in that group. Aggregate division according to collar type leads to the conclusion of only 17% of workers were white-collar while the remaining 83% were blue-collar in 2004. The proportion of the white collars rose to 21%, and blue collars experienced a fall to 79%. Nearly three-fourths of the total decline in blue-collar share was absorbed by the high skilled white collars. In terms of broad skill classification, high skilled and low skilled workers captured almost equal shares from total manufacturing employment. High skilled parts collectively grabbed an additional 1% in 2015 exceeding 51%. In a nutshell, despite the fact that the reduction in all within-group wage inequalities, a salient deterioration in between-group inequality existed.

Table 4: Wage Inequality by Skill Level

Skill Level	GE(1)		Pop. Share		Income Share		Mean Wage	
	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015
HSWC	0.1617	0.1365	0.0906	0.1213	0.1447	0.2132	2.9275	4.5114
HSBC	0.1096	0.0825	0.4084	0.3883	0.3682	0.3530	1.6528	2.3327
LSWC	0.1268	0.1027	0.0770	0.0840	0.0858	0.0859	2.0434	2.6237
LSBC	0.0937	0.0579	0.4241	0.4064	0.4014	0.3478	1.7351	2.1962
Theil (between)	0.0168	0.0345						
Theil (within)	0.1122	0.0872						

Source: Author's own calculations.

The same approach is also carried on for the two-digit Turkish manufacturing industries, seen in Table 5. *Manufacture of Wearing Apparels*, *Manufacture of Textile*, and *Manufacture of Food Products* were the three most populated industries in both years. On the side, in 2015, *Manufacture of Food Products* was located at the top instead of *Manufacture of Wearing Apparels*. *Manufacture of Basic Pharmaceutical Products and Preparations* and *Manufacture of Computer, Electronic, and Optical Products* are high technology industries having very low employment shares. *Manufacture of Tobacco Products* and *Manufacture of Coke and Refined Petroleum Products* were the least labour-creating industries due to their unique structures. When we look at it categorically, income shares of all industries in high technology and medium high technology exceeded population shares. The exact inverse pattern was not available in low and medium low technology industries.

From 2004 to 2015, only 9 out of 24 industries suffered from the escalation in wage inequality. Wage inequality worsened only for *Manufacture of Wood and Products of Wood*, and *Manufacture of Paper and Paper Products* in 11 low technology industries. Aside from *Manufacture of Coke and Refined Petroleum Products*, and *Manufacture of Other Non-Metallic*, the remaining four medium low technology industries enjoyed diminished wage inequality. There are five medium high technology industries, and *Manufacture of Electrical Equipment* was the only sub-sector that became evident of lower wage inequality. Two industries on the high technology had the opposite development in inequality. A decrease in wage inequality was seen in *Manufacture of Basic Pharmaceutical Products and Preparations*, whereas an increase in *Manufacture of Computer, Electronic, and Optical Products*. Between-group inequality surged slightly to the index number of 0.0127 from 0.0101, indicating that industry classification with respect to technology rather than skill classification with respect to occupation resulted in more homogenous and egalitarian groups, at least in terms of wage differences. Within wage inequality was again higher than between-group but experienced a decline which was another pattern that was found in skill dimension as well.

Table 5: Wage Inequality by Industry

	Nace2	GE(1)		Pop. Share		Income Share		Mean Wage	
		2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015
10	Food	0.1333	0.1110	0.1122	0.1269	0.0973	0.1097	1.5900	2.2186
11	Beverages	0.1485	0.1367	0.0077	0.0047	0.0097	0.0055	2.2852	3.0068
12	Tobacco	0.1069	0.1032	0.0016	0.0013	0.0028	0.0030	3.1209	6.0405
13	Textiles	0.1019	0.0736	0.1070	0.1170	0.1021	0.1079	1.7502	2.3667
14	Wearing App.	0.0996	0.0805	0.1472	0.0952	0.1356	0.0818	1.6890	2.2049
15	Leather	0.0982	0.0519	0.0345	0.0239	0.0304	0.0188	1.6157	2.0094
16	Wood	0.0709	0.0985	0.0336	0.0254	0.0259	0.0217	1.4153	2.1935
17	Paper	0.1408	0.1518	0.0141	0.0172	0.0161	0.0197	2.0906	2.9347
18	Print. & Media	0.1271	0.1202	0.0205	0.0151	0.0201	0.0158	1.8016	2.6821
19	Coke, Ref. Petro.	0.1442	0.1681	0.0020	0.0027	0.0032	0.0051	2.9121	4.8540

20	Chemicals	0.1325	0.1599	0.0533	0.0221	0.0578	0.0276	1.9880	3.2080
21	Pharmaceutical	0.1613	0.1313	0.0054	0.0054	0.0083	0.0075	2.8266	3.5707
22	Rubber & Plastic	0.1681	0.0903	0.0475	0.0472	0.0496	0.0436	1.9121	2.3702
23	Nonmetallic M.	0.1150	0.1198	0.0696	0.0887	0.0680	0.0900	1.7929	2.6011
24	Basic Metals	0.1430	0.1241	0.0461	0.0637	0.0565	0.0766	2.2488	3.0888
25	Fabricated M.	0.1141	0.0831	0.0642	0.0670	0.0615	0.0607	1.7558	2.3259
26	Comp, Elct & Op.	0.1858	0.2202	0.0096	0.0093	0.0126	0.0140	2.4008	3.8807
27	Electrical Eq.	0.1243	0.1131	0.0312	0.0388	0.0355	0.0425	2.0837	2.8130
28	Machinery & Eq.	0.1197	0.1267	0.0431	0.0568	0.0463	0.0634	1.9706	2.8647
29	Motor Vehicles	0.1230	0.1352	0.0721	0.0658	0.0911	0.0820	2.3176	3.1966
30	Other Transport	0.1068	0.1184	0.0082	0.0091	0.0095	0.0119	2.1373	3.3544
31	Furniture	0.0754	0.0738	0.0532	0.0656	0.0434	0.0576	1.4926	2.2527
32	Other Manufact.	0.1155	0.1124	0.0144	0.0131	0.0146	0.0126	1.8592	2.4616
33	Repair & Install.	0.2074	0.1712	0.0018	0.0181	0.0021	0.0211	2.1766	2.9802
	Theil (between)	0.0101	0.0127						
	Theil (within)	0.1189	0.1090						

Source: Author's own calculations.

According to Table 6, the aggregation of 24 manufacturing industries into four technology groups intensified the outcomes that had been found previously. On the one hand, the between-group Theil index approached to the total equality case more than disaggregated individual industries reported in Table 5; on the other hand, within-group wage inequality was reduced. In 2015, higher technology levels generated higher wage inequality; however, medium level technologies violated that order in 2004 since the Theil index was greater for medium low technology than medium high technology. Workers in the high and medium high technologies were afflicted with worse wage distribution in 2015 than in 2004. Remarkable recovery in wage inequality for the low and medium low technologies was also evident. When the labor market structure is further analyzed, a shift in the employment share to medium low technology from the other three technology intensity levels was revealed clearly. For aggregated groups, the most prominent difference between employment share and income share also belonged to the high technology group. Such a wide difference, in the disaggregated group, was observed in *Manager* and *Manufacture of Tobacco Products*.

Table 6: Wage Inequality by Technology Level

Technology	GE(1)		Pop. Share		Income Share		Mean Wage	
	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015
HT	0.1792	0.1899	0.0150	0.0147	0.0209	0.0215	2.5536	3.7664
MHT	0.1267	0.1328	0.2078	0.1926	0.2402	0.2274	2.1189	3.0302
MLT	0.1390	0.1223	0.2312	0.2874	0.2409	0.2971	1.9108	2.6521

LT	0.1115	0.0965	0.5460	0.5053	0.4979	0.4540	1.6719	2.3050
Theil (between)	0.0058	0.0072						
Theil (within)	0.1232	0.1144						

Source: Author's own calculations.

The other aspect that we lay stress upon is the exploration of wage inequality within the educational structure. According to Table 7, as we move to a higher education level, wage inequality generally got worse. The only exception was tracked in 2004 between regular high schooling and vocational high schooling, the former had more unequal wage distribution than the latter one. Except for the college degree, the rest four educational categories enjoyed lower Theil indexes in 2015, and the primary schooling was the best performer in that sense. Deterioration of wage inequality only in the college group, which had the smallest population share in 2004 and the second smallest in 2015, could be indicative of reverting to a more unfavorable situation in between-group inequality. Within-group inequality mitigated, as well, in accordance with the previous results of aggregations.

There is an incompatible case for the mean wage listed in the last column of Table 7. Considering that instead of mean wage, median could give better results for the wage distribution; however, despite the hierarchical mean wages, implying higher education pays more on average, primary schooling was paid less than below primary schooling in 2015. Turkish manufacturing sector turned out to be more educated, although approximately 61% of the total employees had still lower education than high school.

Table 7: Wage Inequality by Education Level

Education	GE(1)		Pop. Share		Income Share		Mean Wage	
	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015
Below_PS	0.0860	0.0566	0.5230	0.3548	0.4658	0.3041	1.6328	2.1993
PS	0.1144	0.0687	0.1704	0.2576	0.1549	0.2096	1.6668	2.0879
HSC	0.1391	0.0890	0.1117	0.0892	0.1196	0.0904	1.9626	2.5991
VHS	0.1284	0.0900	0.1448	0.1814	0.1699	0.1990	2.1506	2.8150
COL	0.1537	0.1628	0.0501	0.1170	0.0898	0.1969	3.2874	4.3195
Theil (between)	0.0190	0.0320						
Theil (within)	0.1100	0.0896						

Source: Author's own calculations.

5. Conclusion

This study aims at uncovering the evolutions of wage inequality, at a glance, from 2004 to 2015, in the Turkish manufacturing sector. Three different perspectives are employed with respect to

technology, skill, and education. The generalized entropy-based class index, particularly the Theil index, is calculated using HLFS. Occupations according to ISCO-08 classification at one-digit are used to construct a skill ranking. Similarly, NACE Rev. 2 at two-digit manufacturing industries are grouped to form a scale for technology intensities. Finally, we look at wage inequality with respect to five educational categories. Along with trajectories of wage inequality of individual groups derived from skill, technology, and education fractions, Theil index provides us with, also, the tool to decompose inequality into between-group and within-group components.

Wage inequality followed some specific patterns. As we move to lower skill, technology, or education level, wage inequalities become less disturbing. The underlying reason could be that poorly educated, lower technologies, or less skilled groups generally had lower average wages, meaning that those groups got stuck in a narrow wage area. Furthermore, wage inequalities deteriorated for all between-groups while reduction of within-group inequalities was independent of group specifications.

Individual investigations generated different structures within groups as well. In all four skill levels, wage inequalities decreased, although the reduction in white-collar counterparts remained limited. Additionally, the top two technology intensities suffered from increased wage inequality, while technology groups at the bottom part experienced relative alleviations. Efforts to shed further light on the nature of the education-inequality nexus ended up with changes in inequality against the college degree. Except for college, improvements in equality were observed, but those improvements remained limited compared to below primary schooling and primary schooling.

The employment character of the Turkish manufacturing sector also shifted considerably. There was a weak flow from white-collar to blue-collar; however, the great majority of workers employed as blue-collar at the low and medium low technology industries. The employment share of the high technology did not change indeed, whereas only medium low technology industries achieved to increase their share. Most of that increase came from low technology, but it was still the most labour-creation technology level with more than half. Moreover, manufacturing workers became better educated over time. Even though vocational high schooling initially had had a larger share than regular high schooling, the gap between them further increased. Regular high school was the only education level above primary schooling that lost importance. Albeit a substantial fall at below primary schooling employment share, more than one-third of workers still had that education level. The most notable rise, proportionately, was seen in the college graduates with more than doubling.

The transformation of the average education level did not complete with a technology promoting change in the manufacturing sector. We can interpret this situation in two ways. Firstly, highly educated labour, who were paid higher mean wages, started to be employed intensively in low and medium low technology industries. That could slow down the deceleration of wage inequality in this part of the economy. Secondly, on the other hand, low technology industries categorically paid lower wages on average and higher employment of better educated labour in those industries

could give rise to downward pressure on wages, contributing to the decline in wage inequality. Clearly, more work needs to be done to assess which explanation fits the reality.

References

- Aghion, P., Caroli, E. and Garcia-Penalosa, C. (1999). Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1615-1660.
- Aksoy, T. (2009). Technology and demand for skilled labor in Turkish private manufacturing industries. *Panoeconomicus*, 56(2), 261-279.
- Aktaş, A. and Uysal, G. (2016). The gender wage gap in Turkey. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(2), 1-19.
- Bakış, O. and Polat, S. (2015). Wage inequality in Turkey, 2002–10. *Economics of Transition*, 23(1), 169-212.
- Bozdoğan, A. (2021). *Skill biased technical change and wage inequality: Evidence from Turkish manufacturing sector*, [Unpublished PhD Dissertation]. Marmara University.
- Chusseau, N., Dumont, M. and Hellier, J. (2008). Explaining rising inequality: Skill-biased technical change and north–south trade. *Journal of Economic Surveys*, 22(3), 409-457.
- Cowell, F. A. and Flachaire, E. (2015). Statistical Methods for Distributional Analysis. In: Atkinson, A.B., Bourguignon, F. (eds.) *Handbook of Income Distribution*, vol. 2A, (pp. 359-465). Amsterdam: Elsevier.
- Daş, Z. Ö. and Doğruel, F. (2017). Wage inequality in Turkey: What changed during 1994-2011. *Marmara Journal of Economics*, 1(2), 171-194.
- Dervişen, Z. D. (2011). *Skilled and unskilled labor efficiencies in Turkish manufacturing industry (1992-2001)*, [Unpublished PhD Dissertation]. Marmara University.
- DiNardo, J., Fortin, N. M. and Lemieux, T. (1996). Labor market institutions and the distribution of wages, 1973-1992: A semiparametric approach. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 64(5), 1001-1044.
- Dumont, M. (2006). The reliability–or lack thereof–of data on skills. *Economics Letters*, 93(3), 348-353.
- Elveren, A. Y. and Galbraith, J. K. (2009). Pay inequality in Turkey in the neo-liberal era, 1980-2001. *European Journal of Comparative Economics*, 6(2), 177-206.
- Eurostat (2019). Glossary: High-tech classification of manufacturing industries. (n.d.). Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries Access: 26.01.2021.
- Förster, M. F. and Tóth, I. G. (2015). Cross-country evidence of the multiple causes of inequality changes in the OECD area. In: Atkinson, A.B., Bourguignon, F. (eds.) *Handbook of Income Distribution*, vol. 2B, (pp. 1729-1842). Amsterdam: Elsevier.
- Filiztekin, A. (2020). Income Inequality in Turkey: 2003–2015. In: Parlar Dal. E. (eds.) *Turkey's Political Economy in the 21st Century*, (pp. 63-84). Cham: Palgrave Macmillan.
- Firpo, S., Fortin, N. M. and Lemieux, T. (2009). Unconditional quantile regressions. *Econometrica*, 77(3), 953-973.
- Hornstein, A., Krusell, P. and Violante, G. L. (2005). The effects of technical change on labor market inequalities. In: Aghion, P., Durlauf, S. (eds) *Handbook of Economic Growth*, vol. 1B. (pp. 1275-1370). Amsterdam: Elsevier.
- İlkkaracan, I., Levent, H. and Polat, S. (2013). Exploring different measures of wage flexibility in a developing economy context: The case for Turkey. *International Review of Applied Economics*, 27(3), 297-315.

- İlkkaracan, I. and Selim, R. (2007). The gender wage gap in the Turkish labor market. *Labour*, 21(3), 563-593.
- International Labour Office (2012). International Standard Classification of Occupations: Structure, Group Definitions and Correspondence Tables. ISCO-08, vol.1. Available at:https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_172572.pdf. Access: 26.01.2021.
- International Labour Organization (2016). Global Wage Report 2016/2017: Wage inequality in the workplace. Available at: https://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2016/WCMS_537846/lang—en/index.htm Access: 26.01.2021.
- Kara, O. (2006). Occupational gender wage discrimination in Turkey. *Journal of Economic Studies*, 33(2), 130-143.
- Katz, L. F. and Murphy, K. M. (1992). Changes in relative wages, 1963–1987: supply and demand factors. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(1), 35-78.
- Kent, O. and Sefil-Tansever, S. (2021). Educational wage premia and wage inequality in Turkey. *Global Business and Economics Review*, 24(4), 360-381.
- Meschi, E., Taymaz, E. and Vivarelli, M. (2011). Trade, technology and skills: Evidence from Turkish microdata. *Labour Economics*, 18(1), 60-70.
- Meschi, E., Taymaz, E. and Vivarelli, M. (2016). Globalization, technological change and labor demand: a firm-level analysis for Turkey. *Review of World Economics*, 152(4), 655-680.
- Pelek, S. (2018). The impact of the minimum wage on the wage distribution: Evidence from Turkey. *Ekonomi-Tek*, 7(1), 17-59.
- Popli, G. and Yılmaz, O. (2017). Educational attainment and wage inequality in Turkey. *Labour*, 31(1), 73-104.
- Tansel, A. (2005). Public-private employment choice, wage differentials, and gender in Turkey. *Economic Development and Cultural Change*, 53(2), 453-477.
- Tansel, A. and Bodur, F. B. (2012). Wage inequality and returns to education in Turkey: A quantile regression analysis. *Review of Development Economics*, 16(1), 107-121.
- Tekgüç, H., Eryar, D. and Cindoğlu, D. (2017). Women's tertiary education masks the gender wage gap in Turkey. *Journal of Labor Research*, 38(3), 360-386.

KURUMSAL KALİTE VE DIŞA AÇIKLIK EKONOMİK BÜYÜMEYİ NASIL ETKİLER? SERMAYE VE İŞGÜCÜ MALİYETLERİ İŐIŐINDA GELİŞMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE PANEL VERİ KANITLARI*

HOW DOES INSTITUTIONAL QUALITY AND OPENNESS EFFECT ECONOMIC GROWTH? PANEL DATA EVIDENCE OF DEVELOPED COUNTRIES IN LIGHT OF CAPITAL AND LABOR COSTS

İlhan KESKİN**^{ID}
Ertuğrul YILDIRIM***^{ID}

Öz

Ekonomik büyümenin nasıl gerçekleştirileceği halen tartışılan bir konudur. Son zamanlarda ekonomik büyüme teorileri çeőitlenirken, bu teorilerin savunduğu tezlerin gerçek dünya ile uyumu ve geçerliliği sürekli sınanmaktadır. Ayrıca büyüme literatüründe, ülkeler arasındaki kurumsal kalite farklılıklarının ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını açıklayabilecek bir unsur olabileceği de iddia edilmektedir. Ancak ampirik literatürde kurumsal kalitenin ekonomik büyümeye etkisini araştıran çalışmalar yer almakla birlikte kullandıkları bu modellerde işgücü ve sermaye maliyetinin yer almadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle, literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada sermaye ve işgücü maliyetlerine yer verilerek kurumsallaşma ve dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Veri kısıtı nedeniyle analiz, 33 yıllık (1984-2016) panel veri seti kullanılarak 9 geliőtmiş ülkeyi kapsayabilmiőtir. Analizde Zellner (1962)'in geliştirdiği SUR tahmincilerine dayanan Konya (2006) panel Bootstrap Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Sonuçlar ülkelere göre deđiőmekle birlikte; i) geliőtmiş ülkelerde kurumsal yapının büyüme üzerinde doğrudan etkisi olduğuna dair kanıt bulunamamıő ve ii) özellikle sermaye maliyetinin büyümeyi etkilediğine dair kanıtlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Kurumsal Kalite, Dışa Açıklık, İşgücü Maliyeti, Sermaye Maliyeti, Bootstrap Panel Nedensellik Analizi

JEL Sınıflandırması: B22, B52, C33, F43

* Bu makale İlhan KESKİN'in çalıőmakta olduğu, Prof. Dr. Ertuğrul YILDIRIM'ın danıőmanlıđındaki "Enerji Verimliliği, Dışa Açıklık ve Kurumsallaşma" baőlıklı doktora tezinden türetilmiőtir.

** Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBE, SBE, Doktora Öğrencisi, E-mail: ilhankeskin@ibu.edu.tr

*** Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBE, İktisat Anabilim Dalı, E-mail: ertugruly@beun.edu.tr

Abstract

How to achieve economic growth is still a matter of debate. Recently, while the economic growth theories have diversified, the compatibility and validity of the theses defended by these theories with the real world are constantly being tested. It is also claimed in the growth literature that institutional quality differences between countries can be a factor that can explain the differences in growth between countries. However, although there are studies investigating the effect of institutional quality on economic growth in the empirical literature, it has been determined that labor and capital costs are not included in these models. Therefore, unlike other studies in the literature, this study analyzes the effect of institutionalization and openness on economic growth by including capital and labor costs.

Due to data constraints, the analysis could be applied to 9 developed countries using a 33-year (1984-2016) panel data set. Konya (2006) panel Bootstrap Granger causality test based on SUR estimators developed by Zellner (1962) was used in the analysis. Although the results vary by country; i) there is no evidence that institutional structure has a direct effect on growth in developed countries and ii) evidence has been found that especially the cost of capital affects growth.

Keywords: Economic Growth, Institutional Quality, Openness, Labour Costs, Capital Cost, Bootstrap Panel Causality Analyses

JEL Classification: B22, B52, C33, F43

I. Giriş

Ekonomi alanında hem teorik hem de politika düzeyinde ekonomik büyümenin nasıl belirlendiği konusu güncelliğini korumaktadır. İktisat teorilerine göre işgücü, sermaye ve teknoloji büyümenin temel belirleyicilerini oluşturmaktadır. Bu bağlamda işgücü ve sermayenin gelişmesini sağlayacak eğitim ve tecrübe, finansal sektörün gelişmesi, ülkelerin finansal ve ticari olarak dışa açılması ve bilgiye ulaşımın kolaylaşması gibi unsurların da ekonomik büyümeyi destekleyeceği tartışılmaktadır. Daha güncel bir tartışma ülkelerin kurumsal yapıları üzerine yoğunlaşmaktadır. Özellikle Neo-klasik büyüme teorisinin ülkeler arası kişi başına gelir yakınsaması öngörüsünün gerçekleştiğine dair kanıtlar sunulamaması nedeniyle yapbozun eksik parçasının ülkeler arasındaki kurumsal kalite farklılıkları olabileceği düşünülmektedir. Knack ve Keefer (1995, 1997), Rodrik (1997), Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001), Acemoğlu (2003), Rigobon ve Rodrik (2004) ve Sobhee (2012) gibi iktisatçılar kurumsal kalite ve farklılıkların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini vurgulamışlardır. Dolayısıyla kurumsal kalite ve farklılıklarının ülkeler arası büyüme farklılıklarının nedenlerini ortaya koyabildiği ölçüde, ülkelerde uygulanacak büyüme politikalarını da etkileyecektir.

Kurumsallaşma kalitesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine yönelik tartışmalarda ihmal edilmemesi gereken faktörlerden biri de ekonominin dışa açıklığıdır. Sachs ve Warner (1995), Kwan vd. (1998), Utkulu ve Kahyaoglu (2005), Yapraklı (2007), Bashar ve Khan (2007), Rodriguez ve Rodrik (2000), Kıran ve Güriş (2011) ve Mougani (2012)'nin çalışmaları dışa açıklığın büyüme üzerindeki rolünü gösteren önemli çalışmalardır. Bu çalışmalarda dışa açık ekonomiler mal ve hizmet ticareti, sermaye hareketleri ve işgücü hareketlerinde serbestlik uygulamalarının yaygınlaşmasıyla görünür hale gelmektedir. Liberal teorilere göre dışa açılmanın faydaları ülkelerin üretkenlik artışı, kaynakları etkin kullanmaları, dünyaya açılarak karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanmaları, ithalat ve ihracatlarını arttırmaları, yeni teknolojilere ulaşmaları olmuştur. Ayrıca

finansal dışa açıklık ile diğer ülkelerin sermayelerinden, tasarruflarından ve yatırımlarından yararlanarak ekonomik büyümenin desteklenebileceğini öngörmüşlerdir. Belirli liberalleşme düzeyini yakalayan ülkelerin tamamında tatmin edici bir ekonomik büyümenin sağlanamaması ise çözülmesi gereken bir bulmaca olarak ekonomi literatüründeki yerini korumaktadır.

Ekonomik büyüme performansının belirleyicilerini araştıran çalışmalar incelendiğinde, kurumsal yapı, dışa açıklık, işgücü ve sermaye gibi değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin ekonometrik analizlerle incelendiği görülmüştür. Literatür incelemelerinde ulaştığımız daha önemli bir sonuca göre işgücü ve sermaye maliyetlerinin yer aldığı bir modelde kurumsallaşma ve dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin analiz edildiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Özellikle karşılaştırmalı üstünlükler açısından sermaye ve işgücü maliyetlerinin önemi kabul görmesine rağmen ekonometrik modellerde bu değişkenlerin yer almaması mühim bir eksiklik olarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmada ülkelerin kurumsal kalite ve dışa açıklığının yanında, faiz ve işgücü maliyetleri gibi diğer önemli değişkenler de ekonometrik modele eklenerek literatürdeki tartışmalara katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Çalışmada, veri kısıtı nedeniyle, ancak 9 gelişmiş ülke ve bu ülkelerin 1984-2016 yıllarına ait 33 yıllık verileri kullanılabilmiştir. Analize dahil edilecek ülkeler tamamen verilerin ulaşılabilirliğine göre tespit edilmiştir. Dolayısıyla ülke seçiminde işgücü maliyeti ve faiz verilerindeki sınırlılık etkili olmuştur. Böylece ekonomik büyüme oranı, kurumsal kalite, iş gücü maliyetleri, faiz oranları ve ticari açıklık verilerinin tam olduğu ortak bir zaman ve ülke grubu ele alınmıştır. Analiz tekniği ise Zellner (1962)'in geliştirdiği SUR tahmincilerine dayanmaktadır. Konya (2006) tarafından geliştirilen SUR tahmincisine dayanan panel Bootstrap Granger nedensellik testi, panel verinin zaman ve kesit koşullarının uyumu nedeniyle tercih edilmiştir. Konya'nın bu yöntemi, ülkelere özgü bootstrap kritik değerleri sunması nedeniyle de makul bulunmuştur.

Çalışmada sonraki başlıklarda ekonomik büyümenin birincil ve ikincil belirleyicileri açıklanacaktır. Daha sonra ekonomik büyüme üzerine nedensellik analizleri yapılan literatürdeki çok ülkeli çalışmalar değerlendirilecektir. Daha sonra gelecek başlıklarda çalışmanın metodolojisi açıklanarak veri seti ve analizi yapılan model ortaya konulacaktır. Son başlıklarda ise analizin ampirik bulguları ve elde edilen sonuçlar ortaya konulacaktır.

2. Büyümenin Birincil Belirleyicileri: İşgücü ve Sermaye

Büyüme, üretim miktarındaki reel artış anlamına gelmektedir. Bu nedenle teorik çerçeve bu reel artışları etkileyen faktörler üzerine kurulmaktadır. Bu faktörler hem birbirlerinden bağımsız olarak hem de birbirlerini etkileyerek ekonomik büyümeye neden olabilmektedir. Ekonomik büyümenin teorik ve tarihsel gelişim süreci incelendiğinde bu faktörlerden işgücü, fiziki ve beşeri sermaye, teknoloji ve doğal kaynaklar büyümenin birincil belirleyicileri kabul edilmektedir.

İşgücü faktörü, işgücü miktarı ve işgücünün kalitesine göre üretim sürecine katılarak büyüme üzerinde etkili olabilmektedir. Nüfus artışına paralel, işgücü hem nitelik hem de nicelik olarak şekillenmektedir. Dolayısıyla nüfus artışı ekonomik faaliyetlerin öznesi olurken aynı

zamanda nesnesi konumunda olmaktadır. Böylece nüfus artışı talep yönüyle tüketim ve pazarın genişlemesini ifade ederken arz yönüyle üretim ve işgücü artışı ifade etmektedir. Ancak diğer üretim faktörleri yeteri kadar mevcut olduğunda işgücünde görülen verimlilik ve artış büyümeye, üretim artışına neden olabilmektedir. Azalan verimler kanunu söz konusu olduğunda işgücünde görülen artış ekonomik büyümeye neden olmamakla birlikte büyümeyi olumsuz da etkileyebilmektedir (Taban, 2008: 17-18). Bu durum Neo-klasik, Keynesyen ve Post-Keynesyen görüşlerce savunulmuştur (Berber, 2011: 8). Örneğin gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere nazaran daha yüksek nüfus artışının görülmesi, sermaye artış hızına bağlı olarak işgücü verimliliğini ve üretimi olumsuz etkileyebilmektedir.

Üretimin yapılabilmesi için işgücünden sonra önemli olan bir diğer kaynak sermayedir. Alet, araç ve gereç, makine, ulaşım, iletişim, fabrika gibi varlıklar üretimin sermaye ayağını oluşturur. Mal ve hizmet üretimi işgücü ve sermayenin bir araya gelmesiyle başlamaktadır. Üretimin artması işgücü ve sermayenin artarken birlikte tam istihdam halinde olmasıyla sağlanır. İşgücü nüfusla paralel bir eğilim gösterirken, sermaye birikimi yatırım ve tasarruflarla artmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkelerin yatırım ve tasarrufları, gelişmekte olan ülkelere nazaran çok daha fazla olabilmektedir. Doğal kaynaklar, sermaye gibi ekonomik büyümeyi tek başına etkileyemez. Doğal kaynakların, üretim sürecine katılan diğer faktörlerle birlikte mal ve hizmet üretimine kazandırılması gerekmektedir (Taban, 2008: 17-19).

Üretim ve verimlilikle birlikte en çok telaffuz edilen diğer bir kavram teknolojidir. Teknoloji, özellikle sanayileşmiş ülkelerde uzun vadeli ekonomik büyümenin en önemli belirleyicisi olarak kabul edilmektedir (Taban, 2008: 20-21). Teknoloji üretimde yer alan diğer tüm kaynaklardan maksimum ürün ve verim elde edilmesi için gereklidir. Teknolojiyle hem yeni ürünler ortaya çıktığı gibi hem de mevcut üretim verimli hale gelmektedir. Ve belirli kaynaklarla daha kaliteli ürünler üretme imkânı doğmaktadır.

Adam Smith (1776), Robert Malthus (1798) ve David Ricardo (1817) büyümede iş bölümü, nüfus ve emeğin rolüne dikkat çekerken, Schumpeter (1913), Robert Solow (1956) ve Tresor Swan (1956) teknolojik gelişmelerin büyüme üzerindeki etkinliğine vurgu yapmıştır (Ünsal, 2007:26-29). Dolayısıyla büyüme teorilerinin gelişimi incelendiğinde büyümeyi etkileyen faktörlerin üretim içerisindeki etkinliği, toplumların içerisinde bulunduğu zaman ve şartlara göre değişiklik gösterdiği görülmektedir.

3. Büyümenin İkincil Belirleyicileri: Dışa Açıklık ve Kurumsallaşma

Literatürde ekonomik büyümenin nedenleri arasında, ülkelerin gerek kurumsal yapıları gerekse dışa açıklıkları üzerine yapılan ampirik çalışmalar oldukça geniş alan oluşturmasına karşın bir görüş birliği bulunmamaktadır. 1980'li yıllarda tartışma, dışa açıklık kavramı üzerinde yoğunlaşırken, 1990'lı yıllarda ve sonrasında ülkelerin kurumsal yapıları üzerinde yoğunlaşmıştır. Dolayısıyla geleneksel ekonomik büyüme teorilerinin dışına çıkılarak büyümenin dolaylı nedenleri araştırılmaya başlanmıştır. Bunların başında ülkelerin kurumsal yapıları ve dışa açıklıkları gelmektedir.

Ülkelerin kurumsal yapılarını ele alan çalışmaların temel açmazı hangi parametrelerin/ göstergelerin bu kurumsal yapıyı belirlemesi gerektiği üzerine olmuştur. Bu noktada ortaya salt bir kurumsal gösterge ya da indeks çıkmamaktadır. Böylece yapılan çalışmalarda kurumsal yapıyı temsil eden bir ya da birden çok farklı göstergeler kullanılmıştır. Nicel olarak ifade edilen alt parametrelerin çokluğu, büyüme üzerine farklı yönlerde ve düzeylerde etkilerin olmasına neden olmaktadır. Bu durum ortak bir görüşün oluşmasını engellemektedir. Kurumsal yapıyı temsil eden tüm göstergeleri/ parametreleri kapsayan bir çalışmayla hemen hemen hiç karşılaşmamıştır (Dura, 2018: 126-128). Genel olarak çalışmalarda, kurumsal yapıyı temsil eden kısıtlı göstergelerle, Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001), Acemoğlu (2003), Knack ve Keefer (1995, 1997), Rigobon ve Rodrik (2004) ve Sobhee (2012) kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü, güçlü ilişkiler bulmuştur. Bunun yanında Libman (2010), Glaeser vd. (2004), Barro (1994 ve 1996), De Haan ve Sierman (1995, 1998), Aghion, Alesina ve Trebbi (2007)'nin çalışmalarında olduğu gibi negatif ilişkinin, negatif ve pozitif ilişkinin birlikte olduğu ve hiçbir ilişkinin kurulamadığı çalışmalarda mevcuttur. Fakat kullanılan göstergelerin biri ya da ayrı ayrı olarak hepsi ekonomik büyümeyi açıklayabilseler bile bu göstergelerin eş anlı ve bir bütün olarak analizlere dahil edilmesi önemlidir.

Yapılan çalışmalarda ülkelerin kurumsal yapıları sosyal ve yasal; politik ve siyasal ve ekonomik kurumlar olmak üzere üç grupta toplanmıştır (Kuncic, 2012: 5-6). Mülkiyet hakları, sözleşmelerin güvenilirliği, tanınması ve uygulanabilirliği, politik ve siyasî istikrar/sızlık (iç savaş; etnik, dinsel ve ideolojik yapılarıdaki ayrışmalar; ayaklanmalar; darbeler; bölgesel gerilimler), siyasal rejim farklılıkları (ülkelerin yönetim şekilleri, anayasa, demokrasi, seçim, yasama ve yürütme şekilleri), yaşanan yolsuzluklar, kayıt dışılık, politik, siyasî ve askerî kurumların işleyişi, hukukun üstünlüğü ve uygulanabilirliği (etkin, adaletli bir yargı sisteminin varlığı), bürokrasinin işleyişi, ekonomik ve sivil özgürlükler gibi parametreler bu üç grubun içeriğini oluşturmaktadır.

Kurumsal yapının ölçülmesinde, yukarıdaki bu parametrelerin bir kaçının birlikte ya da ayrı ayrı değerlendirildiği farklı endeksler mevcuttur: Politik ve Sivil Özgürlükler Endeksi (Freedom House), Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi (EFW) (Fraser Institute), Ekonomik Özgürlükler Endeksi (Heritage Foundation), Yolsuzluk Endeksi (Transparency International, TI), Uluslararası Ülke Risk Rehberi, ICRG (Politic Risk Services, PRC), Demokrasi Endeksi (The Economist) ve Dünya Yönetişim Göstergeleri (Dünya Bankası).

Ekonomik büyümenin nedenlerinin ve ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının ilişkilendirildiği, kurumsal faktörlere göre daha eskiye dayanan diğer bir etkende ülkelerin dışa açıklık olgusudur. Ülke ekonomilerinin küresel ekonomilerle bütünleşmesini ifade eden dışa açıklık kavramı iktisadî olarak ticari açıklık, finansal açıklık ve iş gücü hareketliliği olmak üzere üç sınıfta değerlendirilmektedir. Uygulamalarda daha çok finansal ve ticari açıklık olarak kabul görmekte olan dışa açıklık çeşitli yöntemlerle ölçülmektedir.

Yapılan çalışmalarda, ticari açıklığın ölçümünde tek bir formül olmamakla birlikte literatürdeki çalışmaların çoğunda yaygın bir ölçüt olarak ithalat ve ihracat toplamının GSYH'ya bölünmesi kullanılmaktadır (Rose, 2004: 213; Winters, 2004: 8; Squalli ve Wilson, 2011: 1748).

Dışa açıklık bazı çalışmalarda finansal açıklık ile değerlendirilmiştir. Finansal açıklık ölçütlerinin en genel formu şu şekildedir (Prasad, Rogoff, Wei ve Kose, 2003: 29; Buch, Doepke ve Pierdzioch, 2005: 754):

$$\frac{(Gayri safi özel sermaye girişi) + (Gayri safi özel sermaye çıkışı)}{GSYH} \times 100$$

Squalli ve Wilson (2011) ticari açıklık ölçütlerinden nicel olanlarını aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır (Squalli ve Wilson, 2011: 1746):

Tablo 1: Ticari Açıklık Ölçütleri

Açıklık Ölçütü	Açıklık Tanımı
$M_i/GSYH_i$	İthalat yoğunluğu: ithalatın (M), bir i ülkesinin $GSYH$ 'sına bölünmesi
$X_i/GSYH_i$	İhracat yoğunluğu: ihracatın (X), bir i ülkesinin $GSYH$ 'sına bölünmesi
$(X + M)_i/GSYH_i$	Ticaret yoğunluğu (TY): ithalat ve ihracatın ($M+X$), bir i ülkesinin $GSYH$ 'sına bölünmesi
$1 - [(X + M)_i/2GSYH_i] \times 100$	Düzeltilmiş ticaret yoğunluğu: Frankel (2000)'in önerdiği dış faktörleri ele almak için alternatif bir yöntem
$(M/GSYH_i) - \left(1 - GSYH_i / \sum_{i=1}^k GSYH_i\right)$	Düzeltilmiş ticaret yoğunluğu: Frankel (2000) modelinin Li vd. tarafından değiştirilmiş hali
$(X + M)_i/rGSYH_i$	Reel ticaret yoğunluğu: Alcalá ve Ciccone (2004)'nin geliştirdiği satın alma gücü paritesine göre düzeltilmiş $GSYH$ ile hesaplanan ticaret yoğunluğu

Kaynak: Squalli ve Willson (2011)

Literatürdeki çalışmalarda kurumsal yapının ölçülmesinde olduğu gibi ülkelerin dışa açıklığının ölçülmesinde de ortak bir formül ve yöntem bulunmamaktadır. Bu farklılıklar belirli eksikliklerin giderilmesi için ortaya konulsa da farklı sonuçların ortaya çıkmasına olanak sağlamıştır. Ülkeler arasında büyüme farklılıkları ve nedenlerinin araştırıldığı çoğu çalışmada, ortaya çıkan farklı sonuçlar yine ülkelerin farklı gelişmişlik ve gelir düzeyleriyle birlikte kurumsal yapılarının çeşitliliğine dayandırılmaktadır.

4. Çok Ülkeli Analizlere Dayanan Büyüme Literatürü

Literatür araştırması yapılırken ülkelerin gerek kurumsal yapısını gerekse dışa açıklığını değerlendiren çok ülkeli ve panel veri ya da yatay kesit analizi ile yapılan ampirik çalışmalar değerlendirilmiştir. Tek ülke ile yapılan çalışmalar, o ülkeye özgü sonuçlar oluşturacağından değerlendirilmeye alınmamıştır. Burada literatürün genel bir çerçevesi çizilmeye çalışılmıştır.

Kurumsal yapının ekonomik özgürlükler parametresi ile temsil edildiği Scully ve Slottje (1991), Islam (1996), Dawson (1998), Abraham ve Lewis (1998), Nelson ve Singh (1998), De Haan ve Sturm (2000), Adkings, Moomaw ve Savvides (2002), Carlson ve Lundström (2002), Pitlik (2002), Scully (2002), Yay (2002), Dawson (2003), M. Ali (2003), Bengoa ve Sanchez-Rables (2003), Khalil, Ellaboudy ve Denzau (2007), Yıldırım (2010), Artan ve Hayaloğlu (2013)'ün çalışmalarında ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. De Haan ve Sierman (1998) çalışmasında ekonomik özgürlüğün, ekonomik performans üzerinde sağlam bir etkisinin olmadığı ancak ekonomik özgürlüğün bazı göstergelerinde pozitif, bazı göstergelerinde negatif etki ederek çeşitlilik gösterdiği sonucuna varmıştır. Başka bir çalışmada Sturm ve De Haan (2001) ekonomik özgürlük düzeyinin ekonomik performans üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığını gözlemlemiştir. Aghion, Alesina ve Trebbi (2007) çalışmasında ise ekonomik özgürlükler, büyümeyi teknolojik gelişmeler vasıtasıyla etkilemektedir. Carlsson ve Lundström (2001), De Haan ve Sierman (1998) 'nın sonuçlarına benzer bir yaklaşımda bulunarak ekonomik özgürlüğün bazı bileşenleri, büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip iken bazı bileşenleri ise negatif etki göstermiştir. Vanssay ve Spindler (1994) 'in çalışmasında, ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Hausmann, Pritchett ve Rodrik (2005) 'e göre ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi hızlandırmadığı, daha çok ülkelerin kendi iç dinamiklerinin etkili olduğu kanısına varmıştır.

Yolsuzluğun kurumsal parametre olarak kullanıldığı çalışmalarda genel olarak, yolsuzluk ile iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişkinin olduğu ortak sonucuna ulaşılmaktadır (Akçay, 2002; Mauro, 1995; Tanzi ve Davodi, 1997; Yapraklı, 2008; Anderson ve Marcouiller, 2000; Faruq, 2011; Knack ve Keefer, 1997). Dolayısıyla yolsuzluk düzeyinin yüksek olması ülkelerin ekonomik performansını olumsuz etkilemektedir. Huynh ve Chavez (2009) ise çalışmasında kurumsal kalitenin göstergesi olan yolsuzluğun kontrolünün büyüme üzerinde anlamsız ya da önemsiz olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ayrıca kurumsal yapıyı birkaç parametre ile ele alan çalışmalar oldukça geniş bir alan doldurmaktadır. Hukukun üstünlüğü, demokrasi düzeyi, mülkiyet hakları, bürokratik işleyiş, siyasi ve politik istikrar bu parametrelerin yaygın tercih edilenleridir.

Sonuç olarak kısıtlı parametrelerle ve belirli gelişmişlik düzeyine sahip ülke gruplarıyla yapılan bu çalışmalardan elde edilen bulguların çoğunluğu tutarlı olsa da kısıtlı sonuçlar vermektedir. Çalışmalardaki farklılıklar çoğunlukla parametre ve ülke seçimlerinden kaynaklanmaktadır. Özetle literatürdeki bu çalışmaların büyük bir bölümünde kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif yönlü bir nedensellik ortaya konulmuştur (Law vd., 2013; Knack ve Keefer, 1995; Clague vd., 1996; Siddique ve Ahmed, 2009). Çok azı, parametre ve ülke grupları olarak bakıldığında pozitif ve negatif ilişkinin aynı anda ya da ekonomik performans üzerinde negatif ilişkilerin görüldüğü sonucuna varmıştır (Yalçınkaya ve Yazgan, 2016; Yıldırım ve Gökalp, 2016; Glaeser vd., 2004; Yapraklı, 2008; De Haan ve Sierman (1998); Commander ve Nikoloski, 2010).

Ekonomik büyümenin dışı açıklık kavramı ile ilişkilendirilmesi ampirik olarak 1970'li yıllara dayanmaktadır. Teorik temelleri 1970'li yıllarda McKinnon ve Shaw'ın çalışmalarıyla atılmıştır.

Yapılan çalışmalarda ülkelerin dışa açıklık dereceleri ortaya konularak ekonomik performans üzerindeki etkileri açıklanmaya çalışılmaktadır. Yapılan bu çalışmalarda da literatüre ortak bir fikir kazandırılmamıştır. Bazı çalışmalarda büyüme ile ticari dışa açıklık arasında pozitif nedensellik gözlemlenirken, aralarındaki ilişkinin negatif çıktığı hatta herhangi bir ilişkinin olmadığı çıkarımlar da yapılmıştır.

Sachs ve Warner (1995), Dollar (1992), Edwards (1998), Frankel ve Romer (1999), Bahmani-Oskooe ve Niroomand (1999), Greenaway, Morgan ve Wright (2002), Yanıkkaya (2003), Sarkar (2008), Klein ve Olivei (2008), Gries ve Redlin (2012), Yeboah vd. (2012), Levine ve Renelt (1992), Omri vd. (2015), Bilman (2014), Le ve Tran-Nam (2018) ve Rani ve Kumar (2018) çalışmalarında ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Diğer bir yandan Gorgi ve Alipourian (2008), Uğurlu (2010), Rodriguez ve Rodrik (2000) ise ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişkinin olduğu ya da herhangi bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Dışa açıklık göstergesi olarak finansal açıklığın kullanıldığı çalışmalarda da ortak bir çıkarım yapılamamıştır. Mougani (2012), Goldsmith (1969), King ve Levine (1993), Rousseau ve Wachtel (1998), Beck, Levine ve Loayza (2000), Al-Yousif (2002), Calderon ve Liu (2003), Ghirmay (2004), Abu-Quarn ve Abu-Bader (2004), Rioja ve Valev (2004), Tornell vd. (2004), Artan (2007), Seetanah, Ramessur ve Rojid (2009) çalışmalarında finansal gelişme ve açıklığın ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğunu göstermişlerdir. Bunların dışında finansal açıklığın ekonomik performans ile ilişkisinin negatif olduğu, sonuçların ülkeden ülkeye değişebileceği gibi farklı çıkarımlarda mevcuttur. Diaz-Alejandro (1985), Rodrik (1999), Calvo ve Vegh (1999), Hellman, Murdock ve Stiglitz (2000), Murinde (1996), Edison vd. (2002), Rodrik (2006), Eichengreen ve Leblang (2003), Jin (2006), Japelli ve Pagano (1994) finansal açıklığın ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerinde negatif etki oluşturabileceklerini savunmuşlardır. Bu iki zıt çıkarımların dışında finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerinde ülkelerin gelişmişlik düzeyleri açısından farklı sonuçlar doğurabileceği görüşünün yanında, finansal krizlerle ve dış faktörlerle ekonomiye zarar verebileceği görüşünde olan yazarlar bulunmaktadır. Bandiera, Caprio, Honohan, Schiantarelli (1999); Stiglitz (2001); Eichengreen ve Leblang (2003); Fratzscher ve Bussiere (2004); Tornell vd. (2004); Rodrik (2006); Sarıdoğan (2006) çalışmalarında bu bulgulara ulaşmışlardır.

Özetle, literatürde dışa açıklığın büyüme üzerine nedenselliğinin araştırıldığı çalışmalar incelendiğinde görüş birliğinin olmadığı görülmektedir. Ancak ekonomik büyüme üzerinde ticari açıklığın, finansal açıklığa nazaran pozitif yönde ve daha ortak sonuçlar verdiği görülmüştür.

Literatürde kurumsal yapı ile dışa açıklığın büyüme üzerindeki nedenselliğini birlikte ele alan çalışmalarda bulunmaktadır. Dollar ve Kraay (2003); Rodrik vd. (2004); Easterly ve Levine (2003); Owen ve Weatherston (2012); Perry ve Schönerwald (2009); Ngeleza (2011) ülkelerin kurumsal yapı ve dışa açıklıklarının da dahil olduğu birçok faktörü kullanarak ekonomik büyümenin nedenlerini test ettikleri çalışmalarında büyümeyi etkileyen faktörlerin ülkelere ve ülke gruplarına göre değişkenlik gösterdiğini ancak kurumsal yapının diğer faktörlere nazaran

daha etkili olduğu sonucuna varmışlardır. Sonuçta gerek kurumsal yapının gerekse dışa açıklığın büyüme üzerindeki nedensellikleri seçilen ülkelere (Asya, Avrupa, Afrika, Uzak Doğu ülkelerine) ve ülke gruplarına (Gelişmiş, gelişmekte ve Az Gelişmiş Ülkeler) göre değişiklik göstermektedir. Dolayısıyla analizlerde kullanılan faktörleri belirli bir çember içerisine alarak belirli ülke ve ülke grupları için genel bir sonuç çıkarmak mümkün görünmemektedir.

Literatürde ülkelerin dışa açıklığı (finansal ve ticari açıklık), kurumsal yapıları ve diğer bazı yardımcı değişkenlerin (faiz ve işgücü maliyetleri) birlikte ele alınarak ekonomik büyüme ile ilişkisini inceleyen çalışmalar kısıtlıdır.

5. Metodoloji

Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İspanya, İsveç ve ABD'nin yer aldığı 9 gelişmiş ülke grubuyla yapılan bu çalışmada Konya (2006) panel nedensellik testi kullanılmıştır. Konya (2006) nedensellik testi, Zellner (1962)'in geliştirdiği görünüşte ilişkisiz regresyon (SUR: Seemingly Unrelated Regression) ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerler veren Wald testi ile temellendirilmiştir. Böylece her bir ülke için ayrı ayrı nedensellik analizi yapılabilmektedir. Ayrıca bu nedensellik testi ile modelde yer alan ülkeler arasında eş zamanlı korelasyon kurulabileceği için ülkeler arasında kıyaslama yapmak mümkün hale gelmektedir. Konya (2006) panel nedensellik testine geçilmeden önce modelin yatay kesit bağımlılığının ve homojenliğinin test edilmesi gerekmektedir. Analizde ülkelere özgü kritik değerler ortaya çıktığından modelde yer alan değişkenlerin durağan olmaları gerekmediği gibi birim kök testi ya da koentegrasyon gibi ön testlerin yapılmasına gerek duyulmamaktadır (Konya, 2006: 981). Değişkenleri durağan hale getirmek için farklılaştırmak serinin eğilim dinamiklerinde bir kayba yol açabilir. Konya (2006) nedensellik testinde buna gerek kalmamaktadır. Değişkenlerin düzeylerini doğrudan ampirik analizde kullanmak analizlerde önemli bir avantaj sağlamaktadır (Clarke ve Mirza; 2006). Diğer bir önemli nokta; Granger nedensellik testi bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz ettiğinden, nedenselliği tek yönlü, çift yönlü ve ülkelere özgü analiz etmeye imkân tanımaktadır.

5.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testleri

Panel veri modellerinde seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığının varlığı analiz sonucunu etkilediğinden önemlidir. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığının belirlenmesi gerekmektedir. Breusch ve Pagan (1980), Pesaran (2004) ve Pesaran vd. (2008) çalışmalarında yatay kesit bağımlılığının ölçülmesi için sırasıyla LM , CD_{LM} ve $CD_{LM(adj)}$ test istatistiklerini geliştirmişlerdir.

Test hipotezleri:

H_0 : Yatay Kesit Bağımlılığı Yoktur.

H_1 : Yatay Kesit Bağımlılığı Bulunmaktadır.

Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen Lagrange Multiplier (LM) test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim \chi^2 \frac{N(N-1)}{2}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, 3, \dots, T \quad (1)$$

LM testinde N kesit boyutu ve T zaman uzunluğunu göstermektedir. N sabit ve $T \rightarrow \infty$ dur. (1) denkleminde yer alan $\hat{\rho}_{ij}$, her bir i için hata terimleri arasındaki yatay kesit korelasyon tahminleridir. LM testi $N(N-1)$ serbestlik derecesi ve χ^2 dağılımı altında, N yeterince küçük ve T yeterince büyük olduğunda ($T > N$) geçerliliğini sağlamaktadır.

Pesaran (2004), N ve T arasındaki boyut farklılıklarından kaynaklanan sorunları engellemek için $N \rightarrow \infty$ ve $T \rightarrow \infty$ şartlarında geçerli olan ve normal dağılıma sahip olan başka bir test (CD_{LM}) geliştirmiştir:

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

Ancak yeterince N büyük ve T küçük olduğunda oluşan boyut farklılıklarını çözmek için yatay kesit bağımlılık testini veren aşağıdaki istatistiği geliştirmiştir:

$$CD^*_{LM} = \sqrt{\frac{2T}{N(1-N)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (\hat{\rho}_{ij})} \quad (3)$$

(1), (2) ve (3) testlerinin tutarsız ve sapmalı sonuç verdiği durumlarda Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008) açıklayıcı değişken, ortalama ve varyansların dâhil olduğu ve daha tutarlı sonuçlar veren $CD_{LM(adj)}$ yatay kesit bağımlılık testini ekonomi literatürüne kazandırmıştır. Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008) bu $CD_{LM(adj)}$ test istatistiğini aşağıdaki gibi ifade etmiştir (Pesaran, Ullah ve Yamagata, 2008: 106-109):

$$CD_{LM(adj)} = \sqrt{\frac{2}{N(1-N)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\vartheta_{Tij}}} \quad (4)$$

(4) denkleminde yer alan $\hat{\rho}_{ij}$, her bir i için hata terimleri arasındaki yatay kesit korelasyon tahminlerini, k açıklayıcı değişkenlerin sayısını, $(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2$ 'lerin ortalamasını μ_{Tij} ve $(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2$ 'lerin varyansını ise ϑ_{Tij} göstermektedir.

Bu test sonuçlarına göre elde edilen olasılık (Prob.) değerleri 0.05 ten küçük olduğunda %5 anlamlılık sınanmasında H_0 hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla test sonucuna göre yatay kesit bağımlılığı bulunmaktadır.

Konya (2006) nedensellik testinin yapılabilmesi için önemli olan testlerden biri de modelin eğim katsayılarının homojenliğinin test edilmesidir. Homojenliğin sınanmasına yönelik çalışmalar Swamy (1970) ile başlamış olup Pesaran ve Yamagata (2008) bu testi geliştirmiştir. Delta

Homojenlik Testi olarak isimlendirilen bu test Pesaran ve Yamagata (2008)'nin çalışmalarında iki şekilde gösterilmiştir (Pesaran ve Yamagata; 2008: 52-62).

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Genel bir eşbütünleşme denklemi olan (5) denkleminde β_i eğim katsayısını göstermektedir. Dolayısıyla Delta Homojenlik Testi, eğim katsayılarının (β_i) yatay kesitler arasındaki farklılığını test etmektedir. Testin hipotezleri:

$H_0: \beta_i = \beta$ (Eğim katsayıları homojendir).

$H_1: \beta_i \neq \beta$ (Eğim katsayıları homojen değildir).

Büyük örneklemli modeller için Delta testi:

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \frac{N^{-1}\tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \quad (6)$$

Küçük örneklemli modeller için Delta testi:

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \frac{N^{-1}\tilde{S} - k}{\sqrt{Var(t, k)}} \quad (7)$$

(6) ve (7) denklemlerinde yer alan \tilde{S} Swamy test istatistiğini, N yatay kesit boyutunu, k açıklayıcı değişkenlerin sayısını ve $Var(t, k)$ standart hatayı göstermektedir. $\tilde{\Delta}$ ve $\tilde{\Delta}_{adj}$ test sonuçlarına göre elde edilen olasılık (Prob.) değerleri 0.05 ten küçük olduğunda %5 anlamlılık sınanmasında H_0 hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla Delta Homojenlik Test sonucuna göre katsayılar homojen olarak dağılmamıştır.

5.2. Konya Nedensellik Testi

Panel modelde yer alan seriler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu ve eğim katsayıların heterojen olduğu durumlarda Konya (2006) nedensellik testi uygulanmaktadır. İlişkiz regresyon tahminleri (SUR) ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerlere göre sonuç veren Konya (2006)'nın panel nedensellik testi Wald testine dayanmaktadır. Bu durumda panelde durağanlık göz ardı edilebilmektedir. Testin ön şartlarından olan yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliğin belirlenmesinden sonra modeldeki yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği açıklayabilmektedir (Menyah, Nazlıoğlu ve Wolde-Rufael, 2014: 391). Konya bootstrap nedensellik testi denklem olarak aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Konya, 2006: 980-982).

Y bağımlı değişken ve X bağımsız değişken olmak üzere iki değişkenli ve N ülkeli, bootstrap panel nedensellik modeli:

$$Y_{i,t} = \alpha_{1,i} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,i,l} Y_{i,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,i,l} X_{i,t-l} + \varepsilon_{1,i,t} \quad (8)$$

$$X_{i,t} = \alpha_{2,i} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{2,i,l} Y_{i,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{2,i,l} X_{i,t-l} + \varepsilon_{2,i,t} \quad (9)$$

(8) ve (9) denklemlerindeki SUR modelinde i ($i=1, 2, 3, \dots, N$) ülke sayısını ya da N yatay kesit birim sayısını ifade etmektedir. t zaman boyutunu ($t= 1, 2, 3, \dots, T$), l gecikme uzunluğunu gösterirken mLY ve mLX , Y ve X 'in gecikme uzunluklarını göstermektedir. Her iki denklemde yer alan $\varepsilon_{1,i,t}$ ve $\varepsilon_{2,i,t}$ modelin hata terimleridir. (8) ve (9) denklemlerinde sırasıyla X 'in Y 'ye ve Y 'nin X 'e etkileri ya da nedensellikleri modellenmektedir. Bu şekilde çift yönlü nedensellik araştırılabilmektedir. (8) ve (9) denklemlerinde yer alan $\theta_{1,i,l}$ 'lerin bazıları sıfırdan farklı ve $\beta_{2,i,l}$ 'lerin tamamı sıfıra eşit ise X 'den Y 'ye tek yönlü Granger nedensellik; $\beta_{2,i,l}$ 'lerin bazıları sıfırdan farklı ve $\theta_{1,i,l}$ 'lerin tamamı sıfıra eşit ise Y 'den X 'e tek yönlü Granger nedensellik; Ne $\beta_{2,i,l}$ ne de $\theta_{1,i,l}$ 'lerin bazıları sıfırdan farklıysa çift yönlü Granger nedensellik; son olarak hem $\beta_{2,i,l}$ hemde $\theta_{1,i,l}$ 'lerin tümü sıfıra eşit olduğunda, değişkenler arasında Granger nedensellik bulunmamaktadır (Konya, 2006: 981). (8) ve (9) denklemlerine göre N ülkeli bir bootstrap panel veri modeli aşağıdaki gibi genişletilebilmektedir:

$$Y_{1,t} = \alpha_{1,1} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,1,l} Y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,1,l} X_{1,t-l} + \varepsilon_{1,1,t}$$

$$Y_{2,t} = \alpha_{1,2} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,2,l} Y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,2,l} X_{2,t-l} + \varepsilon_{1,2,t}$$

⋮

$$Y_{N,t} = \alpha_{1,N} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,N,l} Y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,N,l} X_{N,t-l} + \varepsilon_{1,N,t}$$

ve

$$X_{1,t} = \alpha_{2,1} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,1,l} Y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,1,l} X_{1,t-l} + \varepsilon_{2,1,t}$$

$$X_{2,t} = \alpha_{2,2} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,2,l} Y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,2,l} X_{2,t-l} + \varepsilon_{2,2,t}$$

⋮

$$X_{N,t} = \alpha_{2,N} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,N,l} Y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,N,l} X_{N,t-l} + \varepsilon_{2,N,t}$$

Konya bootstrap nedensellik testinde modeldeki bağımsız değişkenlerin yanına yardımcı bağımsız değişkenler eklenebilmektedir. Bu durumda (8) ve (9) denklemlerine yeni bir bağımsız değişken eklendiğinde aşağıdaki modeller elde edilmektedir:

$$\begin{aligned}
Y_{1,t} &= \alpha_{1,1} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,1,l} Y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,1,l} X_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_1} \delta_{1,1,l} Z_{1,t-l} + \varepsilon_{1,1,t} \\
Y_{2,t} &= \alpha_{1,2} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,2,l} Y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,2,l} X_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_1} \delta_{1,2,l} Z_{2,t-l} + \varepsilon_{1,2,t} \\
&\vdots \\
Y_{N,t} &= \alpha_{1,N} + \sum_{l=1}^{mLY_1} \beta_{1,N,l} Y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_1} \theta_{1,N,l} X_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_1} \delta_{1,N,l} Z_{N,t-l} + \varepsilon_{1,N,t}
\end{aligned}$$

ve

$$\begin{aligned}
X_{1,t} &= \alpha_{2,1} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,1,l} Y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,1,l} X_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_2} \delta_{2,1,l} Z_{1,t-l} + \varepsilon_{2,1,t} \\
X_{2,t} &= \alpha_{2,2} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,2,l} Y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,2,l} X_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_2} \delta_{2,2,l} Z_{2,t-l} + \varepsilon_{2,2,t} \\
&\vdots \\
X_{N,t} &= \alpha_{2,N} + \sum_{l=1}^{mLY_2} \beta_{2,N,l} Y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLX_2} \theta_{2,N,l} Y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mLZ_2} \delta_{2,N,l} Z_{N,t-l} + \varepsilon_{2,N,t}
\end{aligned}$$

6. Veri Seti ve Model

Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İspanya, İsveç ve ABD'nin yer aldığı 9 gelişmiş ülkenin nedensellik analizi 1984-2016 yıl aralığındaki ekonomik büyüme oranı (*grw*), kurumsal yapı (*ins*), ticari açıklık (*trdopp*), faiz oranı (*int*) ve işgücü maliyet (*cost*) verileri kullanılarak yapılmıştır. Veriler Dünya Bankası (WB), OECD, ICRG (Uluslararası Ülke Risk Rehberi) ve The Conference Board's International Labor Comparison Program veri tabanlarından yıllık olarak elde edilmiştir.

Analizde büyümenin nedenleri araştırılmıştır. *grw* bağımlı değişken ve *ins*, *trdopp*, *int* ve *cost* bağımsız değişken olmak üzere beş değişkenli ve $N=9$ ülkeli bootstrap panel nedensellik modeli yukarıdaki kurallar doğrultusunda, β , θ , δ , \emptyset ve ∂ değişkenlerin katsayılarını göstermek üzere aşağıdaki gibi modellenmiştir:

$$\begin{aligned}
grw_{1,t} &= \alpha_{1,1} + \sum_{l=1}^{mlgrw_1} \beta_{1,1,l} grw_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mlins_1} \theta_{1,1,l} ins_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mltrdopp_1} \delta_{1,1,l} trdopp_{1,t-l} \\
&+ \sum_{l=1}^{mlint_1} \phi_{1,1,l} int_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mlcost_1} \partial_{1,1,l} cost_{1,t-l} + \varepsilon_{1,1,t} \\
&\vdots \\
grw_{N,t} &= \alpha_{1,N} + \sum_{l=1}^{mlgrw_1} \beta_{1,N,l} grw_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mlins_1} \theta_{1,N,l} ins_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mltrdopp_1} \delta_{1,N,l} trdopp_{N,t-l} \\
&+ \sum_{l=1}^{mlint_1} \phi_{1,N,l} int_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mlcost_1} \partial_{1,N,l} cost_{N,t-l} + \varepsilon_{1,N,t}
\end{aligned}$$

Büyüme oranı (grw), ülkelerin bir önceki yıla göre ekonomilerindeki büyüme performansını ifade etmektedir. Ticari dışa açıklık, dolar cinsinden mal ve hizmet ithalat ve ihracat toplamının GDP'ye oranının 100 ile çarpılmasıdır. Modelde diğer bir bağımsız değişken olarak kullanılan faiz değişkeni için, kısa vadeli faiz verileri tercih edilmiştir. Ülkelerin finansal kuruluşları arasında kısa vadeli borçlanmaların gerçekleştiği oranı ifade eder. Ve piyasada kısa vadeli hükümet bonolarının ihraç edildiği veya işlem gördüğü “para piyasası oranı” ve “hazine bonosu oranı” olarak bilinmektedir. Yüzde olarak ölçülen günlük faiz oranlarının ortalaması alınarak yıllık değerlere dönüştürülen bu faiz verilerine, OECD veri tabanından ulaşılmıştır.

ICRG (Uluslararası Ülke Risk Rehberi)'den elde edilen kurumsallaşma verileri aşağıda yer alan 12 kategorinin ¹ toplamından oluşmuştur. Bu 12 kategorinin her birine 0-12 arasında en yüksek puanlar verilerek toplamı en çok 100 puan olacak şekilde hesaplanmaktadır. Bu kategoriler birlikte kurumsallaşmanın ölçütü olarak kullanılmaktadır. Örneğin bu 12 göstergesinin toplamı en yüksek olan ülkenin kurumsal yapısı en iyi olmaktadır (Hoti ve McAleer, 2002: 17-18).

Analizde kullanılan önemli bir diğer bağımsız değişken işgücü maliyetleridir. The Conference Board International Labor Comparisons'da çalışan tüm işçilerin ulusal para birimi cinsinden toplam işgücü maliyetleri yer almaktadır. Bu veriler döviz kuruna göre düzenlenerek dolar cinsine çevrilmiştir. Daha sonra ülkelerin dolar biriminden olan nominal GDP'ye oranlanarak 1 birim çıktı elde etmek için katlanılan işgücü maliyetleri elde edilmiştir. Ayrıca modele dâhil edilen değişkenlerin sayısal değerlerindeki artışlar farklı anlamlar içermektedir. Bu farklılar analiz bulgularını yorumlamayı güçleştireceğinden bazı düzenlemeler yapılmış ve tüm değişkenlerdeki sayısal artış kötüleşme anlamını taşıyacak forma dönüştürülmüştür. Örneğin kurumsallaşma ve ticari açıklık değişkenlerindeki sayısal artışların kurumsal kötüleşme ve ticari kapalılık şeklinde yorumlanabilmesi için indeks oluşturularak analize dâhil edilmiştir.

1 Bu 12 kategorinin bileşenleri: Hükümet istikrarı, sosyo-ekonomik koşullar, yatırım koşulları, iç ve dış çatışmalar, yolsuzluk, siyasete askeriye'nin etkisi, yasaların ve kanunların etkisi, dini ve etnik gerilimler, demokratik sorumluluk ve bürokrasinin kalitesi gibi göstergeler kurumsal yapının belirlenmesinde öncülük etmektedir.

Analizde kullanılan ticari açıklık: $\text{trdopp} = [100 - (\text{trdopp}^* / 164.698.392797959) \times 100] + 1$ olarak ele alınmıştır. 164.698.392797959 sayısı dokuz ülke içerisindeki en büyük ticari açıklık değeridir. Böylece ticari açıklık en yüksek ticari açıklık değerine sahip ülkeye nispi olarak ölçülmüştür. $\text{trdopp}^* / 164.698.392797959 \times 100$ ifadesiyle bütün ticari açıklık değerleri 100 üzerinden gösterilmiştir. Bu değerler 100'den çıkarılarak ticari açıklığın, ticari kapalılık şeklinde yorumlanabilmesi sağlanmıştır. Ve son olarak 1 eklenerek negatif ve sıfır değerlerinden kurtarılmıştır.

Aynı şekilde kurumsal yapı: $\text{ins} = (100 - \text{ins}^*)$ olarak ifade edilmiştir. Verilerdeki en yüksek kurumsallaşma değeri 96.083 olduğundan herhangi bir 0 değer bulunmamaktadır. Böylece sayısal değerlerin yükselmesi kurumsal kötüleşme olarak yorumlanabilecektir.

Faiz değişkeni için $\text{int} = (\text{int}^* + 1) / 18.26847 \times 100$ şeklinde bir düzenleme yapılmıştır. Burada faiz verileri negatif değerlerden arındırılmış ve 100 üzerinden değerlendirilebilmesi için modele dâhil edilen 9 ülke içerisindeki en yüksek faiz değeri olan 18.26847 ile oranlanarak 100 ile çarpılmıştır. Böylece faiz oranı mutlak olarak değil nispi olarak modele eklenmiştir. Teorik olarak faiz büyümeyi negatif etkileyeceğinden başka bir düzenleme yapılmamıştır.

Aynı şekilde işgücü maliyetleri de büyümeyi negatif etkilemektedir. Bu durumda işgücü maliyet verileri endeks olarak gösterilebilmesi için; $(\text{cost} = \text{cost}^* / 1031.277.09883152) \times 100$ şeklinde düzenlenmiştir. Buradaki 1031.277.09883152 sayısı analize dâhil edilen 9 ülke içerisindeki en yüksek işgücü maliyeti değerini göstermektedir.

Yapılan bu düzenlemelerle sayısal artışlar işgücü maliyet artışı, faiz artışı, kurumsal kötüleşme ve ticari kapalılık şeklinde yorumlanarak değişkenler arasında yorumlama açısından uyum sağlanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla tüm bağımsız değişkenlerdeki sayısal artışlar kötüleşme üzerine uyarlanmıştır. Modelde büyüme oranı (grw) bağımlı değişken ve diğer değişkenler bağımsız değişkendir. Bağımsız değişkenlerden biri temel değişken olmakla birlikte diğerleri yardımcı değişkendir. Böylece ekonomik büyümenin nedenleri çok yönlü olarak araştırılmaya çalışılmıştır.

7. Ampirik Bulgular

Konya bootstrap nedensellik testinin ön aşaması olan yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testlerinin uygun sonuçlar vermesi gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılığı test sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. Tablo 2'de görüldüğü gibi %1 anlamlılık düzeyinde her üç testte de H_0 (Yatay kesit bağımlılığı yoktur) hipotezi reddedildiğinden yatay kesit bağımlılığı bulunmaktadır.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Yapılan Test	İstatistik	Olasılık Değeri	Anlamlılık Düzeyi
<i>Breusch Pağan LM</i>	565.9281	0.0000	%1
<i>Pesaran scaled LM</i>	62.45263	0.0000	%1
<i>Pesaran CD</i>	23.44245	0.0000	%1

Delta Homojenlik Test sonuçlarına (Tablo 3) göre ise yine H_0 (Eğim katsayıları homojendir) hipotezi reddedildiğinden eğim katsayıları heterojendir. Bu durumda iki ön şart gerekli olan uygun sonucu verdiğinden nedensellik testine geçilmiştir.

Tablo 3: Delta Homojenlik Test Sonuçları ($\tilde{\Delta}$ ve $\tilde{\Delta}_{adj}$)

Yapılan Test	İstatistik	Olasılık Değeri	Anlamlılık Düzeyi
$\tilde{\Delta}$	5.147	0.0000	%1
$\tilde{\Delta}_{adj}$	5.799	0.0000	%1

Tablo 4, Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7'da yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik sonuçları altında etkin çıkarımlar sağlayan Konya (2006) Bootstrap Granger Nedensellik Analizi sonuçları gösterilmiştir. Analizde bu değişkenler aynı modelde birlikte ele alınmıştır.

Tablo 4: Kurumsal Yapı Ekonomik Büyüme Üzerindeki Granger Nedenselliği

	KıKare	Olasılık Değeri	Bootstrap %1	Bootstrap %5	Bootstrap %10	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği
Belçika	6.039371	[.014]	15.58762	9.1096	6.30076	-0.08439	0.03434	-2.45751
Kanada	0.127819	[.721]	18.0772	9.40235	6.09742	0.028631	0.080083	0.357518
Fransa	0.340226	[.560]	16.0679	9.97303	6.82575	-0.01799	0.030839	-0.58329
Almanya	3.822991	[.051]	16.57394	9.37908	6.42379	0.141313	0.072274	1.95525
İtalya	0.403952	[.525]	14.77059	7.57146	5.17147	0.023597	0.037127	0.635572
Hollanda	5.948876	[.015]	20.30196	10.50193	7.37177	0.08707	0.035699	2.43903
İspanya	0.996111	[.318]	17.86222	9.99317	7.16698	0.051445	0.051545	0.998053
İsveç	0.802175	[.370]	15.24064	7.76437	5.25169	0.082925	0.092587	0.895642
Amerika	0.300762	[.583]	15.71562	8.09881	5.52223	0.02834	0.051676	0.548418

(Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.)

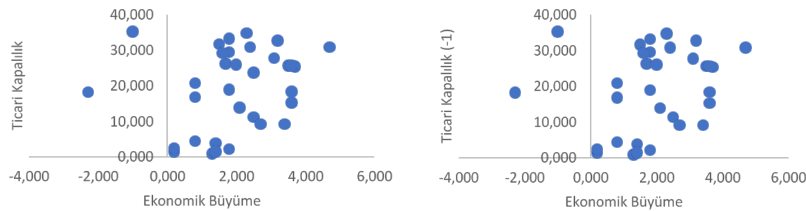
Tablo 4'te verilen sonuçlara göre kurumsal yapının temel bağımsız değişken; ticari açıklık, faiz oranı ve kişi başı işgücü maliyet değişkenlerinin yardımcı bağımsız değişken olarak kullanıldığı modelde H_0 hipotezi reddedilememiştir. Dolayısıyla ülkelerin kurumsal yapıları tabloda gösterilen hiçbir ülkede doğrudan büyüme üzerinde temel neden olarak gösterilememektedir. Bu sonuç Barro (1994), Torstensson (1994), Vanssay ve Spindler (1994), De Haan ve Siermann (1998) ve Sturm ve De Haan (2001)'in yapmış olduğu çalışmalar ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 5: Ticari Kapalılık Oranının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Granger Nedenselliği

	KiKare	Olasılık Değeri	Bootstrap %1	Bootstrap %5	Bootstrap %10	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği
Belçika	7.805845*	[.005]	14.82379	7.93489	5.40192	0.067425	0.024133	2.79389
Kanada	7.079144*	[.008]	16.48564	9.94779	6.13206	-0.120095	0.045137	2.66067
Fransa	3.874302	[.049]	14.90056	8.47269	5.85523	0.092847	0.04717	1.96832
Almanya	0.022592	[.881]	13.15455	8.12648	5.74117	-0.00640	0.042603	-0.15031
İtalya	4.204855	[.040]	13.33307	7.68417	5.15811	0.160251	0.078149	2.05057
Hollanda	2.657948	[.103]	18.28272	9.66724	6.22604	0.042543	0.026095	1.63032
İspanya	0.665881	[.414]	15.67859	7.76712	5.08056	0.075506	0.09253	0.816016
İsveç	2.643759	[.104]	14.23992	8.24375	5.46837	0.121463	0.074702	1.62596
Amerika	0.664830	[.415]	13.97616	7.0994	4.92587	0.174247	0.213702	0.815371

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.

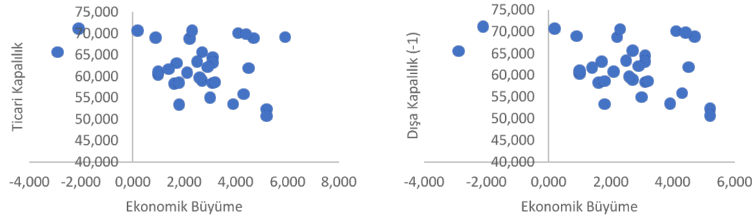
Tablo 5'te verilen sonuçlara göre ticari açıklık değişkeninin (tersine çevrildiğinden ticari kapalılık oranına dönüşmüştür) temel bağımsız değişken; kurumsal yapı, faiz oranı ve işgücü maliyet değişkenlerinin yardımcı bağımsız değişken olarak kullanıldığı modelde H_0 hipotezi iki ülke (Belçika ve Kanada) dışında reddedilememiştir. %10 anlamlılık düzeyine göre Belçika ve Kanadada ticari açıklık büyüme performanslarını etkilemektedir. İstatistiksel olarak sadece Belçika ve Kanadada Granger nedenselliğine dair kanıt sunulmasına rağmen çoğu ülke için ticari kapalılık oranı değişkeni katsayısının pozitif olması dikkat çekicidir. Bu bulgular ticarete dışa açılma düzeyindeki artışın ekonomik büyümeyi negatif etkilediği anlamına gelmektedir. Bu bulgunun nedeni karşılaştırmalı üstünlüklerin kayması olabilir. Grafik 1'de Belçika örneğinde dışa kapalılık oranı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler gösterilmektedir. Bulguların bazı ülkelerde negatif ilişki, bazı ülkelerde ise herhangi bir nedensellik sunmaması Vamvakidis (2002), Simorangkir (2006), Gorgi ve Alipourian (2008), Uğurlu (2010) ve Bibi (2014)'in çalışmalarını desteklemektedir.

Grafik 1: Belçikada Dışa Kapalılık Oranı Ekonomik Büyüme İlişkisi

Grafik 1'in solunda bulunan panelde ticari kapalılık oranı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki eş anlamlı olarak gösterilmektedir. Negatif büyümenin gerçekleştiği iki nokta ihmal edildiğinde dışa kapalılık oranı arttığından ekonomik büyümenin de arttığı görülmektedir. Ya da ters bir yorumla dışa açıklık oranındaki artışa daha düşük büyüme oranlarının eşlik ettiği sonucuna ulaşılabilir. Sağdaki grafikte ise $t-1$ dönemindeki ticari kapalılık oranı ile t dönemindeki ekonomik büyüme arasındaki ilişki gösterilmektedir. Bu grafikteki görünümde soldakine oldukça benzerdir ve

aynı sonucu teyit etmektedir. Yani Belçika dışa açıldıkça rakipleri karşısında karşılaştırmalı üstünlüğünü korumakta zorlanmakta ve bu durum ekonomik büyüme performansına yansıyor olabilir. Grafik 2'de ise Kanada örneğinde dışa kapalılık oranı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler gösterilmektedir.

Grafik 2: Kanadada Dışa Kapalılık Oranı ve Ekonomik Büyüme



Grafik 2'nin solda yer alan grafiği ticari kapalılık oranındaki düşüşe ekonomik büyüme oranındaki artışın eşlik ettiği görünmektedir. Bir dönem gecikmeli dışa kapalılık oranı katsayısı ile ekonomik büyüme arasında da benzer bir ilişki görülmektedir. Bu bulgular Kanadada dışa açılma düzeyindeki artışın ekonomik performansı pozitif etkilediği bulgusunu desteklemektedir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğin dışa açıklık düzeyindeki artışın ekonomik performans üzerindeki etkisinin ülkelere göre değiştiği sonucuna ulaşılabilir. Dışa açılma sonucu karşılaşılan rekabet ortamında karşılaştırmalı üstünlüğünü koruyabilen ve artırabilen ülkelerin ekonomik performanslarını artırabilecekleri sonucuna ulaşılabilir. Kanada ve Almanyada ise katsayının negatif olması dışa açıklık düzeyindeki artışın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği biçiminde yorumlanabilir.

Tablo 6: Faizin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Granger Nedenselliği

	KiKare	Olasılık Değeri	Bootstrap %1	Bootstrap %5	Bootstrap %10	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği
Belçika	6.865639*	[.009]	15.75082	8.12633	5.46725	-0.05726	0.021855	-2.62024
Kanada	33.37069***	[.000]	15.0526	8.32523	5.57044	-0.13317	0.023054	-5.77674
Fransa	29.42417***	[.000]	14.8505	8.09469	5.93552	-0.07761	0.014308	-5.42440
Almanya	0.586996	[.444]	16.21824	8.38560	5.53578	-0.02067	0.026982	-0.76616
İtalya	4.553482	[.033]	15.35183	7.36511	4.99211	-0.04420	0.020714	-2.13389
Hollanda	8.505684*	[.004]	15.2637	8.60258	5.34476	-0.05626	0.019292	-2.91645
İspanya	5.282472*	[.022]	15.2655	8.09197	5.26497	-0.05112	0.022243	-2.29836
İsveç	11.95679***	[.001]	11.91071	6.66304	4.74722	-0.09430	0.027272	-3.45786
Amerika	8.639200*	[.003]	15.94841	8.79227	6.28697	-0.07150	0.024326	-2.93925

(Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.)

Tablo 6'da verilen sonuçlara göre faizin temel bağımsız değişken; kurumsal yapı, ticari açıklık ve işgücü maliyet değişkenlerinin yardımcı bağımsız değişken olarak kullanıldığı modelde H_0 hipotezi Belçika, Hollanda, İspanya ve ABD'de %10 anlamlılık düzeyinde; Kanada, Fransa ve İsveç'te %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Dolayısıyla bu ülkelerde faizler ekonomik

büyümenin Granger nedenidir. Tablo 6'da yer alan sonuçlara göre Faizin ekonomik büyüme üzerindeki Granger nedensellik etkisi Almanya ve İtalya'da istatistiksel olarak anlamlı bulunmasa bile katsayı değerlerinin negatif olduğu görülmektedir. Bu durumda faizlerin yükselmesi ile borçlanmanın maliyeti artarak yatırımların ve tasarrufların azalması sonucunda ekonomik büyümenin negatif etkileneceği teorisi desteklenmiştir sonucuna ulaşılabilir. Bulgular Yamak ve Tanrıöver (2009) ve Moyo ve Le Roux (2018)'in çalışmalarında olduğu gibi faiz oranlarının büyüme üzerinde etkili olduğu sonucu ile örtüşmektedir. Ayrıca Almanya ve İtalya için Çetin ve Aksoy (2016)'ın çalışmasında olduğu gibi herhangi bir nedensellik bulgusuna ulaşılmaya bile istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilmiştir.

Tablo 7: İşgücü Maliyetinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Granger Nedenselliği

	KıKare	Olasılık Değeri	Bootstrap %1	Bootstrap %5	Bootstrap %10	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği
Belçika	2.074961	[.150]	14.98718	8.78509	6.11197	0.295128	0.204883	1.44047
Kanada	26.55424***	[.000]	14.31819	7.95846	5.67002	1.33878	0.259801	5.15308
Fransa	24.07556***	[.000]	15.40625	8.91874	6.49976	0.915262	0.186534	4.90669
Almanya	1.164964	[.280]	19.09357	9.9932	6.88885	0.155231	0.143821	1.07933
İtalya	2.331209	[.127]	14.38788	7.84081	5.21219	0.775708	0.508051	1.52683
Hollanda	5.342992	[.021]	19.18536	10.58301	7.49275	0.454296	0.196538	2.31149
İspanya	7.270467	[.007]	20.25163	11.75777	7.93003	0.672045	0.24924	2.69638
İsveç	2.65186	[.103]	13.81408	7.61939	5.33309	0.770393	0.473083	1.62845
Amerika	1.49057	[.222]	13.99399	7.15444	4.93132	0.406109	0.332634	1.22089

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.

Tablo 7'de verilen sonuçlara göre işgücü maliyetlerinin temel bağımsız değişken; kurumsal yapı, ticari açıklık ve faiz değişkenlerinin yardımcı bağımsız değişken olarak kullanıldığı modelde H_0 hipotezi %10 anlamlılık düzeyine göre iki ülke (Kanada ve Fransa) dışında reddedilememiştir. Belçika, Almanya, İtalya, Hollanda, İspanya, İsveç ve Amerika'da H_0 hipotezi reddedilemediğinden bu ülkelerde işgücü maliyetleri ekonomik büyümenin Granger Nedeni değildir. Her ne kadar işgücü maliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki Granger nedenselliği etkisinin sadece Kanada ve Fransa örneklerinde desteklendiği bulunsu da katsayı değerlerinin tüm ülkelerde pozitif olması dikkat çekicidir. Bu bulgu işgücü maliyetleri arttıkça ekonomik büyümenin arttığını göstermektedir. İşgücü maliyetlerindeki artışın iki türlü etkisinden söz edilebilir. Bunlardan birincisi işgücü maliyetlerindeki artışın fiyat artışına neden olmasıdır. Böylece hem yurtiçi piyasada hem de ülkelerin uluslararası piyasalardaki karşılaştırmalı üstünlüğünde düşüşe yol açarak mal ve hizmetlerine dönük talep azalabilir. İkincisi ise işgücü maliyetlerindeki artışın ilgili ülkede çalışanlarının gelirlerinin artması ve dolayısıyla yurtiçi talebin artarak ekonomik büyümeyi desteklemesidir. İşgücü maliyetlerindeki artışın talep artışı ve talep düşüşüne yol açan etkileri birlikte ortaya çıkacağından hangi etkinin baskın olacağına göre sonuç değişebilir. Modelde yer alan dokuz ülke örneğinde işgücü maliyetindeki artışın talep artırıcı etkisinin baskın olması pozitif katsayıları açıklayabilir. Dolayısıyla bu bulgular Felipe (2005)'in çalışmasındaki sonuçlarla bağdaşmaktadır.

Sonuç

Yapılan çalışmalara bakıldığında ekonomik büyümeyi etkileyen tek ve mutlak bir değişkenin olmadığı açıkça görünmektedir. Büyümenin nedeni olarak belirlenen faktörlerin üretime etkisinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine, zaman ve şartlarına bağlı olarak farklılık gösterdiği görülmektedir. Ülkelerin kurumsal yapıları, dışa açıklıkları, işgücü ve sermaye maliyetleri ekonomik büyüme ile ilişkilendirilen faktörlerdir. Dokuz gelişmiş ülke üzerine yapılan çalışmamızda bu faktörler birlikte ele alınarak modele dâhil edilmiştir. Elde ettiğimiz bulgulara göre kurumsal yapı, ülkelerin ekonomik performansları üzerinde doğrudan bir neden olarak gösterilememiştir.

Büyüme ile ilişkilendirilen diğer iki faktör olan dışa açıklık ve işgücü maliyetleri birkaç ülke dışında büyümenin Granger nedeni olarak gösterilememiştir. Dolayısıyla dışa açıklık ve işgücü maliyetlerinde görülen artışlar büyüme üzerinde ülkelere özgü sonuçlar vermektedir. Buradan ülkelerin dışa açılmaları sonucu içerisinde bulunduğu rekabet şartlarına göre karşılaştırmalı üstünlüklerini koruyarak ve artırarak ekonomik performanslarında iyileşme görülebileceği çıkarımı yapılabilmektedir. Aynı şekilde birkaç ülkede işgücü maliyetlerinde görülen artış büyümenin nedeni olarak gösterilebilmiştir. Ancak analizde yer alan bu dokuz gelişmiş ülke için işgücü maliyetlerinin pozitif katsayılara sahip olması, işgücü maliyetlerinin artması ile ekonomik büyümenin arttığı sonucunu vermektedir. Dolayısıyla işgücü maliyetlerinin artışı ile mal ve hizmet üretiminde talep artışını sağlayan işçi gelirleri artmakta ve ekonomik performansta iyileşme görülebilmektedir. Ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi için işgücü maliyetlerinde ortaya çıkan artışın gelirin yükselmesi ile neden olduğu talep artışının, talep düşüşünden daha baskın olması gerekmektedir.

Sermaye maliyetleri değişkeninin ise dokuz gelişmiş ülkenin yedisinde büyümenin Granger nedeni olduğu sonucunu vermiştir. Ayrıca tüm gelişmiş ülkelerde sermaye maliyetleri değişkeni katsayısının negatif değer alması, sonucun teorik olarak desteklendiğini göstermektedir. Böylece sermaye maliyetinin yükselmesi ile borçlanmanın da maliyeti artacağından yatırımlar azalacak ve ekonomik büyüme negatif etkilenecektir. Analize göre sermaye maliyetleri işgücü maliyetlerine kıyasla ekonomik büyüme üzerinde daha belirgin bir etkiye sahip olmaktadır. Sonuç olarak sermayenin maliyeti olarak belirlenen faiz faktörünün ülkelerin ekonomik performansları üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Ve faizlerin düşük tutulması mal ve hizmet üretimini arttırmak için önemli bir araç olarak kullanılabilir.

Kaynakça

- Abraham, B. A. & Lewis, K. A. (1998). Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross Section Analysis. *Public Choice*, (83), 276-284.
- Abu-Quarn, A. S. & Abu-Bader. S. (2004). The Validity of the ELG Hypothesis in the MENA Region: Cointegration and Error Correction Model Analysis. *Applied Economics*, (36), 685-1695.
- Acemoğlu, D. (2003). Root Causes: A Historical Approach To Assessing The Role of Institutions in Economic Development. *Finance and Developments*, June, 27-30.

- Acemoğlu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*. Vol. 91, No. 5, 1369-1401.
- Adkings, L. C., Moomaw, R. L. & Savvides, A. (2002). Institutions, Freedom and Technical Efficiency. *Southern Economic Journal*, No: 69, 92-108.
- Aghion, P., Alesina, A. & Trebbi, F. (2007). Democracy, Technology and Growth, *NBER Working Paper*, No:13180.
- Akçay, S. (2002). Corruption and Economic Growth: Across-National Study. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 57(1), 1-13.
- Al-Yousif, Y. K. (2002). Financial Development and Economic Growth: Another Look at the Evidence from Developing Countries. *Review of Financial Economics*, 11(2),131-150.
- Anderson, J. E. & Marcouiller, D. (2000). Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation. *Review of NBER*, Working Paper. *Applied Economics Letters*, 3.
- Artan, S. & Hayaloğlu, P. (2013). Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Aralık, C: 8, No: 3, 31 – 54.
- Artan, S. (2007). Finansal kalkınmanın büyüme etkileri: literatür ve uygulama. *İktisat, İşletme ve Finans*, Cilt 22, Sayı 252, 2007.
- Bahmani-Oskooee, M. & Niroomand, F. (1999). Openness and Economic Growth: An Empirical Investigation. *Applied Economics Letters*, 6:9, 557-561, DOI: 10.1080/135.048.599352592.
- Bandiera, O., Caprio, G., Honohan, P. & Schiantarelli, F. (1999). Does Financial Reform Increase or Reduce Savings? *Policy, Research Working Paper*, No. WPS 2062, Washington D.C., World Bank Group.
- Barro, R., J. (1994). Democracy and Growth. *NBER Working Paper*, 4909.
- Barro, R., J. (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. *NBER Working Papers*, No: 5698.
- Bashar, O. K. & Khan, H. (2007). Liberalization and Growth: An Econometric Study of Bangladesh. *Global Working Paper Series*. No. 00.
- Beck, T., Levine, R. & Loayza V. N. (2000). Finance and the Sources of Growth. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 261-300.
- Bengoa, M. & Sanchez-Rables, B. (2003). Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, C: 19, 529-545.
- Berber, M. (2011). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Derya Kitabevi, Trabzon.
- Bibi, S. (2014). Impact of Trade Openness, FDI, Exchange Rate and Inflation on Economic Growth: A Case Study of Pakistan. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4, (2).
- Bilman, A. S. (2014). Ticari Açıklık Büyüme Etkileşimi: Panel Veri Analizi ve Ülkeler Arası Karşılaştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Basılmamış Doktora Tezi.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Buch, M. C., Doepke, J. & Pierdzioch C. (2005). Financial Openness and Business Cycle Volatility. *Journal of International Money and Finance*, 24 (2005), 744-765.
- Calderon, C. & Lui, L. (2003). The Direction of Causality between Financial Development and Economic Growth. *Journal of Development Economics*,72, 321-334.
- Calvo, G. A. & Vegh, C. A. (1999). *Inflation Stabilization and BOP Crises in Developing Countries*. Handbook of Macroeconomics, 24th chapt., North Holland.

- Carlsson, F. & Lundström, S. (2001): "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects", *Göteborg University, Working Paper in Economics*, No. 33.
- Clague, C. P., Philip K., Stephen K. & Mancur Ol. (1996). *Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement*. C. Clague (ed.), *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore and London: *Johns Hopkins University Press*, ss. 67-90.
- Clarke, J. & Mirza, S.A. (2006). Comparison of Some Common Methods of Detecting Granger Noncausality. *J. Stat. Comput. Simul.* 76 (3), 207–231.
- Commander, S. & Nikoloski, Z. (2010). Institutions and Economic Performance: What can be Explained? *European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)*, Working Paper, No: 121, 1-32.
- Çetin, D. & Aksoy, E. (2016). OECD Ülkeleri ile Yükselen Piyasalarda Finansal Gelişme ve Faiz Oranlarının, Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Ekonomi, İşletme, Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 2(2), 69–91.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New CrossCountry and Panel Data Evidence. *Economic Inquiry*, C: 36, No: 4, 603-619.
- Dawson, J. W. (2003). Causality in the Freedom–Growth Relationship. *European Journal of Political Economy*, C: 19, 479–495.
- De Haan, J. & Siermann, C. L.J. (1998). Further Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth. *Public Choice* 95, 363–380.
- De Haan, J. & Siermann, C., L., J. (1995). New Evidence on the Relationship Between Democracy and Economic Growth. *Public Choice* 86.
- De Haan, J. & Siermann, C., L., J. (1998). Further Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth. *Public Choice* 95.
- De Haan, J. & Sturm, J. E. (2000). On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth. *European Journal of Political Economy*, 16, 215-241.
- Diaz-Alejandro, C. (1985). Goodbye Financial Repression, Hello Financial Repression. *Journal of Development Economics*, 19, 1-24.
- Dollar, D. & Kraay, A. (2003). Institutions, Trade and Growth. *Journal of Monetary Economics*, C: 50, No: 1, 133-162.
- Dollar, D. (1992). Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985. *Economic Development and Cultural Change*, 40(3), 523-544.
- Dura, Y. C. (2018). Kurumsal İktisat Yaklaşımları Bağlamında Kurumsal Yapı-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teori ve Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Easterly, W. & Levine, R. (2003). Tropics, Germs, And Crops: The Role Of Endowments In Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3-39.
- Edison, H.J., Levine, R., Ricci, L.A. & Slok, T. (2002). International Financial Integration and Economic Growth. *Journal of International Money and Finance*, 21(6), 749-776.
- Edwards, S. (1998). Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?. *The Economic Journal*, Cilt 108, No. 447 (Mar., 1998), 383-398.
- Eichengreen, B. & Leblang, D. (2003). Capital Account Liberalization and Growth: Was Mr. Mahathir Right? *International Journal of Finance and Economics*, Cilt. 8, 205-224.
- Faruq, H. A. (2011). How Institutions Affect Export Quality. *Economic Systems*, Sayı 35, 586-606.
- Frankel, J. A. & Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth. *The American Economic Review*, 89(3), 379.

- Fratzscher, M. & Bussiere, M. (2004). Financial Openness and Growth: Short Run Gain, Long Run Pain? *European Central Bank*, W. P. No.348, 4.
- Ghirmay, T. (2004). Financial Development and Economic Growth in SubSaharan African Countries: Evidence from Time Series Analysis. *African Development Review*, Cilt 16(3), 415-432.
- Glaeser, E., L. Rafael La P., Florencio L. & Andrei, S. (2004). Do Institutions Cause Growth. *Journal of Economic Growth*, Cilt 9, 271-303.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Institutions*, New York: Random House, 1968.
- Gorgi & Alipourian (2008). Trade Openness and Economic Growth In Iran, and Some OPEC Nations. *Iranian Economic Review*, 13, (22), 31-40.
- Greenaway, D., Morgan, W. & Wright, P. (2002). Trade Liberalisation and Growth in Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 67, 229-244.
- Gries, T. & Redlin, M. (2012). Trade Openness and Economic Growth: A Panel Causality Analysis. *Center for International Economics*, Working Paper Series, No: 2011-06, (2012), 1-21.
- Hausmann, R., Pritchett, L. & Rodrik, D. (2005). Growth Accelerations. *Journal of Economic Growth*, 10(4), 303-329.
- Hellmann, T., Murdock, K. & Stiglitz, J.E. (2000). Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough? *American Economic Review*, 90(1), 147-165.
- Hoti, S. & Michael, M. (2002). Country Risk Ratings: An International Comparison. *Seminars of Department of Economics; University of Western Australia, Revised: November 2002*.
- Huynh, K., P. & Chávez, D., T. (2009). Growth and Governance: A Nonparametric Analysis. *Journal of Comparative Economics*, Volume 7, Issue 1, March, 121-143.
- Islam, S. (1996). Economic Freedom, Per Capita Income and Economic Growth.
- Japelli, T. & Pagano, M. (1994). Saving, Growth and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt. 109, No: 1, 83.
- Jin, J. C. (2006). Can Openness be an Engine of Sustained High Growth Rates and Inflation? Evidence From Japan and Korea. *International Review of Economics and Finance*, Cilt. 15, 228.
- Khalil, M., Ellaboudy, S. & Denzau, A. (2007). The Institutions and Economic Development in the OECD. *International Research Journal of Finance and Economics*, No: 12, 67-79.
- Kıran, B., & Gürış, B. (2011). Türkiye'de Ticari ve Finansal Dışa Açıklığın Büyümeye Etkisi: 1992-2006 Dönemi Üzerine Bir İnceleme. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 69-80.
- King G. R. & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.
- Klein, M. W., & Olivei, G. P. (2008). Capital Account Liberalization, Financial Depth, and Economic Growth. *Journal Of International Money and Finance*, 2008, 27(6), 861-875.
- Knack, S. & Keefer, P. (1995). Institutions And Economic Performance: CrossCountry Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, Cilt 7, No. 3, 207-227.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Pay off? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
- Kónya, L. (2006). Exports and Growth: Granger Causality Analysis On OECD Countries with a Panel Data Approach. *Economic Modelling*, 23(6), 978-992.
- Kuncic, A. (2012): Institutional Quality Database. *Kiel Institute for the World Economy (IfW)*, Kiel advanced studies working papers, No. 457,

- Kwan, A. C., Wu, Y. & Zhang, J. (1998). An Exogeneity Analysis Of Financial Deepening And Economic Growth: Evidence From Hong Kong, South Korea And Taiwan. *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review*, 7(3), 339-354.
- Law, S. H., Thong, C. L. & Normaz, W. I. (2013). Institutions and Economic Development: A Granger Causality Analysis of Panel Data Evidence. *Economic Systems*, Sayı 37, 610-624.
- Le, T. H., & Tran-Nam, B. (2018). Trade Liberalization, Financial Modernization and Economic Development: An Empirical Study of Selected Asia-Pacific Countries. *Research in Economics*, 72(2), 343-355.
- Levine, R. and Renelt, D. (1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *American Economic Review*, 82(4), 1992, 943-963.
- Libman, A. (2010). Democracy, Size of Bureaucracy, and Economic Growth: Evidence from Russian Regions. *Center for Doctoral Studies in Economics*, Discussion Paper, No:61.
- M. Ali, A. (2003). Institutional Differences of Sources of Growth Differences. *American Economic Journal*, Cilt: 31, No: 4, 359.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, C: 110, No: 3, 681-712.
- Menyah, K., Nazlıoğlu, S. & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in African Countries: New Insights From a Panel Causality Approach. *Economic Modelling*, Cilt. 37 (2014), 386-394.
- Mougani, G. (2012). An Analysis of the Impact of Financial Integration on Economic Activity and Macroeconomic Volatility in Africa within the Financial Globalization Contexts. African Development Bank, Working Paper Series, No:144.
- Mougani, G. (2012). An Analysis of the Impact of Financial Integration on Economic Activity and Macroeconomic Volatility in Africa within the Financial Globalization Contexts. *African Development Bank*, Working Paper Series, No:144.
- Moyo, C. & Le Roux, P. (2018). Interest Rate Reforms And Economic Growth: The Savings and Investment Channel. *Munich Personal RePEc Archive*. 1-22.
- Murinde, V. (1996). *Financial Markets and Endogenous Growth: An Econometric Analysis for Pacific Basin Countries*. Eds.N. Hermes and R. Lensink, *Financial Development and Economic Growth: Theory and Experiences from Developing Countries*, Routledge, London.
- Nelson, M. A. & Singh, R. D. (1998). Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy, and Growth in LDCs: A Fresh Look. *Economic Development and Cultural Change*, C: 46, No: 4, 677-696.
- Ngeleza, G. (2011). Institutions, Geography, Trade, and Income Per Capita: A Spatial Simultaneous Equation Approach. *IFPRI Discussion Paper*, No: 01082.
- Omri, A., Daly, S., Rault, C., & Chaibi, A. (2015). Financial Development, Environmental Quality, Trade and Economic Growth: What Causes What in Mena Countries. *Energy Economics*, 48, 242-252.
- Owen P. D. and Weatherston R. C. (2012). What Really Matters For Long-Term Growth and Development? A Re-Examination of the Deep Determinants of per Capita Income. *Economics Discussion Papers*, University of Otago, 2012.
- Perry, N. & Schönerrwald, C. (2009). Institutions, Geography, and Terms of Trade in Latin America: A Longitudinal Econometric Analysis. *Working Paper Series*, University of Utah, 2009.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA, Discussion Paper*, No. 1240.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.

- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A Bias-adjusted LM Test of Error Cross-section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Pitlik, H. (2002). The Path of Liberalization and Economic Growth. *Kyklos*, C: 55, No: 1, 57-80.
- Prasad, E., Rogoff, K, Wei, S. J. & Kose, M. A. (2003). Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. *International Monetary Fund*, 17 Mart 2003.
- Rani, R., & Kumar, N. (2018). Panel Data Analysis of Financial Development, Trade Openness, and Economic Growth: Evidence from BRICS Countries. *Emerging Economy Studies*, 2018, 4(1), 1-18.
- Rigobon, R. & Rodrik, D. (2004). Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships”. *National Bureau Economic Research*, Working Paper No. 10750, 1-28.
- Rioja, F., & Valev, N. (2004). Finance And The Sources Of Growth At Various Stages Of Economic Development. *Economic Inquiry*, 42(1), 127-140.
- Rodriguez, F., ve Rodrik, D. (2000). Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to The Cross-National Evidence. *NBER Macroeconomics Annual*, 15, 261-325.
- Rodrik, D. (1997). TFPG Controversies, Institutions, and Economic Performance in East Asia. *National Bureau Economic Research*, Working Paper No.5914, 1-37.
- Rodrik, D. (1999). Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict and Growth Collopses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), 385-411.
- Rodrik, D. (2006). The Social Cost of Foreign Exchange Reserves. *NBER Working Paper*, No:11952, January.
- Rose, A. K. (2004). Do WTO Members Have A More Liberal Trade Policy? *Journal of International Economics*, 63 (2004), 209-235.
- Rousseau, P. L. ve Wachtel, P. (1998). Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence From Five Industrialized Countries. *J. Money Credit Bank*, 34 (4), 657-678.
- Sachs, J. ve Warner, A. (1995). Economic Reform And The Process Of Global Integration. *Brooking Papers of Economic Activity*, 26(1),1-118.
- Sarıdoğan, E. (2006). Interaction among the Saving, Investment and GDP in Turkey and Selected Latin American Countries. *M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Sarkar, P. (2008). Trade Openness and Growth: Is There Any Link? *Journal of Economic Issues*, 2008, 42(3), 763-785.
- Scully, G. W. & Slottje, D. J. (1991). Ranking Economic Liberty Across Countries. *Public Choice*, 69, (2).
- Scully, W. G. (2002). Economic Freedom, Government Policy and the Trade off Between Equity and Economic Growth. *Public Choice*, No: 113, 77-96.
- Seetanah, B., Ramessur, S. T. & Rojid, S. (2009). Financial Development and Economic Growth: New Evidence from a Sample of Island Economies. *Journal of Economic Studies*, 36(2), 124-134.
- Siddiqui, D. A. & Qazi, M. A. (2009). Institutions and Economic Growth: Across Country Evidence. *MPRA*, Paper No. 19747.
- Simorangkir, I. (2006). The Openness and Its Impact to Indonesian Economy: A SVAR Approach. *Center for Central Banking Education and Studies Bank Indonesia*, 1-39.
- Sobhee, S. K. (2012). Quality of Institutions and Economic Growth in Developing Economies, *Electronic Journal*, November, SSRN, DOI:10.2139/ssrn.2176542.
- Squalli, J. & Wilson, K. (2011). A New Measure of Trade Openness. *The World Economy*, doi: 10.1111/j.1467-9701.2011.01404.x, ss. 1746.
- Stiglitz, J. (2001). Globalization and its Discontents: How to Fix What’s Not Working. *IPDM, University of Manchester*, UK, 4 April, 2001.

- Sturm, Jan-E. & De Haan, J. (2001). How Robust is the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth? *Applied Economics*, 33, 839 – 844.
- Swamy, P. A. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica*, 38(2), 311-323.
- Taban, S. (2008). *İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller*, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Tanzi, V. & Davodi, H. (1997). Corruption, Public Investment and Growth. *IMF Working Paper*.
- Tornell, A., Westermann, F., Martinez, L. (2004). The Positive Link Between Financial Liberalization Growth and Crises. *NBER Working Paper*, No: 10293.
- Torstensson, J. (1994). Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study. *Kyklos*, 47, 231-247.
- Uğurlu, E. (2010). Growth and Openness Relationship in the EU-15: Panel Data Analysis. *Ekonomika*, 89(2), 44-54.
- Utkulu, U. & Kahyaoglu, H. (2005). Ticari ve Finansal Açıklık Türkiye’de Büyüme Ne Yönde Etkiledi?. *Türkiye Ekonomik Kurumu, Tartışma Metni*. 2005/13.
- Ünsal, E. (2007). *İktisadi Büyüme*, Birinci Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Vamvakidis, A. (2002). How Robust Is the Growth-Openness Connection? Historical Evidence. *Journal of Economic Growth*, 7, 57-80.
- Vanssay, Z. A. & Spindler, X. (1994). Freedom and Growth: Do Constitutions Matter? *Independent Institute, Working Paper Number 24*.
- Winters, L. A. (2004). Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview. *The Economic Journal*, 114 (Şubat), 2004, 4-21.
- Yalçınkaya, Ö. & Yazgan, Ş. (2016). Kurumsal Yapının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: G-20 Ülkeleri Üzerinde Bir Uygulama (1996-2014). *Business and Economics Research Journal*, C: 7, No: 4, 31-49.
- Yamak, R. & Tanrıöver, B. (2016). Faiz Oranı, Getiri Farkı ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Örneği (1990-2006). *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24 (1), 43-58.
- Yanıkaya, H. (2003). Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation. *Journal of Development Economics*, 72(1), 57–89.
- Yapraklı, S. (2007). Ticari ve Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*. 5: 67-89.
- Yapraklı, S. (2008). Kurumsal Yapının Ekonomik Büyüme Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış*, C: 8, No: 1, 301-317.
- Yay, G. G. (2002). İktisadi Gelişme ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Bir Sınama. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 52(1), 27-54.
- Yeboah, O. vd. (2012). Effects of Trade Openness on Economic Growth: The Case of African Countries. *Southern Agricultural Economics Association*, 1-24.
- Yıldırım, A. & Gökalp, M. F. (2016). Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries. *Procedia Economics and Finance*, No: 38, 347-359.
- Yıldırım, S. (2010). Kurumların Dinamik Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkinin Analizi. *Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, C: 10, No: 3, 111–126.
- Zellner, A. (1962). An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias. *Journal of the American Statistical Association*, Cilt: 57, No: 298 (Haziran, 1962), 348-368.

ROLE OF GOVERNANCE ON PRIMARY SCHOOL EDUCATION: EVIDENCE FROM SUB-SAHARAN AFRICAN (SSA) COUNTRIES

İLKÖĞRETİM EĞİTİMİNDE YÖNETİŞİMİN ROLÜ: SAHRA ALTI AFRİKA (SAA) ÜLKELERİNDEN KANITLAR

Debabrata MUKHOPADHYAY*
Dipankar DAS**

Abstract

This study explores the role of governance indicators on primary school completion rate in thirty-four sub-Saharan African (SSA) countries in the year 2011 following a multiple regression model along with control variables such as per capita GNP, the share of government expenditure in education, the prevalence of HIV among the population of reproductive age. The cross-country regression results clearly demonstrate that the governance indicator namely government effectiveness has a positive impact on the primary completion rate in SSA. The linear regression analysis has also shown that HIV/AIDS prevalence to be inversely associated with the primary completion rate in SSA countries. Socioeconomic affluence and high quality of good governance are positively associated with primary completion rate. This shows a substantial part of this variation in primary school completion can be explained by differences in the quality of governance, prevalence of HIV and socioeconomic affluence in SSA countries.

Keywords: Primary School Completion Rate, Good Governance, Multiple Regression

JEL Classifications: I2, I21, I22, I28, O29

Öz

Bu alışma, 2011 yılında otuz dört Sahra Altı Afrika (SAA) ülkesinde, kişi başına düşen GSMH, eğitimde devlet harcamalarının payı, üreme ağündeki popülasyonda HIV yaygınlığı gibi kontrol değişkenleri ile birlikte çoklu regresyon modelini takiben, otuz dört Sahra Altı Afrika (SAA) ülkesinde yönetim göstergelerinin ilkokulutamamlama oranı üzerindeki rolünü araştırmaktadır. Ülkeler arası regresyon sonuçları, yönetim göstergesinin, yani hükümet etkinliğinin, SAA'da ilkokulutamamlamaoranı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu açıkça göstermektedir. Doğrusal regresyon analizi ayrıca,

* West Bengal State University, Department of Economics, Kolkata, India. E-mail: debuecon@wbsu.ac.in, Orcid: 0000-0002-3159-8928

** West Bengal State University, Department of Economics, Kolkata, India. E-mail: ddas233@gmail.com, Orcid: 0000-0001-6873-2396

SAA ülkelerindeki HIV/AIDS yaygınlığının ilkökültamamlama oranı ile ters orantılı olduğunu göstermiştir. Sosyoekonomik refah ve yüksek kaliteli iyi yönetim, ilkökültamamlama oranı ile olumlu bir şekilde ilişkilidir. Bu, ilkökültamamlamadaki varyasyonun önemli bir kısmının, SSA ülkelerindeki yönetim kalitesi, HIV yaygınlığı ve sosyoekonomik refahtaki farklılıklarla açıklanabileceğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İlkokulu Tamamlama Oranı, İyi Yönetişim, Çoklu Regresyon

JEL Sınıflaması: I2, I21, I22, I28, O29

I. Introduction

The cognitive skill development of an individual is found to be related to the individual income as well as aggregate economic expansion in any country from several cross-country evidence (Hanushek and Woessmann, 2015). However, additional schooling is also related to more possibility of earning, more social association, better health opportunities, and lowest birth rate, etc. (Barouni and Broecke, 2014; Peet et al., 2015; Riddell, 2007). Again, from a philosophical perspective, education has been determined to lead to enhancing the human morality and dignity of the people (Nasongo et al., 2017).

According to Antoninis (2017), quality of education is a major problem in SSA countries compared to other regions globally. The “2018 World Bank Report Facing Forward: Schooling for Learning” in Arica argues that despite enormous natural resources, growing infrastructure investment, and better business environment but there is a reduced rate in social and economic transformation comparatively other countries in the world due to the fall back of stock, formation, quality, and gathering rate of its knowledge capital. Further, the report also demonstrated that there requires more capacity building of basic education and as consequences possibilities to the creation of more opportunities in African countries.

Completion of basic education with enough ability in literacy, numeracy, and science give a hard base for the country's skill for capital (Fredriksen and Kagia, 2013). The basic goal of Sustainable education is the universalization of basic education which is the working framework for 2030 of the United Nations (UN) in 2015. The main agenda of Sustainable development goals four is to “ensure inclusive and equitable quality education and promote lifelong learning opportunities for all” (UN, 2015). During the last twenty-five years, the Sub-Saharan African (SSA) countries have focused on enrolling students at the primary level which is the first step in building human capital, in which many countries in the region have achieved initial success. Apart from this enrolment rate, there are other indicators of assessing the state of basic education attainment such as attendance rate, drop out and learning achievement, etc. While considering primary education in Sub-Saharan Africa, (Daun, 2000), an original work had demonstrated that educational indicators like literacy rate and enrolment rate are both economic matter as well as the moral issues in the SSA countries. We consider the primary school completion rate as the indicator for assessing the state of basic education in Sub-Saharan countries and evaluate the role of governance for this educational indicator across the countries.

At the individual micro(household) level, there are many determinants of primary school completion rate such as distance from school, sanitation facilities in the school premises, household income, teaching and learning infrastructure, pupil-teacher ratio, etc. However, at the macro level, country-level differences in infrastructure, governance matters visibly exist in the SSA regions in achieving these goals. Compared to Botswana, Cabo Verde Comoros, Equatorial Guinea countries like Rwanda, South Africa, Sudan, Uganda, and Zimbabwe have been facing many socio-economic challenges to education in the recent past particularly since the mid-1990s.

Country-level governance is a vital macro-level determining factor to enhancing the standard of primary education apart from conventional macroeconomic fundamentals such as per capita Gross National Product (GNP), the share of expenditure in primary education of national income, etc. however good governance implies the standard of civil services. It also includes the potentiality of the government to improving the policies not only that its ability to execution of such policies and how such policies are in favor of the public in the countries. Moreover, good governance also secures primary education in the country and allows to implementation of suitable policies in the education sector such implies the regulatory quality of the country.

Good governance in a country leads to an increase in school retention and reduces regional disparities. Moreover, poor governance badly affects the educational performances at the basic level. According to the World Bank, there are six governance indicators at the country level namely, voice and accountability, government effectiveness, regulatory quality, rule of law, control of corruption, and political stability. However, the SSA countries face several institutional challenges like fund shortage, poor infrastructure, the problem in the implementation of policies in educational development, poor teacher-pupil ratio, lack of quality teachers, etc. Good governance has a vital role to play to overcome this shortcoming in the education system in SSA countries.

According to Ackerman (2005), the governance indicator like accountability is “a pro-active process by which public officials inform about and justify their plans of action, their behavior, and results, and are sanctioned accordingly. “Accountability is an essential responsibility of government servants to proper implementation of policies which already pre-decided. Even though real accountability is a necessary condition for effective education service but it is seldom in the education system in the world. Furthermore, good governance in any country is also an essential productive stimulus in all levels of the education sector. Not only that standard and informative performance to make and assist desirable behavior in the education sector.

It is necessary to mention that among all governance indicators corruption is the most crucial factor in each country. In recent times many studies demonstrate that corruption in the education sector like distribution and allocation of expenses in the education system are reduced by the newly allocated fund. Many research studies are revealed that the government budget on education is negatively related to the corruption in the education sector in the countries (Mauro, 1998; Delavallade, 2006; De la Croix and Delavallade, 2007, 2009).

Moreover, during the long period, SSA countries are facing several social and economic challenges in the education sector. At that time this region was mainly involved to gather human capital for creating more job opportunities as well as investment in the education sector in the world (Majgaard and Mingat, 2012). Although, most of the countries of SSA countries have not reached the basic goal of primary education not only that these countries could not attain universal basic education. But during the last twenty years, this basic education level a little bit increased across the SSA regions. According to UNESCO report more than 1/5 of the pupil aged 6 – 11 years are outside of the school in the SSA countries which is followed by 1/3 rd of children ages 12-14 years. Globally, Africa is home to more than half of out of school children of primary age (6-11 years) (UNESCO, 2016). As per the UNESCO report, 38 million children are out of school in SSA countries which is the highest of all regions. The report also demonstrated that there are out sided school children in Ethiopia and Nigeria was about more than five million besides it was more than one million in Burkina Faso, Mali, and Niger. Not only that more than 2/3 rd of the SSA regions are outside school children have not entre in the school. The report revealed that more than 80 % out sided students live in rural areas and they are coming from the poorest income group. An important observation from this report is that a child whose mother has no basic education and it is likely to be twice as out of school.

Moreover, the Human Immunodeficiency Virus (HIV) is crucially regarded as a disease of poverty and ignorance in many third world countries. However, within the SSA countries, vary in concerning the popularity of these germs. Among developing countries, lower per capita income is related to higher HIV prevalence in urban areas (World Bank, 1996). According to UNAIDS (1998), a lower adult literacy rate of the people results in a higher HIV epidemic in the countries. However, at least two concerning warnings like there is a huge gap between income and education levels among the males and females have also created large HIV epidemics (World Bank, 1997). On the other, due to the modernization of the countries or enormous migration, urbanization may rush the rapid and extensive HIV infection (Caldwell and Caldwell, 1993). This situation was hugely demonstrated in SSA countries and sometimes it (HIV epidemics) compares with the epidemics of development than of poverty. Notably, some countries had achieved the highest level of adult literacy rate but these countries were suffering from huge HIV epidemics (UNAIDS, 1998).

This paper investigates the role of governance indicators on educational outcomes, especially the primary completion rate in thirty-four (among forty – nine) SSA countries. This study has also used other relevant control variables such as per capita GNP, the share of government expenditure in the education sector, prevalence of HIV while focusing on the impact of governance indicators on primary education. Depending upon data availability this study considers thirty-four countries using a multiple cross-section regression in the year 2011. Thus, good governance in education systems promotes the effective or prominent delivery of education services in the country. Government expenditure in education is another factor for the improvement of education in the country. Such a relevant study has revealed that there is a positive relationship between educational expenditure and the development of educational institutions in developing and

transition countries (Gupta et al.,2002). Moreover, educational outcomes and health outcomes both are consistent in the countries. Educational outcomes concerning the school enrolment and dropout rate are dependent on educational spending in the countries.

2. Literature Review

There exists limited literature involving the role of governance indicators on educational outcomes in the context of developing countries. One such notable study was carried out by Kaufman et. al. (1999) whose objective was to explore the relationship between governance indicators and educational outcomes. In this study, they observed that improvement of one such indicator like control of corruption leads to higher adult literacy rates in cross-section studies.

Gupta et al. (2002) considered 50 transition and development countries, and found that health outcomes and educational feedback are correlated based on all educational spending and allocational public funds. Educational feedback means both primary and secondary education enrollment ratio and school dropout ratio. Besides health feedback refers to infant and child mortality rates in the countries. Although, the research study has considered the 2SLS (Two-Stage Least Square) method to the estimation of causality in the education models besides the health models represent only weak proof of that causality in the country.

Rajkumar and Swaroop (2008) investigated empirically that their most vital factor is quality of governance for government expenditure on health and education in the country. The empirical results shown as rising health care spending is equal to 1 % of GDP accelerated to a decrease of 0.32 % in mortality with good governance. Besides a 0.2 % decrease in countries with good governance and there is no remarkable decrease in the countries with weak governance. Furthermore, rising education expenditure on public education equivalent to 1 % of its GDP may generate a 0.7 % decrease in elementary education dropout in the countries with good governance.

Samarraiand Samer (2009), have argued that in their study the role of government in the recovery of inequality in Bangladesh. They suggested that the central role of the government is to improve the education sector in the country. Effective accountability and suitable government policies are the basic pillars to reduce the inequities in the education sector.

Henard and Mitterle (2010) had explained the role of governance indicators on the quality of education as well as in the sustainability of education in African countries. Governance plays a pivotal role in learning in primary education as well as higher education and progress in education in Africa.

According to Gaygizis (2013), his research study revealed that there is a strong impact of the institution on economic development and social development. In that regard, the study considered the importance of governance indicators on social and economic development.

Dao (2015) has described in the study that requires huge reforms in the educational policy and governance in Vietnam. The study concludes that there are slow performances in the national institutions and poor performance in the quality of education.

Yirdaw (2016) explained in the study that educational leadership and governance factors are a major contribution to the quality of educational institutions in Ethiopia. In this regards the study used a qualitative case study methodology. The empirical results revealed that educational leaders focusing on good governance improves quality of education.

Abugre (2018) has demonstrated that governance indicators are highly relevant in the quality of primary education. One of the main factors considered in the study is the teacher pupil ratio that is used for the measures of quality of primary education.

3. Objective of The Study

This study is aimed to study the impact of governance indicators on the primary completion rate in forty-nine SSA countries in the year 2011. In the final model, the study has selected thirty-four SSA countries among all forty-nine countries for the year 2011 due to the unavailability of data for the remaining fifteen countries. Our research study mainly focuses on the impact of six governance indicators and some conventional variables like per capita income of the counties, HIV prevalence among the population of reproductive age, the share of government expenditure in the education sector, etc. on primary completion rate in thirty-four SSA economies.

4. Data and Methodology

There are forty-nine SSA countries. However, this study considers only thirty-four Sub-Saharan African countries¹ for the year 2011 in the final model because of the unavailability of data for all required explanatory variables for this year. As already stated, in our study we have considered primary schooling completion rate in education as the dependent variable which is an important outcome variable in primary education apart from attendance rate, enrollment rate, drop out etc. The data has been taken from different sources such as the World Development Report of the World Bank (2011) and various fact sheets of the UNESCO.

Considering μ_t as the mean of the concerned education outcome indicator (primary education completion rate/school enrollment rate) of all the SSA countries at time t and σ_t is the standard deviation of these values at time t . Then, CV_t defined as $CV_t = \frac{\sigma_t}{\mu_t}$, is the coefficient of variation of

1 Thirty-four selected SSA countries are Benin Republic, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Central Africa Republic, Chad, Côte d'Ivoire, Congo Brazzaville Congo Democratic Republic, Eritrea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Kenya, Liberia, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Niger, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, Sudan, Tanzania, Uganda, Togo, Zimbabwe, Cabo Verde, Eswatini, Madagascar, South Sudan.

these values at time t . Now, we compare such measures of disparities in educational achievements across the SSA countries like CV_t , and σ_t at different time points for the concerned outcome variable. Declining values of these measures indicate lowering of regional disparities in these outcome indicators which should be desirable from socio – economic perspectives.

4.1. A Brief Description of the Study Variables

Primary completion rate (Outcome/dependent variable) – The primary completion rate expresses as a percentage of the relevant age group. The primary completion rate, or gross intake ratio in the last grade of primary education, is the number of new entrants (enrolments minus repeaters) in the last grade of primary education, regardless of age, divided by the population at the entrance age for the last grade of primary education in SSA countries.

Government expenditure on education – This explanatory variable has been defined as a total percentage of gross domestic products (GDP) in the country i.e., General government expenditure on education (current, capital, and transfers) is expressed as a percentage of GDP. It includes expenditure funded by transfers from international sources to the government. General government usually refers to the local, regional and central governments.

Prevalence of HIV-This independent variable measures the prevalence of HIV infection among the population of the reproductive age group i.e., it refers to the percentage of people ages 15-49 that are infected with HIV.

4.2. A Brief Dimension of Six Governance Indicators (Other Independent Variables)

I. Voice of accountability (VA) – Measured by citizens or people capable of selecting their government freely and fully the privileged expression to their speech in the countries. They have the freedom to construct the association and the press.

II. Political stability (PA) – It is the perception of the probability of unstable government or displaced government by the various brutal or unconstitutional motivations and anarchism.

III. Government effectiveness (GE) – It is measured by the many aspects of the attribute of activities of the government, the skill of the government services works free from the political decision. Not only that, the dignity of policy sketch and execution in the country, and the reliability of the government's loyalty to such policies implementation.

Regulatory quality (RQ) – It is measured the efficiency of the government to sketch and implement the required policies and maintain that the act about the permission of private sector development in the economy.

Rule of law (RL) – Measured by which institution have faith in and bound by the acts of the country, and in specific the dignity of agreement enactment, property rights, the police, and the courts, as well as the probability of offense and brutality.

Control of Corruption (CC) – Measured by that government power is avail for personal profit, including both small-minded and supreme shape of corruption, as well as to measure of the state by cream and personal regards in the economy.

Each governance indicator takes the values – 2.5 to 2.5. The value of any governance indicator is –2.5 means its worst position of the economy among all other emerging countries. Conversely, its highest value is 2.5 indicates that the strong position of a particular indicator in the country with respect to other countries. There are six governance indicators taken into account only in the year 2011. All the governance indicators used here are taken from the World Bank.

Governance in education means the power of decision making and commanding power in the education system. According to the Network of Experts in Social Sciences of Education and Training (NESSE, 2018) “Education governance is concerned with how the funding, provision, ownership, and regulation of education and training systems are coordinated, and at what level; local, regional, national and supranational.”

4.3. Methodology

The simple econometric followed in this analysis model is in the following form:

$$y_i = \alpha + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \sum_{j=1}^6 \delta_j Z_j + \varepsilon_i \quad (1)$$

Where,

y_i : Primary education completion rate in the i th SSA country in the given year 2011.

α : Intercept term.

β 's: Coefficients of the independent variables.

X_{1i} : Prevalence of HIV in the given year in the i th SSA country.

X_{2i} : Govt expenditure on education in the given year in the i th SSA country.

X_{3i} : Per capita income in the given year in the i th SSA country.

Z_j 's: j th governance indicator of i th countries in a given year among the six already stated.

δ_j 's: Coefficients corresponding to the six governance indicators.

ε : The disturbance or error term. It takes into account both the unobservable unit of observation specific effects and the remainder of the disturbance.

5. Empirical Results

This section presents empirical results following the methodology discussed in the previous section. As already stated, that the main objective of this empirical exercise is to evaluate the role of governance indicators along with some important macroeconomic variables on explaining the variation of primary education completion rate in SSA countries in the year 2011 following an exploratory econometric exercise. We have reported the latest primary education profile of 49 SSA countries in Table 1 presented below. We have presented here two most important basic education indicators for the SSA countries namely primary completion rate and school enrolment at the primary level. The table shows that most of the SSA countries have achieved remarkable progress in enrolment rate in many cases more than 90%.

However, countries like Niger and Sudan have below 70% even in the year 2011. The primary completion rate, however, is still below 50% in many SSA countries like Angola, Chad, Niger South Sudan etc. along with performing states like Botswana, Ghana, Mauritius. Thus, there are wide variances among the SSA countries in terms of these educational outcomes.

Table 1: State of Basic Education in 49 SSA Countries during Last Thirty Years

SSA Countries	Primary completion rate 1991	Primary completion rate 2001	Primary completion rate 2011	Enrollment 1991	Enrollment 2001	Enrollment 2011
Angola	28.56	NA	46.09	65.54	NA	118.65
Benin Republic	21.39	41.68	71.69	58.22	90.74	122.73
Botswana	88.78	96.36	NA	105.33	109.33	NA
Burkina Faso	19.95	26.68	NA	33.72	46.44	81.59
Burundi	46.42	25.35	56.97	71.70	62.02	143.91
Cabo Verde	NA	98.06	91.53	124.50	119.24	100.96
Cameroon	55.71	NA	72.64	97.38	102.98	110.09
Central Africa Republic	27.91	NA	41.58	64.84	77.20	89.81
Chad	18.17	24.44	34.08	51.22	66.18	89.32
Côte d'Ivoire	45.21	49.28	NA	68.18	75.40	80.64
Congo Brazzaville	54.36	56.24	73.70	121.30	100.74	106.89
Congo Democratic Republic	52.33	NA	65.61	79.62	NA	101.23
Djibouti	24.50	26.42	47.00	32.83	36.47	61.34
Equatorial Guinea	NA	NA	42.17	NA	106.27	67.56
Eritrea	NA	36.75	45.07	21.53	59.52	55.53
Eswatini	60.65	59.10	75.44	94.16	95.73	112.09
Ethiopia	NA	27.60	52.61	31.46	60.26	94.50
Gabon	NA	NA	NA	NA	136.72	138.72
Gambia	NA	73.84	68.33	58.41	91.73	80.88
Ghana	65.61	68.02	89.00	79.95	80.93	104.28
Guinea	17.60	33.12	NA	37.13	60.61	89.00

Guinea-Bissau	NA	NA	NA	NA	87.17	NA
Kenya	NA	NA	NA	98.37	96.12	NA
Lesotho	60.01	65.15	72.82	110.74	117.62	110.63
Liberia	NA	NA	65.36	NA	NA	102.64
Madagascar	33.79	36.20	70.70	94.55	102.53	143.41
Malawi	32.85	62.44	68.08	76.23	137.73	135.16
Mali	NA	35.07	58.18	27.90	62.40	84.08
Mauritius	114.14	101.89	98.43	110.80	102.37	102.99
Mauritania	32.39	44.76	NA	48.85	81.35	94.80
Mozambique	27.45	19.07	53.42	61.90	79.94	106.15
Namibia	NA	93.63	77.93	125.83	113.34	NA
Niger	17.32	19.36	44.22	27.12	35.33	66.49
Nigeria	NA	NA	NA	85.59	96.33	90.62
Rwanda	43.55	24.67	NA	75.09	109.31	144.36
Sao Tome and Principe	NA	NA	107.23	147.84		117.77
Senegal	NA	43.13	60.14	54.67	70.28	85.85
Seychelles	101.60	105.65	112.84	99.74	104.99	113.00
Sierra Leone	NA	NA	66.38	42.92	73.88	110.73
Somalia	NA	NA	NA	NA	NA	NA
South Africa	73.45	NA	NA	105.35	103.53	94.55
South Sudan	NA	NA	25.73	NA	NA	84.76
Sudan	NA	NA	NA	NA	59.77	69.75
Swaziland	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Tanzania	62.61	54.95	NA	70.00	73.33	92.02
Togo	36.38	72.17	72.04	98.04	115.78	124.33
Uganda	NA	59.82	52.85	70.71	131.75	109.09
Zambia	NA	NA	NA	93.56	78.35	96.66
Zimbabwe	NA	92.6124	NA	104.63	105.66	NA

Source: The World Bank

Note: 'NA' indicates data not available. All figures are given in percentages.

We now report, in Table 2, the country-level disparity results for education outcome indicators across SSA countries. The values of inequality measures such as S. D. and C.V. are presented for the years 1981, 1991, 2001 and 2011. The S.D. values for these years for primary education complete rates are 26.357, 25.803, 27.022 and 21.691 implying that although the value is lower in 2011 in comparison with 2001, no declining trend is present over the four decades. The same observation holds for C.V. as well. However, for school enrollment rate, these values both standard deviation and Coefficient of variation show smooth declining trend over the decades. This exploratory econometric analysis demonstrates that although inter-country inequality has declined across the Sub-Saharan countries over the decades in terms of school enrollment rate, the same is not for education completion rate.

Table 2: Results on Regional Disparity in Educational Outcomes Across the SSA Countries

Educational Outcomes	Primary Completion Rate		School Enrolment Rate at Primary level	
	Standard Deviation (S D)	Coefficient of Variation (C V)	Standard Deviation (S D)	Coefficient of Variation (CV)
1981	26.357	0.549	36.802	0.446
1991	25.803	0.552	30.597	0.405
2001	27.022	0.501	24.472	0.272
2011	21.691	0.337	22.169	0.219

Source: Authors' own calculation

We have presented the brief summary statistics of governance indicators in Table 3 below. The mean and median values of all the six governance indicators *viz.*, voice and accountability, government effectiveness, regulatory quality, rule of law, control of corruption, and Political Stability are negative among the thirty-four SSA countries in the year 2011. The values of standard deviation are high in all the factors of governance indicators. For the normality of data Jarque – Bera (1987) test has been considered in the study. It is based on the OLS residuals, skewness, and kurtosis. The value of Jarque – Bera statistic of the governance indicator accountability is 0.584 and probability of such indicator shows 75% under normality assumption. Therefore, the study does not reject the variable like normally distributed. Similarly, the values of Jarque – Bera statistics of other components of the governance are shown in Table 3.

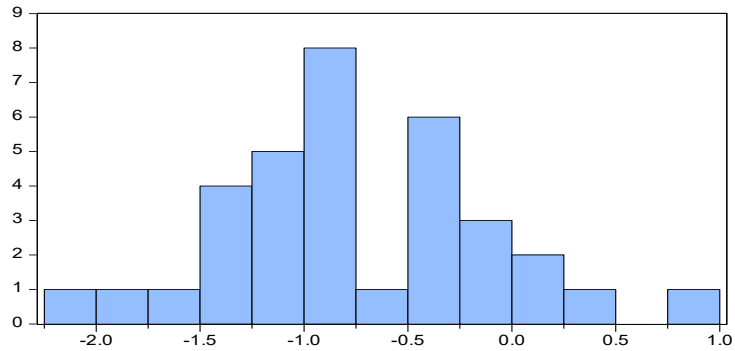
Table 3: The Basic Statistics of Six Governance Indicators in the SSA Countries

Summary statistics of all governance indicators for the year, 2011							
	Mean	Median	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	Jarque – Bera	Probability
Voice and Accountability	-0.7373	-0.930	0.665898	0.320826	3.019309	0.583796	0.746845
Political Stability	-0.7164	-0.670	0.774522	-0.3437	2.560577	0.943216	0.623998
Government Effectiveness	-0.869118	-0.84000	0.477070	0.138686	2.612547	0.321307	0.851587
Regulatory Quality	-0.7600	-0.700	0.561408	-0.6640	3.002331	2.498564	0.286711
Rule of Law	-0.8097	-0.860	0.4937	0.2048	2.8237	0.2820	0.8684
Control of Corruption	-0.7070	-0.660	0.502729	0.946678	4.662293	8.993022	0.011148

Source: Authors' own computation.

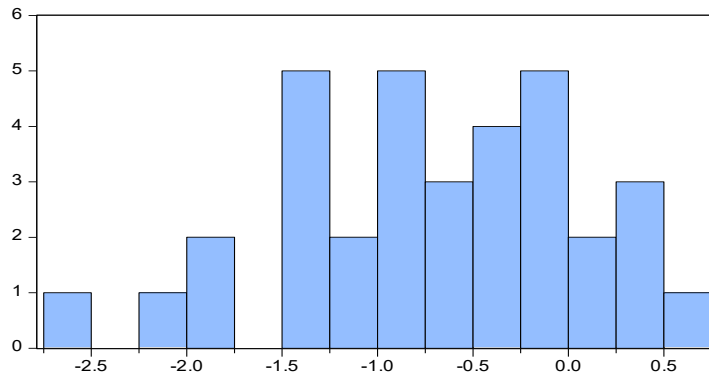
Figures 1 to 6 representing the distribution of the governance indicators of thirty – four SSA countries in the year 2011 are shown below. The distribution of all the variables does not follow the normal distribution. The distribution of the component voice and accountability lies between the value – 2.18 and 0.98. The highest value of political stability is 0.72 and the lowest value of that factor is – 2.53. The factors government effectiveness, regulatory quality, rule of law, and control of corruption lies between – 1.83 – 0.16, 0.16 – 2.24, 0.47 – 1.78, – 1.63 – 0.86 respectively.

Figure 1: Distribution of Voice and Accountability Component.



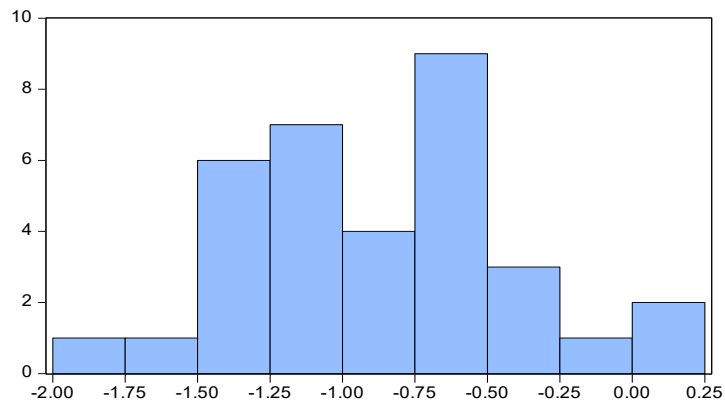
Source: World Bank (2011)

Figure 2: Distribution of Political Stability Component



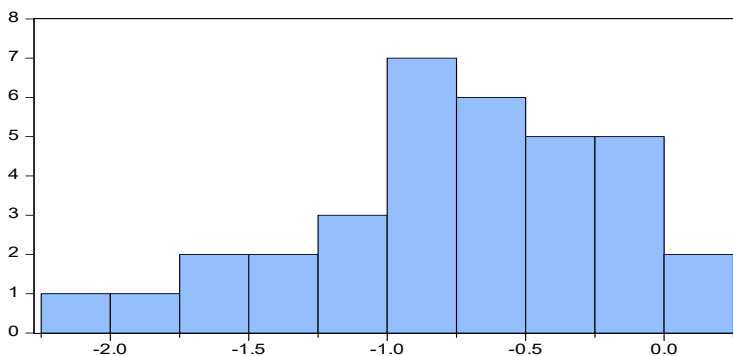
Source: World Bank (2011)

Figure 3: Distribution of Government Effectiveness Component



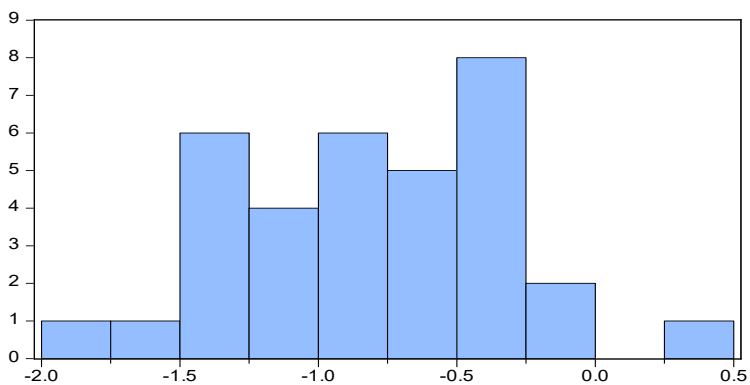
Source: World Bank (2011)

Figure 4: Distribution of Regulatory Quality Component



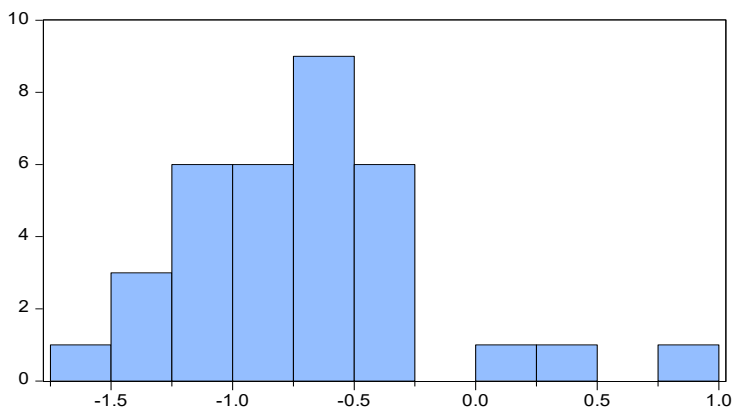
Source: World Bank (2011)

Figure 5: Distribution of Rule of Law Component



Source: World Bank (2011)

Figure 6: Distribution of Control of Corruption Component



Source: World Bank (2011)

In Table 4 given below, the research study has presented the results on regression analysis. These results of the multiple regression analysis by using the ordinary least square (OLS) method found two control variables and two governance indicators as statistically significant.

Table 4: Cross Section Regression Results for SSA Countries in the Year of 2011

Variables	Co-eff	S.E.	t-Statistic	probability
Constant	84.34877	8.058841	10.46661	0.0000*
HIV prevalence	-2.352716	0.819521	-2.870842	0.0077*
Per capita income	0.004958	0.001576	3.146203	0.0039*
Government effectiveness	66.51933	17.97978	3.699673	0.0009*
Rule of law	-50.49990	18.08004	-2.793131	0.0093*
Total no. of observations	34			
Log-likelihood values	-148.6922			
Durbin-Watson Statistics	1.586309			
F test	3.765159			0.009855*
Adjusted R ²	0.295260			
R ²	0.402039			

* Statistically significant at 1 % level.

** Statistically significant at 5 % level.

Source: Authors own computation.

The overall fit of the regression is represented by the value of R² which is an important measure of goodness of fit of the regression with the value being 0.402. It indicates that over 40% variation in primary school completion rate can be explained by these variables. The results show that the governance indicators like government effectiveness are positively associated with primary school completion rate in SSA countries. We have also found, that prevalence of HIV among the population of reproductive age is inversely correlated with the primary completion rate in SSA countries in 2011. It is statistically significant at 1 % level. Per capita income representing economic well-being has also favorable impact on primary completion rate in SSA countries in the year 2011. It is also statistically significant at 1 % level. Rising per capita income leads to higher primary completion rate in the SSA countries. In addition, as already stated two governance indicators are statistically significant at 1 % level namely, government effectiveness is positively the primary completion rate. However, the rule of law in SSA countries has a negative effect.

6. Conclusion

This study has examined the influence of governance indicators and some other macroeconomic variables on the primary education completion rate in SSA countries in the year 2011 by using an exploratory econometric exercise. Associations between country-level characteristics and primary education complete rate were examined using linear regression analysis has shown that prevalence of HIV/AIDS among the population of reproductive age is inversely associated with primary completion rate in SSA. The empirical results based on 34 SSA countries show that

socio-economic affluence and high quality of good governance are positively associated with primary completion rates. We also find that a substantial part of this variation in primary school completion can be explained by differences in the quality of governance, prevalence of HIV and socio-economic affluence in the SSA countries. The United Nations has targeted seventeen Sustainable Development Goals (SDG) to achieve by 2030 where obtaining quality education at the primary level is of utmost importance. Although there has been an increase in enrollment ratio at the primary level in the SSA countries at the same time there has been a low completion rate which requires special attention and in terms of policy making institutional intervention in terms of incentives for completing basic education. This study identifies the underlying causes of variation in achieving this education outcome across the SSA countries and states that good governance in terms of government effectiveness can play a significant role in this regard along with of course socio-economic development.

It may, however, be noted that six governance indicators which stand for overall country level governance has limitation to represent governance of the educational system in a specific country. Future research may consider other relevant variables to take care of governance at the educational level.

References

- Abugre, J. B. (2018). Institutional governance and management systems in Sub-Saharan Africa higher education: developments and challenges in a Ghanaian Research University. *Higher Education*, 75(2): 323–339.
- Ackerman, J. (2005). Co-Governance for Accountability: Beyond “Exit” and “Voice”, *World Development*, 32(3): 447–463.
- Antoninis, M. (2017). Education in Sub-Saharan Africa gets a very poor report card, *Business Day*. <https://www.businesslive.co.za/bd/world/africa,10-25-education-in-sub-saharan-africa-gets-a-very-poor-reportcard/> (Accessed: 25/10/2018).
- Barouni, M. and Broecke, S. (2014). The Returns to Education in Africa: Some New Estimates. *Journal of Development Studies*, 50 (12):1593–1613. doi:10.1080 /00220.388.2014.936394.
- Caldwell, J. C. and Caldwell, P. (1993). The nature and limits of the sub-Saharan African AIDS epidemic: evidence from geographic and other patterns. *Population and Development Review*, 19(4):817-848.
- Dao, K. V. (2015). Key challenges in the reform of governance, quality assurance, and finance in Vietnamese higher education – a case study. *Studies in Higher Education*, 40(5): 745-760.
- Daun, H. (2000). Primary education in Sub-Saharan Africa – a moral issue, an economic matter, or both? *Comparative Education*, 36(1):37-53.
- De la Croix, D. and Delavallade, C. (2007). Corruption et Allocation Optimale de l’Investement Public. *Revue Economique*, 58,637-647.
- De la Croix, D. and Delavallade, C. (2009). Growth, Public Investment and Corruption with Failing Institutions. *Economics of Governance*, 10,187-219.
- Delavallade, C. (2006). Corruption and Distribution of Public Spending in Developing Countries. *Journal of Economics and Finance*, 30,222-239.

- Fredriksen, B. and Kagia, R. (2013). Attaining the 2050 vision for Africa: breaking the human capital barrier. *Global journal of emerging market economies, sage*, vol. 5, 269-328.
- Gaygizis. E. (2013). How are cultural dimensions and governance quality related to socioeconomic development? *The Journal of Socio-Economics*, v. 47,170-179.
- Gupta, S., Verhoeven, M., and Tiongson, E. R. (2002). The effectiveness of government spending on education and health care in developing and transition economies. *European Journal of Political Economy*, 18(4),717-737.
- Hanushek. E. and Woessmann, L. (2015). *The Knowledge Capital of Nations: Education and the Economics of Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Henard, F. and Mitterle, A. (2010). Governance and quality guidelines in higher education: A review of governance arrangements and quality assurance guidelines. *Paris, France: OECD*.
- Jarque, C. M. and Bera, A. K. (1987). A Test for Normality of Observations and Regression Residuals. *International Statistical Review*, vol. 55, 1987, 163–172.
- Kaufmann, D., Kraay, A., and Zoido-Lobaton, P. (1999). Governance Matters. *The World Bank, Policy Research Working Paper*, 2196. Washington, DC: World Bank.
- Majgaard, K. and Mingat, A. (2012). Education in Sub-Saharan Africa: A Comparative Analysis. *World Bank Study; Washington, DC: World Bank*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13143>.
- Mauro, P. (1998). Corruption and the Composition of Government Expenditure. *Journal of Public Economics*, 69,263-279.
- Nasongo J., Mukonyi P., and Nyatuka B. (2017). An Analysis of Nelson Mandela's Philosophy of Education. In: Soudien C. (eds) Nelson Mandela. Comparative and International Education (A Diversity of Voices). *Sense Publishers, Rotterdam*.
- Network of Experts in Social Sciences of Education and Training (2018). Education Governance, available at: <http://www.nesse.fr/nesse/activities/research-mapping/educational-governance>.
- Peet, E. D., Fink, G., and Fawzi, W. (2015). Returns to Education in Developing Countries: Evidence from the Living Standards and Measurement Study Surveys. *Economics of Education Review*, 49 (C):69–90
- Rajkumar, Sunil, A., and Swaroop, V. (2008). Public spending and outcomes: Does governance matter? *Journal of development economics*, 86.1: 96-111.
- Riddell, W. C. (2007). The Impact of Education on Economic and Social Outcomes: An Overview of Recent Advances in Economics. In Fulfilling Potential, Creating Success: Perspectives on Human Capital Development, edited by G. Picot, R. Saunders, and A. Sweetman, 55–100. *Montreal: McGill–Queen's University Press*.
- Samarrai, A. and Samer. (2009). The impact of governance on education inequality: Evidence from Bangladesh. *Public Administration and development*, 29(3): 167-179.
- Sustainable Development Goal 4 (SDG 4) (2021). Education within the 2030 Agenda for Sustainable Development. (2021), from <https://sdg4education2030.org/the-goal>.
- UNAIDS. (1998). Report on the Global HIV/AIDS Epidemic. Geneva, UNAIDS.
- UNESCO. (2016). Retrieved from <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf000.023.2689>.
- World Bank (1996). Social Indicators of Development, World Bank.
- World Bank (1997). Social Indicators of Development, World Bank.
- Yirdaw, A. (2016). Quality of Education in Private Higher Institutions in Ethiopia: The Role of Governance. *Sage Open*, 1-12. DOI: 10.1177/215.824.401562495.
- [http://www.worldbank.org/ database/](http://www.worldbank.org/database/) (2011).

LİTERATÜRDE EKONOMİ BİLİMİ VE HİRİSTİYANLIK İLİŞKİSİ

RELATION BETWEEN ECONOMICS AND CHRISTIANITY

Sara ONUR* 

Öz

Dünya ekonomisinin çoğunluğunu elinde tutan ölkelerde, Hıristiyanlığın ana din olması, ekonomi ile din arasındaki ilişkinin incelenmesini gerektirmektedir. Çalışmada dinin kaynağıyla ilgilenilmemiştir. İlgilenilen konu, kronolojik ve teorik açıdan özellikle Avrupa Tarihi ve Ekonomi Sosyolojisi bağlamında Hıristiyanlık ve ekonomi ilişkisidir. Özellikle, günümüz dünyasında birçok faktörün parasallaştırılmasında ve hatta daha ileri boyutta eko – politik güç olarak kullanılmasında dinin bulunduğu konumu anlayabilmek için, literatürde ilgili teorik alt yapının incelenmesi gerekmektedir. Kronolojik olarak gözleendiği gibi, Hıristiyanlık, Orta Çağ'daki ilk ve tek rakipsiz hâkimiyet seviyesine bir daha erişmemiştir. Günümüzde, Hıristiyanlık güç kaybına uğramış olsa da, güç kavgasından çekilmiş değildir. Ekonomi ve politikanın güç savaşında Hıristiyanlık da, din pazarlarını kurarak, belirli bir role sahip olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hıristiyanlık, Ekonomi, Din Pazarları

Jel Kodları: D72, Z12, Z13

Abstract

The fact that Christianity is the main religion in the countries that hold the majority of the world economy requires an examination of the relationship between economy and religion. The source of religion was not considered in the study. The subject of interest is to investigate the relationship between Christianity and economics in the context of European History and Economic Sociology from a chronological and theoretical perspective. Especially, in order to understand the position of religion in the commodification of many factors in today's world and even in its further use as an eco – political power, the relevant theoretical background in the literature should be examined.

As observed chronologically, Christianity did not reach the first and only level of unrivaled dominance in the Middle Ages. Today, although Christianity has lost power, it has not retreated from the power struggle. In the power struggle of economy and politics. Christianity has a certain role by establishing religious markets.

Keywords: Christianity, Economy, Religious Markets

Jel Codes: D72, Z1, Z12, Z13

* Kırıkkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, E-mail: saraonur@kku.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1396-2455

I. Giriş

İnsanoğlunun yerleşik hayata geçmesi, ortak yaşam için gerekli olan ekonomi, politika, hukuk, sosyoloji, psikoloji ve hatta teknoloji gibi bazı sistemleri üretmesini zorunlu kılmıştır. İnsanların ortak yaşamını kolaylaştıran düzen ve disipline sahip sistemler, ülke, millet gibi bir “bütünü” oluşturan temel kriterler olup, sistemin sürekliliğini sağlayan yardımcı kurumlarla, ortak yaşam alanlarındaki sınırları çizirken, insanların benzer, “ortak” davranış kalıplarına da sahip olabildiğini, “toplumsal uyum” açısından zorunlu kılmaktadır.

Ortak davranışlar, “bilinçli” veya “bilinçsizce” gerçekleşmektedir. Bilinçsiz ortak davranışlar, toplumu oluşturan bireylerin objektif, somut bir amaç konusunda, kendiliğinden hem fikir olmaları ile ortaya çıkmaktadır. Örneğin, ekonomik anlamda mal ve hizmetlerin fiyatlarının düşmesi, çoğu zaman ve çoğu insan tarafından spontane (kendiliğinden gerçekleşen) bilinçsizce ve bireysel davranış tarzı olarak arzu edilen bir durumdur. Bilinçli ortak davranışlar da toplumu oluşturan bireylerin somut bir olay karşısında, ortak bir amaç etrafında, beraberce, kitlesel olarak hem fikir olmaları ile ortaya çıkabilmektedir. Örneğin milli, dini ve ahlaki değerlere aykırı durumlarda linç olayının gerçekleştirilmesi vs. gibi davranışlar da bilinçsiz davranış tarzına örnek olarak verilebilmektedir. Bu çerçevede çalışmada, insanların oluşturdukları sistemlerden din, bilinçli ortak davranış olarak ele alınmaktadır. Örnek olarak dikkate alınan Hıristiyanlık dini ile “ekonomi” ile ilişkisi araştırılmaktadır. Bu çerçevede, sürecin ikinci aşamasında dinin “insanları yönlendiren” “bilinçli ortak davranış” meydana getiren bir araç olarak kullanılması sonucu “din pazarlarının kurulması” da mümkündür. Bu çalışma, din pazarlarının kurulumunun oluşumuna yol açan, hazırlık süreci nedenlerinin ve bu nedenlere ilişkin tarihsel ve literatür kanıtlarının, Avrupada ki Hıristiyanlık ve Ekonomi ilişkisinde araştırılması ikincil amaç olarak belirlenmektedir.

Ekonomi, bireysel ve sosyal bir sistemdir. Adam Smith’ den gelen ilk tanımından hareketle, para aracılığıyla, bir insanın çalışarak ürettiği üretim fazlasını, diğer insanların çalışarak ürettiği üretim fazlası ile değiştirmesidir. Ekonomi bilimine göre, bireysel olarak kendi geçimini sağlamak zorunda olan insan bunun için sosyalleşmek zorundadır. Bir başka deyişle, bir insan üretim fazlasını, diğer insanlara bir ya da birkaç sefere özel, psikolojik nedenlerle, örneğin dilencilere karşı acıma duyduğunda “iyilik” amacıyla “karşılıksız” verebilmektedir (Smith, 2007: 16). Fakat çoğunlukla, “iyilik” amaçlı, bireysel olarak gerçekleştirilen “herhangi bir karşılık beklenmeden gerçekleştirilen” yardımlar, süreklilik içermemekte, belirli ve net bir rakama sahip değildir. Oysa bu noktada parasal ekonominin en basit temel kuralı ortaya çıkmakta ve birey, diğer bireylerle üretim fazlasını, “belirli bir bedel karşılığında” paylaşımını, yani “sosyo-ekonomisini” ortaya koymaktadır.

İnsanların ortak yaşamındaki ikinci sistem şüphesiz hukuktur. Hukuk, bireyin iletişimde bulunduğu diğer insanlarla arasındaki çizgiyi, karşılıklı olarak, sahip oldukları hak ve özgürlükler açısından belirlenmesini sağlamaktadır. Bir bireyin özgürlüğünün, diğer bireyin özgürlüğünün başladığı yerde bitiyor olması özünde hukukun varlığına işaret etmektedir.

İnsanların ortak yaşamındaki üçüncü sistem, sosyoloji olup, bireyin diğer insanlarla ilişkilerinde ilk etapta para karşılığı olmayan, kişisel hak ve özgürlükler çerçevesinde daha çok *gönüllülük* esasına dayalı olan bir sistemdir. Sosyoloji, ekonomi ve politika gibi sistemlere nazaran, amaçları ve araçları itibarıyla çok belirgin ayırt edici özelliklere sahip değildir. Örneğin ekonomik açıdan gelişmiş ve gelişmemiş iki toplum arasındaki fark, gelir, gider ve üretim bazındaki parayla, mikro veya makroekonomi boyutunda ifade edilen değerlerin hesaplanmasıyla karşılaştırmalı olarak ortaya çıkarılabilmektedir. Bir başka açıdan iki toplum politik açıdan demokratik ve demokratik olmamasına göre kıyaslanırken, ilk adım olarak seçim sistemlerinde yetişkin olan herkesin oy hakkına sahip olup olmamasına göre, nispi olarak demokratik olup olmadığına dair bir fikir verebilmektedir. Fakat sosyolojik açıdan ülkeleri kıyaslamak, o kadar kolayca belirleme araçlarına sahip değildir. Örneğin, sosyolojik açıdan toplumları kıyaslama araçları toplumun kültürüne, inançlarına, dinlerine ve antropolojik geçmişine göre değiştiği için, hangi toplumun daha “sosyolojik” olduğunu, hangi toplumun “daha iyi bir toplum” olduğunu belirlemek çok güçtür. Sosyoloji biliminde “daha sosyolojik” gibi bir sınıflandırma mevcut olmamasına rağmen, politik iktisat ve ekonomi sosyolojisi bağlamında “üst düzey gelir gruplarında statünün halk üzerinde “üstün bir güç” olarak algılanması açısından öneminin dikkat çekmesi ve kulüpleşmenin (Rotary kulüpler gibi veya halk dilinde “sosyete” olarak ifade edilen) yüksek oranlı olması dikkate alındığında, bu çalışma ile böylesi bir kriterin var olup olamayacağına dair bulgular edinmek özel bir öneme sahiptir. Bir başka deyişle, Budizm’ne inanan bir toplumun, Hıristiyanlığa inanan bir toplumdan daha iyi veya daha kötü olduğu veya gelişmiş veya gelişmemiş olduğuna dair bir görüş bildirmek sosyoloji bilimi açısından uygun olmamasına rağmen, nesnel bir çerçevede, inançların halkın davranış kalıplarını oluşturmada, belirleyici “temel güdülere” sahip olup – olmadığının araştırılması, halk üzerinde dinin “gücünün” belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Sosyolojik anlamda dinin halk üzerindeki etkisini açıklamak amacıyla kullanılan objektif ve teorik açıdan sınıflandırmalar çok çeşitli kriterlere göre yapılabilmektedir. Yani, din ve inanç kavramları arasındaki farklılıklar dikkate alındığında, tek Tanrılı veya çok Tanrılı dinler ve hatta inançsızlık gibi kriterler açısından dahi incelemeler yapmak mümkündür. Objektif bir bakış açısında, inançsızlık olarak ifade edilen Ateizm bile bir inançtır. Dinler, ister tek Tanrılı olsun (Hıristiyanlık, Müslümanlık, Yahudilik gibi), ister çok Tanrılı olsun (Budizm, Şamanizm, Hinduizm gibi), ister Kutsal Kitabı (İncil, Kur’an-ı Kerim, Tevrat, Zebur, Veda) olsun olmasın, nihayetinde “halkın benimsediği ve kriterlerine uygun olarak davrandığı” bir sistemdir. Oysa inanç, özünde sübjektif ve öznel kurallara göre işlerliği olan, insanı hayatta tutan, yaşamasını anlamlaştıran ve bir itici “güç” olarak da var olabilmektedir. Nitekim bu yorumla, Ateizm bile sonuçta, bir inançtır; var oluşun nedenini, Tanrı ya da Tanrı’lar yerine “Doğa”ya ithaf eden bir görüştür. İnançla din arasındaki ayırım, bireysel davranış ile kolektif davranış arasındaki “özgürlüğü”n belirleyicisidir. Bir başka deyişle, ateizm inancında gördüğümüz gibi, ateizm bireysel bir seçimdir, sistem olmayıp, topluma mal edilememektedir; çünkü kuralları, yaptırımları ve toleransları mevcut değildir. Oysa din, kuralları, yaptırımları ve toleransları ile gerçekte toplumun hayatına nasıl yön vereceğini şekillendiren bir sistemdir. “Din afyondur” derken gerçekte Marx, muhtemelen “dinin kurallarının, yaptırımlarının ve toleranslarının” toplumun üzerindeki “kontrol ve hâkimiyetinin”

bireyin “bireysel seçim ve davranış özgürlüğünü” ortadan kaldırdığına işaret etmektedir. Nitekim kapitalizmin temelini oluşturan, Klasik İktisat (Geleneksel İktisat) Okulu’ndaki bireyci metodolojik yöntemde de din kavramı dikkate alınmamaktadır.

Sosyoloji biliminin özgün niteliklerinden dolayı, özellikle politik ekonomi bilimi alanında çalışanların, eserlerinde varsayım, hipotez belirleme güçlüklerinin çok ötesinde, daha güçlü bir anahtar kavramı tespit etmek veya en azından bir kontrol değişkeni olarak belirlemek açısından ciddi bir bocalama ile karşı karşıya kalabilmesi söz konusudur. Fakat sosyoloji ile diğer sosyal bilimler arasında ki ortak küme, ciddi zorluklarına rağmen, disiplinler arası çalışmalarda ihmal edilmemesi gereken kilit noktaları da içermektedir. Çünkü sosyoloji, bir ülkenin, teorik açıdan ekonomi, politika ve hukuk bilimlerinin ve dolayısıyla uygulamada ekonomik, politik ve hukuki sistemlerinin var olmasının, devam etmesinin ve işlerliğinin başarısını belirleyen yegâne ve can alıcı bir kriterdir. Özellikle, politik ekonomi ve makroekonomi bilim dallarında, ülke bazında çalışan pratisyenler için, teorisyenlerin sosyolojik çalışmaları çok önemlidir. Her ülkede ekonomi, politika ve hukuk açısından aynı kanunlar var olsa bile, o kanunların uygulanmasının ülke vatandaşlarına bağlı olmasından dolayı, uygulamada aynı kanunlarla çok farklı sonuçlar doğabilmesi söz konusudur. Çünkü kanunların uygulanması, öncelikle toplumsal kültür, değer ve en önemlisi “davranış kalıplarına” bağlıdır. Nitekim eğitimsiz, düşük gelirli toplumsal sınıflardaki davranış kalıplarının “sürü” psikolojisinde olması, eğitilmiş, yüksek gelirli toplumsal sınıflarda davranış kalıplarının “kitle” veya “toplum” psikolojisinde olması arasındaki en önemli farklılık, “sürü psikolojisinde” bilincin kontrolü dışsal faktörlerce, “itaat ve biat” ve “algı yönetimi” ile kolayca manipüle edilirken, “kitle” veya “toplum” psikolojisinde” bilincin kontrolü, ancak “fayda maksimizasyonuna yönelik” “rekabet ve uzlaşma” ile veya “yüksek bilgi ve politik güç” ile elde edilebilmektedir.

Literatürde sosyal ekonomik davranışların sınıfsal ayırımı yerine, öncelikle “davranışlar” incelenmektedir. Nitekim genel kabul gören görüşe göre, Ekonomi Biliminin Adam Smith tarafından 1799’da Milletlerin Zenginliği ile “çıkar” kavramının kabulünün çok sonrasında, Davranışsal İktisadın gündeme gelmesiyle farklı davranış kalıpları üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu çalışmalar, temelde üç gruba ayrılmaktadır. İlki, John Maynard Keynes (1936) tarafından gerçekleştirilen Sürü-Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modeli, ikincisi, Robert Muth (1961) tarafından gerçekleştirilen Rasyonel Beklentiler teorisi ve sonuncusu William Nordhaus (1974) tarafından gerçekleştirilen Adaptif Beklentiler Teorisi’ dir (Gourieroux, Pradel, 1983: 1). Bu çalışma, doğrudan sosyal sınıf davranışları yerine, ekonomi sosyolojisi açısından dinin, özellikle Hıristiyanlık Dini’nin Ekonomi Biliminin gelişim sürecindeki etkisini incelemektedir. Bu çerçevede, Hıristiyanlığın teorik boyutta incelenmesinin temelinde sosyolojik anlamda, Avrupa’nın tarihsel gelişiminde oynadığı rolün incelenerek, halkın ekonomi sosyolojisi bağlamındaki davranışlarını “belirleyici ve kontrol edici bir faktör olarak” rol oynayıp oynamadığı araştırılmaktadır.

Bir toplumda sosyolojik anlamda etkili dördüncü sistem psikoloji, bir bilim dalı olarak, bireyin kendi iç dünyasının diğer insanlarla iletişime geçtiği her sistemde, her olguda ve hatta olayda duygu,

düşünce, tutum ve nihayetinde davranış olarak ortaya çıkmasının nedenlerini ve sonuçlarını incelemektedir. Bireysel davranışların incelenmesiyle başlayan Psikoloji Bilimi, Politik İktisat' ta devrim sayılan John Maynard Keynes'in Sürü-Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modeli (1929 Dünya Krizinde sürü psikolojisinin oynadığı rol) veya Sosyo-Psikoloji'nin ortak kümesindeki Gustave Le Bon tarafından açıklanan "Mob" (sürü davranışının, kitlenin, bir bireyi toplumdan dışlamak için, kasti, haksız ve yanlı olarak yönelmesi) olarak iki temel ayırımla incelenmektedir. Fakat toplumların, psikolojiye göre sınıflandırılması oldukça güç olup, zaman zaman değer yargılı olabilmektedir. Bu noktada, psikoloji biliminin de dikkate alınmasıyla, ortak kümede yer alan "sürü", "kitle" ve "toplum" gibi kavramların hangi bilim dalında incelenmesi gerektiği konusu da belirsizleşmektedir. Böylece, insanların ortak davranışlarının "kendiliğinden ve kuralısızca", "psikolojik" ve "ortak çıkarlar" doğrultusunda ortaya çıkıp çıkmadığı sorusu gündeme gelmektedir. Görüldüğü gibi insanların ortak davranışlarının incelenmesi, bilimsel kriterlere göre sınıflandırıldığında her yeni bilim dalı ile zengin bir literatürü ortaya çıkarmaktadır. Psikoloji bilimin devreye girmesiyle zenginleşen analizde, psiko-ekonomik bakış açısında, kitle ve toplum arasındaki fark, yasaları çiğneyen, vergi kaçırın ve yolsuzluklara konu olduğu halde toplumun "zengin" sınıfı içerisinde yer alan kişilerin çokça gündeme gelmesi, toplumda, "alın teri ile kazanmanın değersizleşmesi", dürüstlük ilkesinin "kaybettirici" unsur olduğuna dair görüşlerin toplum psikolojisinde yer etmesinin "ahlaki çöküntüye (moral hazard)" neden olabilmesi söz konusudur. Dahası, sosyo-politik anlamda yorumlandığında, "bize dokunmayan bin yıl yaşasın" zihniyeti, ahlaki çöküntünün diğer yansıması olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle mükelleflerin vergi oranlarındaki yükselmeye yönelik tepkisi konusunda da, deniz kenarı ve ılıman iklimlerde yaşayan bireylerin tepkilerinin daha az ve daha ılımlı olduğuna, diğer yandan Türkiye gibi doğu zihniyetine sahip, Paternalist Devlet bağlamında, "devlete itaat-biat" konusunda duyarlı olan Doğu Asya ülkelerinde vergi oranlarının arttırılmasına yönelik tepkinin nadir olması yönündeki çalışmalarda da, toplumun psikolojisinde, ortak bilinç ve ortak psikolojinin büyük rol oynadığını göstermektedir. Nitekim sistemin işleyişinden rahatsız olan çok daha büyük halk tepkileri, gösteri, ayaklanma, linç, devrim ve ihtilal gibi, ortak psikolojinin, politik ve sosyolojik sonuçlarını da ortaya koyan diğer örnekler olarak ele alınabilmektedir.

Teknoloji ve teknik bilginin de, ekonomi, politika, hukuk, sosyoloji ve psikoloji gibi, toplumda beşinci bir sistem ve ayrıca bir güç odağı olarak ortaya çıkması söz konusudur. Ekonomi bilimi tarihinde, kronolojik olarak teknoloji ve teknik bilgi, temelde İkinci Dünya Savaşı'na kadar, emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimciden oluşan üretim faktörleri arasında sayılmamaktadır. Antik Yunan ve Roma pazarlarında başlatılan ekonomik faaliyetin tezahüründe fonksiyonel bir araç olarak, mutfak eşyaları, dikiş malzemeleri vs. üretiminde ahşap ve madenlerin işlenmesinde kullanılan ve sadece zanaatkarların gerçekleştirdiği "bağlı üretim aracı" olarak kabul edilmektedir. İlerleyen dönemlerde Sanayi Devrimi ile beraber dahi, seri üretimde kullanılan teknoloji ve teknik bilgi, özel bir üretim faktörü, "üretimde, bağımsız bir araç" olarak görülmemektedir. Ancak, teknoloji ve teknik bilgi, Avrupa'nın ciddi bir darbe aldığı İkinci Dünya Savaşı sonrasında üretimden bağımsız, özgün, bağımsız, yeni ve çok önemli bir "üretim faktörü" olarak dikkate alınmaya başlamıştır. Ayrıca, Amerika, Japonya ve Avrupa'nın yeni makinalar icat etmesiyle

teknolojinin ardına saklandığı teknik bilginin de önemi açığa çıkmaktadır. Bu aşamada, teorik çalışmalarda teknolojinin ve teknik bilginin sadece üretilen “makinelere” ibaret olmayıp, “kültürel bir aktarım mekanizması” olduğu da fark edilmektedir. Teknik bilginin, telif hakkı ve patent gibi parasallaşması¹ ile birlikte, günümüzde artan yapay zekâ çalışmalarının ekonomik anlamda “vasıfsız insan” olarak ifade edilen sınıfın, ikinci plana atıldığı bir durumda teknoloji de, toplumsal, sosyolojik, psikolojik ve ekonomik açıdan önemli ve etkili bir sistemsel kurum olarak ortaya çıkmaktadır.

Çalışmanın temel gayesi, çalışmanın kapsamını belirlemek adına, bireylerarası ilişkileri düzenleyen sistemlerin ikisi olan din ve ekonominin, “ortak davranış kalıpları üreten sistemler” olması dikkate alınarak, “Hıristiyanlık-Ekonomi” ilişkisinde realize edilirken, Hıristiyanlığın Ekonomi üzerindeki, Ekonominin Hıristiyanlık üzerindeki etkisini tarihsel süreç içerisinde ve teorik açıdan değerlendirmektir.

Çalışmanın ilk varsayımı, apriori olarak, dinin, teolojik bakış açısının dışında, ekonomik, sosyolojik, psikolojik ve politik açıdan bir “güç” olduğunun kabul edilmesidir.

İkinci varsayımı, yoksulluk ve fakirlik arasında fark olduğu ve günümüzde yoksulluğun gelişmiş ülkelerde, fakirliğin ise az gelişmiş ülkelerde var olmasıdır. İlk bakışta, yoksulluk ve fakirlik arasında fark olmadığı düşünülürse de, bu iki kavram arasındaki farklılık, özellikle Politik İktisat Bilimi açısından çok önemlidir. Öncelikle yoksulluk, kökeni itibarıyla “yok”luktan gelmektedir; bir başka deyişle, yoksulluk, bireyin “canından başka hiçbir şeye sahip olmaması” demektir. Gelişmiş ülkelerde “Evsizler” (homeless) olarak belirtilen kitle “yoksul” kitledir. Az gelişmiş ülkelerde “evsizler” çok nadir olarak görülmekte, fakat gelir düzeyi asgari geçim düzeyinde olan “fakir” kitle çoğunluktadır. Yoksul kitle ile fakir kitle, özellikle gelir dağılımı rakamlarında çok ciddi öneme sahiptir. Çünkü yoksul kitle, sisteme “ekonomik bir güç olarak” (vergi mükellefi) kayıtlı olmadığı için, “gelir” dağılımı verilerinde görünmemektedir. Kapitalist sistemin “bireysel”ci mantığında, örneğin özel sağlık sigorta sisteminden dolayı da, devletin “harcama” kalemlerinde de gözükmemektedir. Gelişmiş ülkelerdeki işsizlik sigortası, normalde çalışmasına rağmen, konjonktürel nedenlerle altı aydan fazla çalışamayan ve yeni iş buluncaya kadar belirli bir süre (maksimum iki sene) devlet tarafından desteklenen işgücüne “yardım” niteliğindedir. Çalışmayan, ekonomiye katkısı olmayan, barınacak bir yeri dahi olmayan “evsiz”ler, devletten destek almamakta ve devlet bütçesinde yer almamaktadır. Diğer yandan, az gelişmiş ülkelerde fakirlik mevcut olup, en azından çalışmayanlar için, yerel ve devlet bütçesindeki “sosyal yardım ve hibeler”den yararlanmaktadır. “Yoksul” ve “fakir” ayırımı, yoksulların tıpkı devletin gelir-harcama kalemlerinde görülmemesi gibi “görüşlerinin” de dikkate alınmamasına neden olmaktadır. Fakirlerin görüşleri de özellikle politika yapıcı tarafından, oy çoğunluğuna sahip olmalarından dolayı, “yeniden seçilmek” amaçlı dikkate alınmaktadır. Böylece, ilk varsayımla bağlantılı olarak, ikinci varsayım doğrultusunda, yoksul insanların “güç” olarak fonksiyonel olmamasına rağmen, “fakir” insanların çok ciddi oy potansiyeline sahip olmasından dolayı “kayda değer bir güç” olduğu sonucunun kabulü söz konusudur.

Ekonomi, üretim ve tüketim arasındaki bir sirküasyondur. Halk, hayatını devam ettirmek için bir yandan tüketmek, diğer yandan üretmek zorundadır. Bir başka deyişle, ekonomide üretici, aynı zamanda bir tüketicidir. Tüketicisi de, aynı zamanda bir üreticidir. Bu arada, toplum genelinde yapılan, bu karşılıklı üretim ve tüketim sayesinde, “en az tüketen, en fazla üreten”, *finansal* açıdan güçlü bireyleri ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle, ekonomik güç bireyleri, “zengin veya fakir” olarak sınıflandırmaktadır. Sosyolojik ve politik anlamda da toplumda rolleri mevcuttur. Sosyal bir unsur olarak din, bireyin kalbindeki inancın “formel” bir yapı ile desteklenerek, sosyalleştirilmesi ve paylaşılması demektir. Kitle bilinciyle birey, bu durumda, *psikolojik, sosyolojik ve politik* açıdan güçlü olmaktadır.

Din, insanları, “dındaş” veya “dındaş olmayanlar” olarak sınıflandırmaktadır. Bu noktada çalışmanın üçüncü varsayımı, kitlenin “dındaş olan ve olmayan” olarak ayrıştırılmasının kabulü olarak ortaya çıkmaktadır.

21. yy.’ın ilk çeyreğinde olduğumuz bu günlerde, küresel dünya ekonomisinin %65’ini temsil eden, yani en zengin ülkeleri olarak sayılan, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Rusya, Birleşik Krallık ve ABD olarak sekiz ülkeden oluşan G8 ülkelerindeki yaygın din, Japonya’daki Şintoizm ve Budizm hariç, Hristiyanlıktır. Buna göre, çalışmamın temel hipotezi, Hristiyanlık Dininin tarihsel süreç içinde, küresel dünyadaki ekonomik gelişmede etkin bir rol oynayıp oynamadığının araştırılmasına dayanmaktadır.

Çağlar boyunca toplumların sanat da dâhil olmak üzere kültürel yapıları, sosyolojik unsurları ve inanç sistemleri, ekonomik yapılanmada önemli bir rol oynamaktadır. Toplumdaki etkileşimde önemli rol oynayan kültür, antropoloji, kurumlar ve din gibi faktörler toplumun sosyolojik yapısını göstermektedir. Toplumun sosyolojik yapısının ekonomi bilimi ile ilişkilendirilmesinde de, kültür ekonomisi, kurumsal ekonomi ve din-ekonomi ilişkisi ortaya çıkmaktadır.

“Kültür ekonomisi”, kültürleri farklı olan bireylerin ekonomik açıdan yaşadıkları değişime rağmen, kültürlerinin etkisinde kalarak tüketim tarzlarını şekillendirmesini açıklamaktadır. Diğer yandan, kültür ekonomisi, refah ekonomisinin hâkimiyeti altında da şekillenmektedir. Bir başka deyişle, kültür ekonomisi çifte nedenselliğe sahiptir (Grefte, 2016: 71). Kültür ekonomisi, toplumların tüketim kalıplarının belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır. Örneğin, ülkemizin de içinde bulunduğu çoğu doğu Asya kökenli toplumlarda meyve ve kahve tüketimi, günün belirli zamanlarına özel olup (geleneksel kültürde, özellikle akşam yemeğinden sonra meyve, sabah kahvaltısından sonra kahve gibi), oransal olarak azdır. Amerika ve Avrupa gibi ülkelerde ise meyve ve kahve tüketimi, günün her saatinde, hatta sabah kahvaltısında dahi, tüketim kalıplarında önemli bir yere sahiptir. Diğer yandan, Avrupa ve Amerika’da hazır gıda tüketimi, mikro dalga yemekleri ağırlıklı iken, doğu toplumlarında tencere yemekleri ön plandadır. Batı zihniyetinde zamanın çalışmak, para kazanmak açısından çok önemli olmasından ve yemek yemenin vakit kaybı olmasından dolayı, pratik, hazır yemekler ve meyve ön plana çıkarken, zamanın çok fazla önemsenmediği doğu toplumlarında uzun süreli, kısık ateşte ve et-sebze içeren tencere yemeklerinin tercih edilmesi, tüketimde kültür ekonomisinin bir yansıması olarak ifade

edilebilmektedir. Bu arada geleneksel olarak çay tüketilen ülkelerde, kahve tüketiminin artması “kültürel entegrasyonun” göstergesi olarak da yorumlanmaktadır.

Kültür ekonomisinin refah ekonomisinin hâkimiyetiyle tezahür etmesi, “gelir seviyesi yükselen bireylerin, tüketim alışkanlıklarının değişmesi” sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, kentleşmenin ve çalışma hayatının yoğun ve yaygın olduğu şehirlerdeki doğu toplumlarında da tüketim alışkanlıklarının değişmesi söz konusudur: çalışanlar öğlen yemeklerini evleri yerine, çalıştıkları kurumun sosyal etkinlik alanlarında veya kurum dışında ki özel alanlarda (restoran gibi) kendileri şahsen karşılamaktadır. Böylece, bireyler hayat standartları yükseldikçe, iş hayatındaki yoğunlukları ve güçleri arttıkça, hane halkı tüketimleri ve aile kültürü paylaşımları da azalmaktadır. Bu durum, Greffe'nin (2016) ifade ettiği refah ekonomisinin kültür ekonomisini, kültür ekonomisinin refah ekonomisini etkilemesi olarak, çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

Kültür ekonomisinde, arkaik (artık kullanılmayan) üretim tarzından (tarımsal üretime dayalı geçim ekonomisi), sanayi ve hizmet ekonomisine yönelmesi, GSMH içinde hizmet ve sanayi sektörünün payının tarım sektörüne göre daha büyük paya sahip olması söz konusudur. Basit bir örnek vermek gerekirse, geçmişte tarım ekonomisi açısından bireyler, üretim yapmak için “havaya”, yağmur ve güneşe ihtiyaç duyarken, günümüzde parasal ekonomi açısından bireyler, “kurumlara” ihtiyaç duymaktadır. Bir başka deyişle, geçmişte, üzerinde kontrolü olmayan olaylar için “maneviyata” (yağmur duası gibi) ihtiyaç duyan bireyler, günümüzde kurum ve kuruluşlarda, işbölümü çerçevesinde, kendi uzmanlık alanlarında sadece “kendilerine” ve “diğer insanlara” ihtiyaç duymaya başlamaktadır. Ekonomi bilimi açısından “ihtiyaç” kavramı çok önemlidir: gerçekte bütün yenilikler, ihtiyaçtan doğmaktadır. Günümüzde bireyin yaşadığı hayatta ihtiyaç duyduğu faktörler, onun hayata devamında büyük rol oynamaktadır. Bu açıdan, günümüzde dini inançların azalmasının temel nedeni bireylerin yaşadıkları hayatta “ihtiyaç” duymamaları olarak açıklanabilmektedir.

Toplumların inanç ve dinlerinin varlık nedenleri için tek neden, doğaldır ki “ihtiyaç” değildir. Özellikle 1980 sonrası, dünya ekonomisindeki gelişmeler toplumları ekonomik, politik ve kültürel açıdan birbirlerine yakınlaştırarak, “küresel” bir kültürü, “metalaşmayı, parasallaşmayı, yönlendiriciliği ve dinsel hoşgörüyü” ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle, geçmişte ticaret yapılırken, dindaş olup olmadığı dikkate alınırken, küreselleşme ve metalaşma sonucu, Amerikan Dolar'ına atfen “Yeşilin Gücü” nün ilk tercih olması söz konusudur. Bu çerçevede, teknolojik gelişmelerle ortaya çıkan kültür ekonomisi ile yönlendiricilik, “Yeşilin Gücü” ile de dinsel hoşgörü ortaya çıkmaktadır. Bu duruma örnek olarak, inançları açısından domuz tüketim oranı çok düşük olan bir ülkenin, domuz ürünlerinin (veya salyangoz) üretiminde ve ihracatında ciddi bir pazar payına sahip olması verilebilmektedir.

Çalışmada, teorik ve tarihsel açıdan toplumların inançlara ve dine olan ihtiyaçları, ekonomik kültürdeki küreselleşme ve metalaşma bağlamında değişimi, kapitalist sistemin antik Yunan,

feodalizm, ticari kapitalizm ve sanayi kapitalizmi, geç kapitalizm ve küresel kapitalizm boyutunda araştırılmaktadır.

Günümüzde de dinin bir güç olarak, sosyal fayda sağlayıp sağlamadığı veya zarar verip vermediği konusu tartışmalıdır. Özellikle aynı dine mensup olmalarına rağmen, farklı inanç kavramlarıyla farklı davranış kalıplarını ortaya çıkaran bireyler de görülmektedir. Örneğin, Hıristiyanları kendi içinde “Radikal Hıristiyanlar” veya “İlmli Hıristiyanlar” olarak iki kısma ayırmak mümkündür. Daha da ileri boyutta, Lane (2021)’ in de ifade ettiği gibi, toplumdaki iki zıt gücü, “Radikal Hıristiyanlar” grubu ile LGBTQ Grubu (Lezbiyen, Homoseksüel, Biseksüel ve Transseksüel) dikkate alarak yaptığı analizinde, “*Diktatör Oyunu Deneyi*”ni gerçekleştirmekte ve “toplumdaki ayrışma eğilimlerinin toplumu nasıl etkilediğini” araştırmaktadır. Basitçe, “toplumdaki gruplardan hangisinin diğerine baskın olduğunu” ifade eden Diktatör Oyunu, Lane (2021)’ in çalışmasında, günümüz dünyasında toplum içindeki “ayrışmanın sosyal medyada ve basında ifade edildiği gibi, anlamlı olmadığı sonucuna ulaşmaktadır. Lane’in Diktatör Oyunu, Roberts (2015)’ in dinsel hoşgörünün gün geçtikçe arttığı yönündeki savını desteklemektedir. İnsanların kent hayatıyla geçim kaygısında yaşamaya başlaması, bireyleri “yağmur ve güneşten” ve hatta “kiliseden” uzaklaştırması, bireyseliği ön plana çıkarırken, toplumdaki diğer bireylere karşı duyarsızlaşmayı da ortaya çıkarması, beklenen bir sonuç olabilmektedir. Fakat diğer yandan, çoğu din ve inançta dahi kabul görmeyen, kişiye özel, mahremiyet ifade eden “yatak odası tercihlerinin” kamuoyuna “servis” edilmesini gösteren en uç grup, LGBTQ grubu, demokratik açıdan insanların söz hakkına sahip olmasını “kendi lehlerine herestetikyen (haksız ve yanlı)”olarak kullanmaya çalışmaları, “kişisel cinsel tercihlerini” kamuoyuna mal etmekle, “olguları” münferidleştirerek ayrımcılık yapması, doğrudan ve hatta dolaylı olarak dahi illiyet bağlarının olmadığı sosyal ve politik kitle itiraz olaylarında, kendilerini gösterme çabaları “provokatör”lük olarak algılanmakta ve toplumsal antipatiye maruz bırakılmaktadır (Onur, 2015, 387).

Din ve ekonomi arasındaki ilişkide, *sosyolojik düşünce literatüründe*, din önemli bir yer kaplarken, modernlikle toplumun hayattaki özgürlüklerinin artması, geçmişle geleceğin yan yana yaşanması gibidir. Literatürün başlangıcında din ve ekonomi ilişkisi, Marx, Weber (1930) ve Simmel (1978) tarafından araştırılmaya başlanmaktadır (Aktaran Roberts, 2015: 258). Fakat Marx ve Weber’in ülkemiz literatüründe oldukça fazla işlenmiş olması, oldukça yoğun ve detaylı incelemelere sahip olmalarından ötürü makalenin sayfa sınırı kaygısıyla ve farklı bakış açılarını literatüre kazandırmak gayesiyle çalışmada yer verilmemektedir. Ayrıca, Orta Çağ’daki Engizisyon tecrübesinden dolayı ve özellikle Avrupa’nın yaşadığı laiklik ve modernleşme çabaları ile birlikte, dinden kopan ekonomik teoriler ortaya çıkmaya başlamaktadır. Bir başka deyişle, çalışmanın içeriği açısından, dinin özellikle Orta Çağ’daki “ekonomiyi etkileme gücü”, Yeniçağ’ la ekonominin “dini etkileme gücüne” dönüşmesi, çalışma açısından çok daha öncelikli bir süreç olarak dikkate değer olarak kabul edilmektedir.

Dinin insanlığa faydalı veya zararlı olup olmadığı uzun süredir devam eden ve tartışmalı bir konudur. Dinin faydalı olması, sosyal yanlılığından hareketle, iyilikler, güzellikler, doğru

tutumlar ve hakkaniyetli davranışlar içermesine dayanmaktadır. Diğer yandan, dış gruplara karşı çatışmayı ve ayrımcılığı teşvik ettiği hareketle, zararlar içerdiği de ifade edilmektedir (Lane, 2021: 1). Ayrıca, bireyin dini inançlara sahip olmasıyla, ülke insanlarının dini inançlarını kurumsallaştırması arasında, ciddi teorik ve uygulama farklılıkları mevcuttur. Bu noktada dinin bireysel mi kitlesel mi olduğu konusu da gündeme gelmektedir. Bu konunun detaylarına girmeden politik ve hukuki sistemi kontrol değişkeni olarak ele alınmasıyla, “cumhuriyetle yönetilen laik ülkelerde din, bireyseldir; dinle yönetilen, teolojik ülkelerde din, kitleseldir” biçiminde çıkarımda bulunmak makuldür. Çalışmada, bu noktada sosyolojik açıdan laiklik kavramını kontrol değişkeni olarak almakla, Hıristiyanlık üzerindeki keskin çizgiyi açıklamakta fayda vardır. Orta Çağ’daki uygulamasında olduğu gibi dinin sosyal, hukuki ve politik anlamda baskın rol oynaması haricinde, Hıristiyanlık bünyesinde “din ve devlet işlerinin ayrı tutulması” olan laiklik kavramının varlığı rahatsız edici olmamaktadır. Bir başka deyişle, politik anlamda devlet yönetimi ve hukuki anlamda yasal yönetim için, Hıristiyanlık karşıt bir görüş ileri sürmemekte, ülkenin politik ve hukuki açıdan yönetiminde aksam meydana getirecek bir unsur olmayıp, Hıristiyanlık’ a aykırı bir durum olarak ortaya konulmamaktadır. Uygulamada, kilisenin ekonomik gücü (Vatikan’ın zenginliği), varsayımsal olarak göz ardı edilirse, Hıristiyanlığın teorik içeriği, sosyolojiktir; yani Hıristiyanlık “halk içindir”. Çalışmanın içeriğiyle ilgili olmasa da, bu noktada, Hıristiyanlık ve Müslümanlık arasında karşılaştırmalı bir açıklama yapmak uygundur. Hıristiyanlık, basitçe, kendi dini-içsel ritüelleri açısından sadece pazarları kiliseye gitmek ve kiliseye bağış yapmak açısından sosyaldır. Fakat Müslümanlık’ ta, İslam Dini açısından sosyalleşme, “günde” beş vakit olarak mevcuttur. Belirtmek gerekir ki çalışmada, halkın fiili olarak, pazar ayinlerine veya camide vakit namazlarına gidip gitmemesi dikkate alınmamakta, “teorik bazda ve ritüel olarak” her iki dinin ortak bir kümede karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Daha detaylı bir incelemeye tabii tutulduğunda, Hıristiyanlık’ ta “hukuk” ifade eden “kurallar”ın olmadığı gözlemlenebilmektedir. Oysa Müslümanlık’ ta hukuk, asli kaynaklar (Kur’an-ı Kerim ve Hadis-i Şerifler) referans gösterilerek, âlimlerce “Fıkıh” olarak tezahür etmektedir. Bir başka deyişle, Hıristiyanlığın sosyalleşmesi, kiliseye yardım toplamak ve Pazar ayinlerine katılmak biçiminde “ibadet” ile sınırlıdır. Oysa Müslümanlık, sadece “bireysel” olarak ibadeti içermediği gibi, Fıkıh (İslam Hukuku) sayesinde bir “devlet düzeni” niteliğindedir. Ayrıca, Hıristiyan olarak doğan bir kişinin, kiliseye, kutsal üçlü’ ye veya İsa’ ya doğrudan saldırısı olmadığı sürece, kilise tarafından dışlanması söz konusu değildir. Günah Çıkarma işlemi ile bireysel günahlarını itiraf ederek, günahlarından arınması dahi söz konusudur. Ailesi tarafından, doğduğunda kilisede vaftiz edilerek, kilise kayıtlarına geçirilen bir kişinin, başka bir dine geçmesi durumunda kilise kayıtları silinmemektedir. Oysa Müslüman anne ve babadan doğan bir çocuk, camide kayıt altına alınmadığı halde, yetişkin olduğunda, İslam Dini yerine başka bir dini seçmesi, Müslümanlık’ ta “mürted (dinden dönen)” olarak ifade edilmekte ve “katli (öldürülmesi) vaciptir (güçlü bir kural)”. Bu nedenle, ilerleyen başka çalışmalarda laikliğin Hıristiyanlık’ ta kontrol değişkeni olarak alınması mümkün iken, Müslümanlıkta, Müslüman’lar için laiklik (“din tercihindeki özgürlük” olarak el alındığında) olmadığı için (onun yerine karşılık gelen kavram Mürted’dir) İslamiyet’ le yönetilen ülkelerde laiklik kontrol değişkeni olarak da alınmamaktadır. Alınması durumunda, cumhuriyetle yönetilmesine rağmen, din devleti olmamasına rağmen, Türkiye gibi

ülkelerde “laiklik” kavramı, “dinsizlik” olarak algılanmaktadır. Çünkü İslamiyet, sadece “sosyal” bir sistem olmayıp, Fıkıh (İslami Hukuk) sayesinde “hukuksal” bir sistemdir. Bu aşamada, ülkemizde 1923’ den bu yana “Cumhuriyetle yönetilmeyi savunmak”, “laik devleti istemek” ve hatta “pür hukuk devleti olabilmek” hala nihai bir karara ulaşmayan, zor ve sancılı bir süreçten “geçiş” ifade etmektedir.

Çalışma üç temel kısımdan oluşmaktadır; ilk kısımda, Hıristiyanlık dininin örnek alınarak, ekonomi bilimi düşünce tarihi (iktisadi düşünce tarihi) bağlamında, “olgu” olarak din-ekonomi ilişkisi, daha çok *ekonomi düşünce ve ekonomi bilimi tarihi boyutunda ekonomi bilimi ile Hıristiyanlık* arasındaki ilişkiye yoğunlaşmaktadır. İkinci kısım, ekonomi bilimi bağlamında (iktisat tarihi), “olay” olarak din-ekonomi ilişkisi, *literatürde, ekonomi bilimi ile din* arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Üçüncü kısım, ekonomi bilimi, ekonomi tarihi ve ekonomi düşünce tarihi bağlamında, din dışı faktörlerin ekonomik olgu ve olay olarak ekonomik gelişme üzerindeki etkisi, *ekonomi bilimi düşünce ve tarihi bağlamında din dışı ve ekonomi dışı faktörlerin ekonomik gelişme üzerindeki etkisi* araştırılmaktadır.

Çalışmada “dinin kaynağını veri” olarak alıp, çalışmamın kapsamının sınırlandırılması adına, “araştırılmaması” uygun bulunmaktadır.

Politik Ekonomist olarak, ağırlıklı olarak sosyoloji bilimi dalında incelenen din-ekonomi ilişkisini el almak, oldukça büyük bir risktir. Çünkü öncelikle sosyoloji ve ekonomi bilim dallarının amaç ve araç farklılıkları mevcuttur. Bu farklılıklar, özellikle sosyoloji bilimi okuyucusu açısından oldukça yadırgayıcıdır. Fakat politik ekonomistler için bu “yadırgama” nadirdir. Çünkü onlar, Keynes’ in “dört ekonomistin olduğu yerde, beş ayrı fikir vardır” özdeyişini çok iyi bilmektedir. Diğer yandan, politik ekonomistin en zayıf olduğu bir alanda çalışması, sosyoloji bilimine karşı “meydan okuma” olarak algılanabilmektedir. Çalışmada, ikinci nedenden dolayı, şahsen hiç çekingenlik duyulmamaktadır; zira Farsça “lider, önder” anlamına gelen “hoca”lar, eleştiri ve önerileriyle çalışmaya büyük katkıda bulunmaktadır ki bu durum da, gerek bilimsel çalışmanın gerçek anlamını ortaya koyan, gerekse de çalışmaya emek veren bilim insanının kişisel gelişimine ciddi bir katkıdır.

2. Literatürde ve Kronolojide Eş-Anlı, Ekonomi Bilimi ve Din İlişkisi

Ekonomi Bilimi Literatürü son otuz yıldır, coğrafi, tarihsel ve kültürel faktörlerin dışında, üretkenlik ve kişi başına gelir gibi ekonomik büyüme ve kalkınmanın uzun vadeli etkilerine daha fazla odaklanmaktadır (Wang, Lin, 2014: 277).Oysa ekonomi içinde yaşadığı sosyolojik, hukuki, politik ve kültürel hayattaki gelişmeleri de dikkate almak zorundadır. Bu çalışma ile ekonomi ile sosyoloji bilimi arasındaki din faktörü, Hıristiyanlık örneğinde ve Avrupa ekonomi tarihinde araştırılmaktadır.

İngilizcedeki “religious”, “din” kelimesinin kökeni, Latince “Religare”, “geçmişe bağlılık” veya “bağlanma” kelimesine dayanmaktadır (Rivers, 2006: 518).Sosyolojik bir faktör olarak din,

Eski Ahit' ten beri gelen kültürel yapının önemli bir parçasıdır. Dünya üzerinde mensuplarının yoğunluğuna göre, ilk dörde giren dinler, Yahudilik, Hıristiyanlık, İslam ve Budizm'dir (Greenfield, 2007: 493).

İnsanın davranışları üzerinde dinin etkilerinin araştırılması, sosyoloji literatüründe her zaman incelenen bir konudur. Örneğin, Hinduizm' in zevk, dünyevi başarı, görev ve özgürlük gibi dört temel özellikle insanları iyi yaşamaya yönelttiğine inanılmaktadır. Bu özelliklere sahip olmayan insanların arzularının engellenmesinin, o insanların can sıkıntısına, kızgınlığa ve cehalete yönelteceğine dair iddialar da mevcuttur (Hattwick, 1999: 524). Diğer yandan, ekonomi bilimine göre bireyler temel olarak üç *temel psikolojik güdüye* dayanan davranışlara göre, *rasyonel, adaptif veya sürü-kitle psikolojisine* göre hareket etmektedir. Bu üç davranış modelinin farklılaştığı nokta, *bireysel seçimlerinde herhangi bir somut zorlamaya maruz kalıp kalmaması, özgürce seçim yapıp yapmaması ve karar almasıdır*. Bir başka deyişle, Rasyonel, Adaptif ve Sürü-Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modellerinde birey, görünüşte tercihlerini kendi istek ve arzuları doğrultusunda, herhangi bir zorlama olmadan yapabilmekte ise, bu tutum ve davranış, realitede geçerli değildir; birey kendisi karar vermiş gibi görünmekteyse de, adaptif ve sürü-kitle psikolojisine dayalı davranış modellerinde bilinçsizce etki altında kalabilmektedir.²Bu noktada, çalışmada Hıristiyanlık dininin “toplumsal davranışlar” ve ekonomi üzerindeki etkisinin tarihsel boyutunu araştırmakta fayda vardır.

Avrupa'nın ekonomi tarihinin başlangıcı olarak ele alınan tarımla yerleşik hayata geçişinin sonucunda, özellikle milattan önce 4 ve 5. yüzyıllarda tarım ve zanaatkarlıktaki üretim fazlasının ticarete yönelmesinin ilk örnekleri Greko-Romen dünyasında görülmeye başlanmaktadır. “Antik Yunan Dönemi” de denilen bu dönemde, site-polis devleti ortamında, köleliğin varlığı, emek hareketliliğini kısıtlamaktadır. Para, hesap birimi ve mübadele aracı olup, kısır ve verimsiz olarak kabul edilmektedir. Platon ve Aristo'nun mal, malların kullanım ve değişim değerleri, paranın rolü ve işbölümü kavramlarındaki açıklamaları bilinen ilk ekonomik görüşlerdir. Bu ekonomik görüşlerin içinde, St. Thomas Aquinas gibi rahip ve düşünür gibi, üretimden kazanılmayan veya emeğin sonucu olmayan kazançlar, yani paradan kazanılan tefeciliğin ve ticaretin hoş karşılanmaması, “ekonomi ile inancın ilk defa beraberce hareket ettikleri nokta”dır (Aktaran Roberts, 2015: 258).

Kapitalist ekonominin kökeni, basit olarak incelendiğinde, doğu medeniyetlerinin aksine, Avrupa'nın ekonomi bilimi tarihine göre, *toprağın özel mülkiyet ilkesi* ve antik Yunan' dan-Orta çağ' dan beri geçerli olan tarımsal üretim yapan (kırsalda yaşayanlar)ve toprak sahibi (kırsalla bağlantısı olup sitede yaşayanlar)ilişkisine dayalı üretim ilişkisi olarak iki temel belirleyici unsura sahip olduğu gözlemlenmektedir. Üretim araçlarından toprakta *özel mülkiyet, servet* (başlangıçtaki sermaye, ilkel sermaye) *birikiminin* temelini oluşturmaktadır. Ayrıca kapitalist ekonominin *işleyiş mekanizmasındaki ilke*, Anayasal İktisadın kurucusu J. Buchanan da belirttiği gibi, yöneten (devlet) ve yönetilenler (hane halkı ve firmalar) arasındaki *mücadele ve rekabete* dayanmaktadır (Aktaran Buchanan, 1949: 496).Diğer yandan, Hıristiyanlığın gelişmesinde, düşünürlerin katkıları etkilidir. Bu düşünürlerden özellikle Aristo'nun İncil' e uygun görüşleri

doğrultusundaki fikirlerine göre, ekonomi, aile ekonomisi olup, belirli bir normatif çerçevede, adil fiyat, normal kar, mülkiyet, servetin elde tutulması ve kullanımı, fakirlik ve dağıtım eşitsizlikleri, para ödünç verme, ticari kar ve tefecilik konularını kapsamaktadır (Gotsis, 2013: 44). Parayı verimsiz olarak kabul eden Aristo' ya, St Thomas Aquinas'ın tefeciliğin yasaklanması yönünde destek vermesiyle beraber Greko Romen Felsefi Teorisyenleri, din ve ekonomi ilişkisinde, Havra'nın, Kilise'nin ekonomik yaşamı kontrol etmesini savunmaktadır (Roberts, 2015: 259). Görüldüğü gibi, bu dönemde Avrupa ekonomi bilimi tarihinde, ekonomi ve din, birbirlerine rağmen, farklı kurallar çerçevesinde varlıklarını devam ettirmektedir. Bir başka deyişle, o dönemde "faiz" konusunda olumsuz görüşlere rağmen, "yeşil çuha bezle örtülü masalar şeklinde" ilk bankalar, bankerler sayesinde, Judaizm (Yahudi Hukuku) ve Hıristiyanlığın en güçlü olduğu İtalya' da, ortaya çıkmaktadır. Bu durum, Avrupa Ekonomi Tarihi açısından, kapitalizme giden yolun daha en başında, "dini" görüşlerin "ekonomik ilerlemede" "resesif" bir rol oynadığı biçiminde yorumlanabilmektedir.

Ekonomi bilimi açısından tarihsel süreçte, antik Yunan Ekonomisi'nin ardından gelen antik Roma Ekonomisi iki yönlü politika tarafından şekillendirilmektedir; İlk politika, tarımsal kaynakların vergilendirilmesi, diğeri ise ticari faaliyetlerin hâkim seçkinler sınıfının lehine olarak gerçekleştirilmesidir. Bu süreç, özel mülkiyetin ve üretim faktörlerinin eşit olmayan dağılımının zenginler lehine uygulanmasıyla, sınıflar arasında ayırimcılıkla ve ekonomik sömürünün küçük bir azınlık tarafından gerçekleştirilmesi ile sonuçlanmaktadır. Antik Roma döneminin sınıfları arasındaki gelir, zenginlik ve güç dağılımı hayati bir önem kazanmakta; ekonomi, akrabalık ve politika ile içsel olarak ilişkilendirildiği için, gerçekliğin otonom alanı veya adaptif kurum olarak düşünülmemektedir (Gotsis, 2013: 45). Bu aşamada fakirliğin, Pagan İnançları ve Yahudilik inançları çerçevesinde "ruhun sükûnete kavuşması için fakirliğin olumlu etki" yaptığı yönündeki inanç sayesinde, sosyal açıdan ekonomik sınıf farkının "kolay kabullenebilirliği"nin sağlanmış olması ve özellikle ekonomik açıdan güçlü olmak isteyen krallara halk üzerinde ilk defa "kutsanmış kişi" imajıyla meşruiyet ve politik güç kazandırmıştır. Bu süreçte, milattan sonra birinci yüzyılın ortalarında küçük bir Yahudi Grubu, Yahudilik'ten farklı olarak ve Yahudi olmayan dünyaya açılmaktadır. Dördüncü yüzyılın başlarında, Hz. İsa'nın bir Yahudi olmasından dolayı başta mezhep niteliğinde olup, sonradan dine dönüşen Hıristiyanlık, Roma İmparatorluğu sınırları içerisinde, Romalılar'ın pagan inançlarını yok ederek, imparatorun da onayı ve korumasıyla, imparatorluğun tek dini haline dönüşmektedir (Ferrero, 2008: 73).

Hıristiyan kilisesinin "teorik boyutu" hoşgörü ve kapsayıcılık özelliği taşımasına rağmen, "üyelik politikası" dışlayıcıdır. Özellikle bu çelişki ilerleyen zamanlarda Avrupa Tarihi'nde din savaşlarına ve Haçlı Seferleri'ne yol açmaktadır. Oysa başlangıçta, Hıristiyanlığın teorik boyutu ile üyelik politikası uyumlu olarak çalışmış ve Hıristiyanlığın kapı kapı dolaşarak, özellikle kadınlarla başlayan yayılımı, imparatorluk sınırlarında hızlanmaya başlamıştır. Nihayetinde kırsal kesimde yaşayan, okuma yazması olmayan tarım çalışanı aileler ile şehirlerde yaşayan zengin ve aristokratların oluşturduğu, okuryazar olan kitle arasındaki ortak noktanın Hıristiyanlık olması, İmparator Julian'ın bu iki grubu medyan vatandaş (ortalama vatandaş; oy çokluğuna sahip vatandaş kitlesi) olarak dikkate almasıyla, Hıristiyanlık, politik güce, etkili bir destek olarak

ortaya çıkmaktadır (Ferrero, 2008: 78). Özellikle bu dönem, Hıristiyanlığın halkın üzerinde sosyal açıdan güç olmasından dolayı, politikanın “meşruiyetini”, “kutsanmışlığını” sağlayan bir araç olarak etkin ve güçlü olmaya başladığı bir dönemdir. Bu arada ekonomik düzenin başlangıcında tarımsal işgücü ve koruyucu (asker) olarak kullanılan kölelik kurumunun, Hıristiyanlıkta sorgulanmaması, ekonomik sistemdeki ilişkilerde ve politik açıdan yöneten için meşruiyet sağlayan başka bir neden olarak tercih edilebilir bir durum olarak ortaya çıkmasını eleştiren Schumpeter (1954) (Aktaran Roberts, 2015: 259), Hıristiyanlığın bireysel davranışta sosyolojik olmaktan çok, ahlaki reforma yöneldiğini ve kilise gibi kurumların ise mevcut ekonomik ve sosyal düzene uyum sağladığını belirtmektedir. Schumpeter, bu açıklamasıyla feodal dönemde, kilisenin “*mezarın bu tarafında (dünyada) cennet vaat etmediğini*” belirterek, kilisenin kendi tarımsal kölelerinin olduğunu ve ekonomik kazanç sağlamak için, kiliseye ait topraklarda üretim yapmak için bu kölelerin kullanılmasını zımni olarak açıklamaktadır (Aktaran Roberts, 2015: 259). Sürecin gelinen aşamasında, politik güç (krallar) ve ona destek veren dinin (kilise) ortak menfaatleri ekonomi ile sağlanmıştır. Bir başka deyişle, din sayesinde halkın sahip olduğu sosyal gücü, kilise kralı (politik gücü) “kutsayarak” desteklemesinin doğal sonucu olarak, hem dinin hem de politikanın ekonomik anlamda güç sahibi olmak istemesidir.³

Kronolojik olarak feodal dönemde, Orta Çağ'da Avrupa, nispeten istikrarlı bir tarımsal ve kentsel büyümeyi yaşamaya başlamaktadır. Kentsel üretken faaliyetin temelinde, kurumsal tekeller, üyelerin korunması, kalite standartları ve fiyat istikrarını sağlayan bir tür birlik olarak loncalar ortaya çıkmaktadır. Loncaların ilk etapta Ticari Kapitalizm'e giden yolda Sosyalizm'i temsil eden bir görev yapmakta olduğu söylenebilmektedir. Bu arada kilisenin sosyal kurumlarla olan ilişkileri de, kültürel kaynaşmayı hızlandırmaktadır. Diğer yandan feodalizmin savaşçı kültürü, manastır toplulukları, tarikatlar ve ticari şirketler, rasyonel ekonomik organizasyonları şekillendirmektedir. Özellikle kilise-manastır örgütünün ciddi oranda servete sahip olması bir yandan eko-politik arenada dikkat çekerken, diğer yandan da kurumsal reform girişimleri biçiminde ortaya çıkan mücadeledeki iç çekişmelerin şiddeti artmaktadır. Skolastik teolojinin en yüksek noktasında ve feodalizm bağlamında, uluslararası ticaretin büyümesi ve Merkantilizmin ülke politikaları olması karşısında, din ve ekonomi arasındaki bağ, ilk defa zayıflamaya başlamaktadır. Merkantilizm yani “Tüccarların Desteklenmesi”, A. Smith' in (1799) ifadesiyle, Merkant'ın (tüccarın), 16. yy' da, “vergi” biçiminde ticaretin ciddi bir kazanç “kapısı” olduğunun keşfedilmesiyle başlayan, Avrupa'daki devletlerin ülkelerarası ticareti ve dolayısıyla üretimi desteklediği, zenginliğin altın ve gümüş sahibi olmak anlamında dikkate alındığı ve özellikle tüccarların devletçe imtiyaz sahibi olduğu bir dönemdir. Özellikle İslam Dini' ne mensup topraklarda Hıristiyanların ve Yahudilerin ticarete avantajlı erişimine sahip olması ve Yahudiler' le özdeşleşmiş uluslararası bir sistemde tefeciliğin kısmen kaldırılması, başlayan Yeniçağın göstergeleri olarak gözlemlenmektedir (Roberts, 2015: 259). Bu aşamada Judaizm'deki (Yahudi Hukuku) ekonomi anlayışı hakkında birkaç önemli noktayı belirtmekte fayda vardır. Her kutsal din inananlarına ‘cennet’ olarak, vaat edilmiş toprakları sunmaktadır. Kutsal dinlerden olan Judaizm'in kutsal kitabı Tahan, diğer dünyada “süt ve bal akan cennet” ile, halka “vaat edilmiş toprakları” bildirmektedir. Ayrıca, içinde yaşanılan bu dünya için de, fetih ile kazanılan

toprakların kabilelere fethetme katkıları oranında dağıtımını öngörmektedir. Fethedilen topraklar, çalışıp kazanılarak elde edilmiş topraklar olmadığı gibi, bu toprakların mülkiyetlerinin gerekçesi, Tahan' da belirtildiği gibi, “*Tanrı' ya ve mutlak otoritesine ve emirlerini yerine getireceklerine söz vermelerine*” dayanmaktadır (Aktaran Greenfield, 2007: 494). Bir başka deyişle, Tahan' a dayalı Teolojik Devlette mülkiyetin esasına yönelik objektif bir kriter sunulmamasından dolayı, “Tanrı' ya verilen söz” olarak, Teolojik Devlet' teki ilk sorun olarak, “söz ”ün, afaki, soyut ve muğlak bir gerekçenin uygulanabilir, test edilebilir ve doğrulanabilir yönünün olmamasıdır (Greenfield, 2007: 494). Tahan'a dayalı Teolojik Devlet 'de geçen, fethedilen toprakları ekip biçen sahiplerinin, toprağın sonuna doğru kalan kısmını hasat etmemeleri, oradaki ürünlerin “yolcu ve fakirlere” bırakılması önerilmektedir. Dolayısıyla Tanrı, fakir insanların bakımının ve gözetimini, o toplumun toprak sahiplerine bırakmakla, sosyo-ekonomik bir sistem emretmektedir. Böyle bir toplumda fakirlerin, topraklar üzerinde mülkiyet, emek açısından olmayan ama tanrısal bir “hak” olarak gördükleri uygulamalar, Teolojik Devlet yönetimine örnek olarak ortaya çıkmaktadır. Tahan'da “*toprak sahiplerinin hasatlarında toprağın sonuna doğru olan kısımda, hasat yapmamaları*” emredilirken, aciliyet içeren ihtiyaçları için ihtiyaç sahibi olanların, toprak sahibinin hasadını beklemeyip, araziye talan etmesi uygulamalarının görülmesi ve buna karşı Tahan' da bir yaptırımın olmaması, Teolojik Devlet' te karşılaşılması muhtemel diğer sorunların ikincisidir. Fakirlerin bu durumda çalışmaması, üretime katılmaması için haklı bir gerekçeye sahip olması teolojik devletin kaynakların bölüşümündeki en büyük açmazdır. Hasat sonunda payını, “teolojik nedenlerle” zaten alacak olan fakirlerin, çalışmak ve üretime katılmak için gerekçesinin olmaması, toplumda çalışmadan elde etmeye yönelik görüşün kabul görmesine yol açmaktadır (Greenfield, 2007: 494). Bu durum, ekonomik güdü olarak Judaizm ile Hıristiyanlığın farklı rol oynaması sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle, Judaizm'in “tembelliği” teşvik eden bir inanç olması düşüncesinin yaygınlaşması, “çalışmanın önemli görüldüğü” Hıristiyanlığın gücünü arttırmıştır. Bu minvalde, Orta çağ' ın sonlarına doğru, yaşanan Judaizm ve Hıristiyan inançlarının çatışmasında, Hıristiyanlığın baskın çıkması ve Bizans' ın temel ekonomik fikirlerinin alt yapısı olan Roma hukuku ve kilisenin Canon kanunu ile ilişkili olarak, Helenistik dönemin politik gelenekleriyle iç içe geçmiş veİncil' deki erken Patristik miraslarıyla⁴ daha derin bir sürekliliği yansıtmalarına rağmen, çok farklı bir sosyal ve kültürel bağlamda birleşmesinden dolayı, finans ve devlet idaresi meselelerine odaklanmamaktadır (Gotsis, 2013: 44). Böylece para, banka ve finans faaliyetleri Judaizm' in kontrolüne geçmektedir. Buna rağmen, ilginçtir. İsa, tüm kutsal dinler tarihinin ortak noktası olan zengin ve güçlülerin adaletsiz tahakkümlerine karşı, politik ekonomide radikal bir dönüşüm başlatmıştır. Hanson ve Oakman (1998), açlığın, sefaletin ve yoksulluğun, kiracılık ilişkilerinin, büyük toprak ağasına veya efendiliğe olan borçluluğun bir işlevi olarak görülebildiği ve borç sözleşmelerinin yasal olarak uygulandığı bir sosyal dünyada, Hz. İsa' nın varlığını ve tebliğlerinin, o dönemde bir özgürlük ve şefkat politikası olarak algılandığını ifade etmektedir (Hanson, Oakman, 1998; 3).

Hz. İsa'nın varlığının, Roma ve Herodian⁵ güç politikalarıyla ilgili olup, bu durum da işbirliği ve fedakârlığa dayanan bir ekonomik düzeni kurmaktadır. (Gotsis, 2013: 46). Fakat bu düzen yukarda da belirtildiği gibi para, banka ve finans dışındaki ekonomik faaliyetleri yani tarımsal

üretimi ve ticareti kapsamaktadır. Ayrıca, Hz. İsa'nın kurduğu bu düzen, ilerleyen yıllarda, 1776' da A. Smith tarafından "köleliğin" ve "sınıf farkının" sorun olmaması, bilakis sermaye birikimi için gerekli olduğunun savunulmasıyla düşünsel erozyona uğramaktadır. Diğer yandan da Avrupa'nın Merkantilizmi yaşadığı dönemlerde uluslararası ticaretin büyümesi, reform ve Rönesans Hareketleri' ile Hıristiyan âlemi içindeki birliğin bozulması ve paylaşılan dini değerlerle birleşen istikrarlı toplulukların yok edilmesiyle karşılaşmaya başlanmıştır. Böylece, Hıristiyanlığın aldığı en büyük darbe, "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" sloganı ile ekonomik özgürlüğün, politik ve sosyolojik anlamda kitlelerce yaygınlaşması, devrimsel ve başkaldırı olarak ortaya çıkmaktadır. Yani, Klasik Okul' la⁶ bu dönem bir anlamda, ekonomi ve dinin, yollarını çok keskin çizgilerle ayırdığı bir dönem olarak açıklanmaktadır (Roberts, 2015: 259).

Daha sonrasında, sanayi devrimi ve kitle üretim döneminin yaygınlaşmaya başladığı erken sanayileşme döneminde dağınık görüşler, bireysel teoriler ve yaklaşımlar, ekonominin bilim olması yönündeki ilk adımla, A. Smith' le okullar etrafında birlik olmaya başlamaktadır. A. Smith, literatüre bir taraftan temel kavramları, kavramlar arasındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin ekonomik gerekçelerini kazandırırken, diğer yandan zımnî olarak dinin, açık olarak erdem ve ahlakın önemini vurgulamaktadır. Hatta "adil fiyat, adil ücret, normal kar, gizli el" ile erdemle karla eşit olduğu bir dünya görüşünü savunmaktadır. Bu aşamada kısmen dini veya ahlaki bir destekle, politik ekonomi, yükselen bir girişimci sınıf için, yüksek bir statü sağlamaktadır (Roberts, 2015: 260).

Öncelikle, aristokrat ve Katolik bir ailenin oğlu olan A. Smith' e ait ekonomide arz ve talebin dengesini sağlayan *görünmez el* kavramının, Hıristiyanlıktaki "*Tanrının eli*" kavramından kaynakladığı belirtilmektedir. Tanrı'nın Eli kavramının İncil'de doğrudan geçmemesine rağmen yaygınlaşmasının temel nedeni, tanrının büyük ve ilahi bir güç olmasından dolayı resmedilmesinin yasak olması karşısında, O'nun somutlaştırılması adına, Ashburnham Pentateukh El Yazmaları'ndaki resimlerdir (Kaplan, 2017: 128). Ashburnham Pentateukh El Yazmaları'nda Habil ve Kabil' in kurbanlarını, Tanrı'nın Eli' ne sunmasının resimle tasvir edilmesi, Hıristiyanlıkta tanrının somut olarak benimsenmesini kolaylaştırmakta ve yaygınlaştırmaktadır. Ashburnham Pentateukh El Yazmaları'nda Tanrı'nın, *el* ile tasvir edilmesi, sonrasında ekonomiyi düzenleyici *gizli ve doğal bir güç* olarak "görünmez el" kavramıyla, ekonomi bilimine yerleşmektedir. Bu arada sanayi devrimiyle kentlerde çalışan sınıfların işçi ve işveren olarak iki kısma ayrılması, Malina (2001) ve Esler (1994)' e göre, dinsel herhangi bir simgeyi ifade etmemekte, aksine ekonomik nitelikli kaynakların kıt olması ve sınıf (mavi ve beyaz yakalılar) rekabeti arasındaki oyunun, sıfır toplamlı bir oyun olması itibarıyla, "herhangi bir bireyin ve grubun ilerlemesinin yalnızca başkalarının zararına" olacak şekilde oynanmasını ortaya çıkarmaktadır (Aktaran Gotsis, 2013: 45). Böylece, birilerinin zararına olacak biçimde oynanan oyunun, Hıristiyanlık' la ilişkili veya dinsel açıdan anlamlı bir göstergesi mevcut değildir. Dahası, ilginçtir A. Smith' te, sınıfsal fark, Hıristiyanlıkta da var olan, sermaye birikimi açısından bugünkü neslin, gelecek nesil için bir tür "*fedakârlık*" olması olduğu için kabul edilebilirdir. Hz. İsa'nın tüm inananları için çarmla gerilmesi bir *kefare*t olarak, aynı zamanda O'nun bir "*fedakârlığı*"dır. Dolayısıyla Hz. İsa, canını ortaya koyarak fedakârlık etmiş ise, işçiler de işverenler için, sermaye birikimi için, bir

anlamda gelecekte daha iyi yaşam koşulları için, fedakârlıkta bulunarak, çalışma koşulları zor bile olsa emek vermelidir. Böylece, Hıristiyanlığın kapitalizme desteği Hz. İsa' dan (Katolik ve Ortodokslardan sonra ki versiyonları olan) 1934' de başlayan Protestan Ahlak'ından çok önce, 1776' da "Milletlerin Zenginliği"nde A. Smith' le ilk defa açıklanmaktadır (Smith, 2007: 23).

Kroneberg ve Kalter' a (2012) göre, geleneksel ekonomi bilimi (Klasik Ekonomi Bilimi Okulu), doğrudan din, ahlak ve sanat olarak bir toplumun ekonomi teorisini içermediğini ifade ederken, Rothschild (1994) da, Adam Smith' in ekonomi teorisinin, "*Dini Rasyonel Seçim Teorisi*" olduğunu, özellikle Tekelci Katolik Kilisesi ve Çoğul Protestan Mezheplerinin hayranı olan D. Hume' dan etkilenmesi ile gerçekte asla kurulmayan saf ve rasyonel bir din için, ekonomik nitelikli bir aydınlanma temeli kurmak gibi bir arzuyla hareket ettiğini ifade etmektedir (Aktaran Zafirovski, 2019: 512, 523).

Klasik Ekonomi biliminin kurucusu olarak sayılan A. Smith' in piyasalarda dengeyi sağlayan gücün, "görünmez elin" veya "sihirli elin", İncil' deki "Tanrının eli" olduğuna dair görüşlerinin yaygınlaşması, Hıristiyanlık Dini ile Ekonomi Bilimi arasında "bilim dışı faktörlerin" olduğu konusunu da gündeme getirmektedir. Denis, Tanrının Eli' nin "dünyadaki mutluluk miktarını, her zaman maksimize edecek şekilde şekillendirdiği"ni açıklamaktadır (Denis, 2005: 1). Bir başka deyişle, Tanrının eli, ekonomide, sosyolojide ve psikolojide bir güç olarak rol oynarken, aslında bireylerin mutluluğunu maksimize eden bir kuvvet olup, denge meydana getirmektedir. Dolayısıyla, bireye düşen görev, üretim için emek vermesi ve böylece oluşan denge sonucu, kendi payına düşen mutluluğu kabul etmesidir. Smith (1759), "*Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments)*" isimli eserinde, Tanrının Eli'nin bireyleri "sonsuz bir sanatla, kötünden iyiye doğru eğittiğini" ifade ederek, bireylerin eylemlerinin her zaman arzu edilen toplumsal davranışlara yol açacağını iddia etmektedir (Denis, 2005: 2). Bu açıdan Ekonomi Biliminin kurulmasında teolojik ve hatta psikolojik faktörlerin zımnı olarak, oldukça dikkate alındığı sonucuna varılabilmektedir. Örneğin üretim faktörlerinin çoğuna sahip olan, fakat her zaman bir suikasta veya zehirlenmeye maruz kalabilecek bir krala göre, "*yol kenarında güneşlenen bir dilenci*" daha "*güvenli*"dir. Böylece, fakirler kendi paylarından memnuniyet duymalıdır (Denis, 2005: 3). Diğer yandan, A. Smith' in çıkar kavramının sosyolojik anlamda geçerli olmadığı, insanların kendi çıkarlarını takip ederken, temelde beş engelle karşılaştığı belirtilmektedir. Csikszentmihalyi (1993), bu beş engeli, bireylerin atavistik (atalarının geleneklerine düşkünlük) duyguları, bireyin kendi çıkarıyla tutarsız dürtüleri (toplumsal benlik kavramından doğan veya kendi kişisel karakterinden kaynaklanan), bireyin çevresinde avcılarının varolması (bireyin amaçlarına karşı olan diğer bireyler), bireyin çevresinde parazitlerin olması (bireyin çıkarlarından karşılıksız faydalananlar) ve memler (bireyin çıkarlarına aykırı olan sosyal kurumlar ve fikirler) olarak saymaktadır (Aktaran Hattwick, 1999: 517). Bir başka deyişle, birey kendi çıkarını kollarken yalnız değildir ve çoğu zaman rasyonellikten uzak, adaptif bir birey olarak, çıkarlarına karşı olan sosyal kurum veya başka bireyler nedeniyle ve hatta kendi şartlanmalarıyla, nesnel olmayan duygu, düşünce ve bağımlılıklarıyla hareket etmektedir. Bu dönemde ekonomik ihtiyaçlara göre nüfusun belirlenmesi görüşüyle Anglikan din adamı T. Malthus' un fikirleri ortaya çıkmaktadır. Kötümser bir ekonomist olan Mathus, nüfus ve gıda üretiminin eşit oranda

artmadığını, nüfusun geometrik artışına karşılık, tarımsal üretimin aritmetik artışının, belirli bir süre sonra, tarımsal üretimde kıtlığın baş gösterip, açlığın kaosa neden olmasına yol açacağını ve bu yüzden nüfus artış hızının kontrol edilmesi gerektiğini iddia etmektedir. Literatürde dinin ekonomideki gücünün savunulmasına karşın, yaşanan gerçek hayatta, sanayileşmede kadın ve çocukların on iki saate varan uzun çalışma sürelerine ve düşük ücretlere tabi tutan, seri üretime dayalı fabrikaların ortaya çıkması ile benzeri görülmemiş sosyal bir bozulma, işçi sınıfının geçim kaygısına düşmesi, bireyler üzerindeki ruhbanlık sınıfının gücünün azalmasına, dinin etkisinin zayıflamasına ve atalarla olan bağların kopmasına neden olmaktadır (Roberts, 2015: 260).

“Tanrı tarafından onaylanan bir sistem” olarak tarım sektörünün daha çok bilinmeyen doğa olaylarına ve hava koşullarına kuvvetle bağlı olmasına rağmen, çalışan kitlenin sanayiye kayıp, ücretli işçi sınıfına dönüşmesi “insanlar tarafından onaylanan bir sistemin” ortaya çıkmasına yol açmaktadır (Roberts, 2015: 260). Bu noktada, tarımda insanlarla beraber olan Tanrı, sanayi ile birlikte insanlardan uzaklaşmaktadır. Baeck’ e (1994) göre, bir yanda zenginliğin küçük bir azınlığın elinde yoğunlaşması ve sosyal gruplar arasındaki eşitsiz dağılım, diğer yanda Hıristiyanlık’ ta fakirliğin övülmesi ve zengin ve yoksul ayrımının doğal olduğuna dair görüşler, bireylerin çelişkiye ve inançlarını sorgulamaya yönelmesine neden olmaktadır (Aktaran Gotsis, 2013: 41). Bu arada, işçi sınıfının yaşam koşulları, zenginler ve yoksullar arasındaki uçurumun derinleşmesi ve işçi sınıfının bir kilisesinin olmaması Hıristiyanlık Dini’ne hakaret olarak algılanmakta ve T. Chalmers ve takipçileri tarafından, İngiliz Hıristiyan Sosyalistleri ve kıtasal Din Sosyalistleri sanayileşmede dinin rolünü yeniden araştırmaya başlamaktadır (Aktaran Roberts, 2015: 260).

Literatürde, toplumsal sınıfları zengin ve fakir gibi “çatışan” gruplar olarak nitelendirmek yerine, yumuşatılarak, bireylerin ekonomik davranışlarını, “toplumsal hiyerarşinin neresinde olduğuna göre belirlenmesi”, özellikle Tomer (1996)’ de “Yeniçağ sosyo-ekonomik tercih oluşumu boyutu”nda ve Ho (1998)’ da “insan doğasının ve kişisel gelişiminin modeli”nde incelenmektedir (Aktaran Hattwick, 1999: 518). Böylece, o dönemde, Hıristiyanlığın İngilizlere ait bir din olduğunun iddiasıyla başlayan ve geniş kitlelerce kabul gören görüşün, Bilimsel Sosyalizm’ in gelişimi açısından yeni bir olgu olup, teorik düzeyde, İngiltere’yi din ve sanayi işbirliği ile yükseltmesi amaçlanmaktadır (Roberts, 2015: 260). Bu noktada, bu dönem, ekonomik nedenlerle, çalışanların motive edilmesini sağlamak için dinin kullanıldığı bir dönem olarak özel bir önemi haizdir.

Yeniçağın gelişiyile K. Marx (1848), Max Weber (1904) ve W. Sombart (1913) gibi düşünürlerin on dokuzuncu yüzyıl ve sonrasında kapitalizmin kurumsallaşmasında, ekonomik büyümede sosyolojinin ve dinin etkilerini analizde ciddi etkileri olmuştur (Wang, Lin, 2014: 277). Marx ve Weber’ in sahip oldukları tek ortak nokta, “kazanma hırsının burjuvazi üzerindeki ağırlığının artması” yönündeki söylemleridir. Marx, on sekizinci yüzyılda aydınlanma çerçevesince entelektüel çevrelerde dinin ikinci plana atılmasını insanlığın gerçek kurtuluşunun temeli olarak varsaymaktadır. Böylece Marx din ve ekonomi ilişkisinin tartışılmasının bir öneminin kalmadığını açıklamaktadır. Özellikle Marx’ın dinin, bireyler üzerinde, bireysel düşünme ve

hareket etme kabiliyetini yok ederek, bireyleri “afyon etkisi” ile uyuşturması, literatürde devrimsel bir açıklama olarak ortaya çıkmaktadır (Aktaran Roberts, 2015: 260).

Max Weber, Marx’ ın Sosyalizmi’nin, Liberal Protestan Avrupa’ nın kültürü ve toplumu açısından bir tehdit olduğunu ifade etmekte ve kapitalist üretim tarzıyla “dünyevi Protestan çilecilik” anlayışının yakınlıkları olduğunu iddia etmektedir. Literatürde, sanayileşmeyle doğan “kapitalizm ruhu”nun özellikle reform Hıristiyan geleneğinde çok tartışılan Protestan Etiği arasında bağlantı kurmak geleneksel bir yöntem olarak ortaya çıkmaktadır. Weber’ in çalışması tek tanrılı dinlerle, ticaretteki kar arzusunu Hindistan’ a uygulamaktadır. Bu durum, hayatını çalışmaya adanmak ve hayatın zevklerinden kaçmak arasında bir tercih olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan, ekonomik hayattaki Kapitalizm ve literatürdeki Marksist Sosyalizm’ in büyümesine en önemli dini tepki, Roma Katolik Kilise’ sinden gelmektedir. 1891’ de papalık ansiklopedisi, *Rerum Novarum’* u yayınlamaktadır. Fransa’ da Devrimci Katolik Kilisesi ve sonrasında Sovyet Rusya’sında Ortodoks Kilisesi’nde, papalık öğretisi sermaye ve emek arasındaki tarihsel çekişmeye karşılık, kilisenin ılımlı bir rol üstleneceğini ifade ederek, “işçi ve işveren haklarının, karşılıklı olarak kabulünün insanlığın tek ve meşru hedefi olarak kabul ettiğini” sanayileşmede Din Doktrini olarak açıklamıştır (Roberts, 2015: 260). Bu arada, Protestan ahlakının ekonomik büyümeye katkısı, İncil’ in öğretilerinin ekonomik refah için, hayati önem taşıyan ve daha iyi eğitim yoluyla beşeri sermayeyi ortaya çıkarmaya yardımcı olduğu yönünde görüşler de literatürde yaygınlaşmaya başlamaktadır (Wang, Lin, 2014: 279).

1936 yılına gelindiğinde, ekonomi biliminde yıldızı parlayan Keynes’ in görüşlerinin Anglikan William Kilisesi tarafından desteklendiği görülmektedir (Roberts, 2015: 260).

İkinci Dünya Savaşı’nın ardından kısmen gerileyen *Keynesyen Görüşler*, M. Friedman’la başlayan ekonomi bilimi literatüründeki Monetarizm (Parasalcılık), Reagan-Thatcher dönemiyle güçlenmeye başlarken, Roberts (2015), bu gelişmeleri, din cephesinden Yeni Hıristiyan Sağın ideolojisi, hem “görünmeyen ele” duyulan zımnı inancı, hem de Greko Romen’ den gelen Hedonizm’ e (hazcılık) ilişkin tüm şüpheleri ortadan kaldırmaya, dini inançların “yoksullar” için makul bir seçenek olarak görülmesine yol açmakta olduğu biçiminde yorumlayarak karşı çıkmaktadır. Gerçekte, politika, ekonomi ve sosyoloji bilimlerinin kırılma noktasını gösteren bu dönemde, bir yandan ekonomi bilimindeki devletçi politikaları savunan Keynesyen Görüşler, diğer yandan özel sektörü destekleyen Yeni Klasik İktisatçılar arasındaki çatışmaya, Yeni Hıristiyan Sağ, Liberaller’ e destek vererek, tarafını belirlemektedir. Yalnız bu noktada, sosyolojik anlamda görüşleri değerli olan Yeni Hıristiyan Sağ’ın, Politik İktisat bağlamında Yeni Klasik İktisat’ın atası olan Geleneksel İktisat’ taki ve dolayısıyla A. Smith’ deki sınıf farkını ve “yoksulların kefareti”ni reddetmesi, düşünsel anlamda literatüre ciddi bir katkı olarak dikkate alınabilmektedir. Bu arada, Tawney, Weber’ in görüşlerini on yedinci yüzyıl İngiltere’ sine uygulamaktadır ve Birinci Dünya Savaşı ile II. Dünya Savaşı arasındaki dönemde ekonomik ve sosyal krizde, Fizyokrasi’ den (İktisadi doğalcılık, Fizyokrat Düşünce) gelen ilk özgürlükçü düşünceleri eleştirmektedir (Roberts, 2015: 260).

1950'lilerin başında bir firmanın kurumsal finans avukatı olan Louis Kelso, "*İkili Ekonomi Üretim Süreci*" adını verdiği sistemde, sermayenin ve emeğin eşit öneme sahip olduğunu ifade etmesine rağmen, sanayi devriminden o güne kadar sermayenin verimlilik kapasitesinin, emeğinkinden daha fazla arttığını açıklamaktadır. Bir başka deyişle, üretim sürecinde sermaye daha fazla kazanırken, emek daha az kazanmaktadır. Ayrıca, sermaye kazancı büyük miktarda borçlanmaya dayanmaktadır. Bu durum, aslında kapitalizmin farklı bir yüzünü göstermektedir: emeğin daha az, sermayenin daha fazla kazanmasına rağmen, borçlanma dolayısıyla sermaye birikimi kullanılmamaktadır. Bir başka deyişle, kapitalizm bir sistem olarak, kendi düzenini devam ettirebilmek için emeği de sermayeyi de kullanmaktadır. Borçlanma yöntemi takip edildiğinde, ilk aşamada bankalar ve sigorta firmaları, ikinci aşamada hisse senedi ve bonolar yani menkul kıymet borsaları ile karşılaşmaktadır. Eğer bankalar, sigorta firmaları ve borsa olmasaydı, bireylerin temel yiyecek, giyecek ve barınak ihtiyaçlarını karşılayarak, ancak yoksulluk seviyesinde yaşayabilecekken, ekonomik kurumlar ve borçlanmaya dayalı sermaye birikimi sayesinde daha yüksek refah düzeylerinde hayat sürmeyi sağlamaktadır (Greenfield, 2007: 498).

1962' ye kadar Hıristiyan ve Marksist Sosyalistler arasında bilimsel bir temasın izlerine rastlanmamaktadır. On yıl sonrasında, gerçek anlamda hümanizm olmaksızın, Hıristiyan ve Marksist Sosyalistler, Protestan Teolojisi ile Revizyonist Marksizm arasında bir sentezi somutlaştırmak yönünde Almanya' da, politik teoloji doğmaktadır. Politik teolojinin ilk somut örnekleri Orta ve Latin Amerika' da uygulanmaya çalışılırken, İkinci Vatikan Konseyi ve 1968 Medellin Piskoposlar Konferansı'ndan sonra, hızlı sanayileşme ve kentleşme bağlamında "Kurtuluş Teolojisi" ortaya çıkmaktadır. Kurtuluş teolojisi, Marksist görüşten kaynaklanan eleştirel bakış açılarını da ortaya çıkarmaktadır. Orta ve Latin Amerika' da Kurtuluş Teolojisi'nin ekonomi bilimi açısından 'yoksullar için seçenek' üzerindeki vurgusu, Roma Katolikliği ile Pentekostal Protestanlık (Kutsal Ruh' a verdikleri ısrarlı önem ve Vaftiz işlemine karşı çıkmaları ile tanınmaktadırlar) arasındaki ayrılığı, kuvvetlendirmektedir. Küresel ekonomide zenginliğin dengesiz dağılımının temsili yoluyla kapitalizmin en radikal teolojik eleştirisi, "*günah çıkarma*" meselesi konusunda ortaya çıkmaktadır. Roman Katolik savunucusu ve kurtuluş teolojisinin eleştirmeni Michael Novak, 'sihirli bir kapitalizm' yazmaktadır. İnsanlık, Sosyalizm' in saf ve çocukça 'düşünü' (yanlış bilinç) terk etmeli ve hayati bir ekonomik gerçekliğin kalbinde olan yabancılaşmanın evrensel gerekliliğini kabul etmelidir. Her birey, her birinin 'Demokratik Kapitalizmin' 'boş tapınağı' ile karşılaştığı bir geçit töreninden geçmek zorundadır: bu çağdaş 'ruhun karanlık Gecesi'dir. Berger vd., Novak tarafından atfedilen kapitalizmin efsaneleştirici bir güce sahip olduğunu reddetmektedir (Aktaran Roberts, 2015: 261).Novak' ın açıklaması, ekonominin gidişatının, kapitalizmin sonucunun olmadığını ifade etmektedir. Bir başka deyişle, kapitalistin daha fazla kazanması için "*üret - tüket - üret - tüket*" sirkülasyonunun aslında, zenginler için "hayattan uzaklaşma ve ruhun karanlığa" sürüklenmesi, "her şeyi olanın, hiçbir şeye ihtiyaç duymaması" sonucu, bireyin "boşlukla" karşılaşacağı anlamına geldiğini açıklamaktadır. Diğer yandan, bireylere "ne iş yapacağı, ne üretip, ne tüketeceği konusunda" seçme hakkı vermesinden dolayı Kapitalizm' i Demokratik olarak niteleyen Novak, fakirler için de, Kapitalist Sistemi' n eşitlik ilkesine dayanan Sosyalizm' den çok farklı olduğunu, eşitsiz gelir dağılımı nedeniyle, fakirlerin sisteme

yabancılaştığını açıklamaktadır. Gerçekte, Novak, gelir dağılımı ve Kapitalizm arasındaki ilişkiyi incelemesinin başlangıcında hata yapmaktadır. Kapitalizm’deki eşitsiz gelir dağılımı, ekonomik açıdan bir tercih değil, “zorunluluktur”; bir başka deyişle, kapitalist yeniden üretim yapabilmek için, maliyetlerini düşük, ürettiği ürünlerin fiyatlarını yüksek tutmak zorundadır. Böylece, emek piyasasında emeğini satan “fakirler” olmasa, kapitalist yeniden üretim yapamayacak, üretim olmadığı için de “fakir”lere ücret ödeyemeyecektir. Bu açıdan bakıldığında, Kapitalizm demokratik değildir; hâkim güç kapitalisttir. Kapitalizm’ in “tapınağı”nın “boş olması” doğaldır; çünkü sermaye birikiminde baskın güç kapitalisttir. Fakat fakirlerin sisteme yabancılaşması da mümkün değildir; çünkü fakirler de hayatlarını devam ettirmek için kapitaliste, onun vereceği işe ve ücrete muhtaçtır.

1648’deki Vestfalya Barışı ile Avrupadaki din savaşlarının sona ermesine ve politika ile diplomaside laikliğin ön plana çıkmasına rağmen, 1970’lerden sonra dünya politikasında dini hareketlerin canlandırıcı etkisi görülmektedir (McDougall, 2020: 24).

1977’de Şah Muhammed Rıza Pehlevi’nin, ABD başkanı J. Carter’ı yemekte ağırlayıp, ABD’nin güçlü bir müttefiki olduğunu belirtmesinin üzerinden on üç ay geçmişti ki, İran’da yönetimi Seyyid Ruhollah Humeyni devralmaktadır ve teokratik bir İslam Cumhuriyeti Devleti’ni kurmaktadır. Afgan Mücahitleri Sovyet Kızıl Ordusu’na meydan okumakta, Filipinli Katolik kilisesi, Ferdinand Marcos rejiminin yıkılmasında etkili olmaktadır. Lutheran kiliseleri, Berlin Duvarı’nı deviren Doğu Alman protestolarını teşvik etmekte ve özetle 1972 ile 2009 arasında 48 ülkenin demokratikleşmesinde, dini kişi ve kurumlar önemli roller oynamaktadır (McDougall, 2020: 24).

Hıristiyanlığın kendi arasındaki mezhep çatışmalarında uzlaşma sağlanması adına, 1980’lere geldiğinde, Papa II. John Paul’ un çabalarıyla Ansiklopedik Yıllık ve 1990’larda Centesimus Ansiklopedik Yıllığı kabul edilmektedir (Roberts, 2015: 260). Ayrıca, 1990’larda dini gelişmeler, politik ve yasal bir analiz yerine, daha çok kültürel bir analiz olup, bu dönemde kapitalizm ve sosyalizmin “*eşitsiz olmalarından dolayı*” yapılan eleştiriler üzerine yoğunlaşmaktadır (Roberts, 2015: 260). Ayrıca North’ un çalışmalarıyla ekonomik gelişme sürecinde dini, gelenekler, ideoloji ve davranış kuralları, giderek daha fazla tanınan gayri resmi özellikler olarak görülmeye başlanmaktadır (Wang, Lin, 2014: 277).

Bu arada literatürde, “Dinsel Kayırmacılık Yaklaşımı”nın özel bir türü olan, Dinsel Partizan Kayırmacılık Yaklaşımı üzerine ciddi çalışmalar yapılmaktadır. Bunlardan ilki, LaPorta ve diğerleri (1999), Paldam (2001), Ko ve Moon (2014) tarafından, nüfusun bağlılık oranına göre, seçimlerde Protestanlık Mezhebi’nin olumlu rolünü araştırmaktadır. İkincisinde, Alesina ve diğerleri (2003), Kitschelt ve Wilkinson (2007) ve Wang ve Kolev (2019) tarafından, nüfusun özellikle etnik açıdan ayrışmasının olumsuz etkilerinin incelenmesi söz konusudur. Berggren ve Bjornskov (2013) tarafından da yüksek dindarlık düzeylerinin olumsuz rolünün analizi yapılarak, üçüncü araştırma biçimi ortaya konmaktadır (Aktaran Patrikios, Xezonakis, 2019: 2). ***

Roberts' a göre Tanrı "İktisatçı" olup, Protestan Hıristiyan Teolojileri, din ve ekonomik yaşamla ilgili, ticaret ahlakı, dürüstlük ilkesi ve kiliseye vergi vermenin önemi gibi konular açısından ek açıklamalara sahiptir. Son zamanlarda, savunulan merkez solun küresel olarak etkili 'Üçüncü Yol' politikasına, Hıristiyan Sosyalizm' inde bir canlanmaya ve bireyi "ticaret ahlakına uymayan davranışları açısından" "pişmanlık/ nedamet" göstermeye yönelik devam eden kampanyalar eşlik etmektedir. Bu post-Keynesyen ve post-komünist aktif kapitalizm, girişimcilik hevesi ideolojisini yöneticilik ve amansız sosyokültürel 'modernleşme' ile birleştirmeyi amaçlamaktadır. 'Üçüncü Yol' paradoksal sonuçlarla da olsa, ekonomik yaşamdaki dini faktörün artan göze çarpmasına katkıda bulunmaktadır (Roberts, 2015: 261).

Bir başka deyişle, Üçüncü Yol'da, bir yandan Tanrı'nın ekonomik gücü desteklediği, ekonomideki dürüstlük ilkelerinin olması gerektiği savunulurken, A. Smith' e ait Klasik İktisat ve O'nun yeni versiyonu Monetarizm reddedilerek, ekonomide politikanın ve dinin müdahaleci ve baskın rol oynaması gerektiği iddia edilmektedir. Üçüncü Yol görüşünün ekonomik hayattaki başarısı çok zayıftır. Çünkü Kapitalizm' in gücü kapitalden (sermayeden) gelmektedir ve Kapitalizm bencildir. Kapitalizm gücü paylaşmaz; paylaşırsa, sermaye birikimi olmaz, sermaye parçalanır, sistem yıkılır. Kapitalizm, kilisenin ve dinin sermayesini talep etmekte ve üretimde çarkların dönmesini sağlayan "yağ" olarak kullanmaktadır. Fakat karşılığında ancak kardan hisse verir; yeniden üretim için ayırdığı birikimden, gücünün asıl kaynağından fedakârlık etmez. Ayrıca politika da, kilisenin ve dinin gücünü önemsememektedir; çünkü politika yapıcı için, önemli olan "oy toplayarak" "seçilme"dir. Din ve kilisenin toplum içindeki ağırlığı zayıf, cemaati tüm oyları kapsamadığı için, politika yapıcı da iktidar gücünü, kilise ve dinle paylaşmamaktadır. Diğer yandan, Üçüncü Yol, düşünsel anlamda, "görünmez el" kavramıyla dine kucak açan A. Smith' e de ihanet ederek, hasmı Müdahaleci Keynesyenler' e "yaranmaya" çalışmaktadır. Özellikle Müdahaleci kısmında aktif rol oynamak isteyen Üçüncü Yol taraftarları, ekonomi bilimi literatürü açısından "ihanet" içinde olması, "oy çoğunluğuna sahip olmaksızın" politikada söz sahibi olmak istemesi ve böylece kapitalistin üzerinde Orta çağ' da olduğu gibi hâkimiyet kurarak, "kişisel kazanç" sağlamaya çalışması, baştan kaybedilen bir oyuna girmeleriyle sonuçlanmaktadır.

1999 yılına gelindiğinde, Sosyo-Ekonomi' de, *Davranışsal Ekonomi' nin İlerlemesi Derneği*, *Amerikan Hukuk Okulları Birliği* ve *Sosyo Ekonominin İlerlemesi Derneği* olmak üzere üç profesyonel akademisyen örgütü başarılı konferanslar düzenlemektedir. Bilişsel devrimle, yöntem bilim açısından uzun zaman nesnellik ardından sosyal bilimlere "dinsel zihni geri getirmek" amaçlanmaktadır. Bu çerçevede milenyumla birlikte yoğunlaşan Schwartz (1998), Earl (1988)' le başlayan *Psikolojik Sosyo-Ekonomi*, Amitai Etzioni (1988) ile başlayan *Sosyolojik Sosyo-Ekonomi* ve Solo (1967), Castells (1996) ile başlayan *Hümanist Sosyo-Ekonomi* olarak üç temel yöntem üzerinde ciddi çalışmalar başlamaktadır (Aktaran Hattwick, 1999: 512).

Psikolojik Sosyo-Ekonomi, çalışma alanını ekonomik ve politik güçle sınırlandırmaktadır. Sosyolojik Sosyo-Ekonomi, çalışma alanını, ekonomik ve politik güce ideoloji faktörünü de ekleyerek genişletmektedir. Hümanist Sosyo-Ekonomi, psikolojik ve sosyolojik sosyo-ekonomiyi

dikkate alırken, güç ihtiyacı ve başkalarını manipüle etme gibi psikolojik faktörleri de önemsemektedir. Ayrıca, deneycilik ve proaktif politikayla bağlantılı olarak, iyi toplum arayışında verimlilik, büyüme ve gelişme, eşitlik, güvenlik, özgürlük ve kendini gerçekleştirme (veya mutluluk), doğal çevrenin korunması, siyasi ortamın korunması ve topluluk ortamlarının korunması amaçlarına sahiptir. Araştırmalar sonucunda ekonomik sorunlardan özellikle işsizliğin, cinsiyet ayırımı gözetmeksizin ne kadar uzun süreli maruz kalınırsa, o denli özgüven kaybına yol açtığı bulgusuna erişilmektedir (Hattwick, 1999: 526).

Değişimin ve parasal değerın dünyanın ve insan hayatının tüm yönlerine atfedilmesi olan metalaştırma, ekonomik işlevin merkezi olması ve doğal ya da içsel değerlerin her zamankinden daha marjinal hale gelmesi ve sadece piyasa değerlerine indirgenmesi sonucu amansız bir şekilde gelişmektedir. Küresel yöneticilik, arabuluculuk, pazarlama teknikleri ve işi yönetmek için 'neo-Fordist' organizasyonun uygulanması, eleştirel eğitimin rasyonel eğitimle yer değiştirmesi yoluyla insanların homojenleşmesini hızlandırmaktadır. Bilgi teknolojisi, tüm 'sermaye' biçimlerinin dolaşım hızını, uzay zaman sıkıştırmasının yeni 'işaretler ve uzay ekonomilerinde' yaygın kültürel sonuçlar, kapitalizmin yumuşatılarak, dönüştürücü bir kültürel güçle aşılacaktır (Roberts, 2015: 261).

Bu koşullar altında, din dili ve teolojik kelime dağarcığı ekonomik ve kültürel gücün ifadesi için kaynak haline gelmektedir. Bu nedenle, daha önce batı bilincinin merkezinde var olan 'tanrıya atfedilen' 'her yerde bulunma', 'her şeye kadirlik', 'her şeyi bilme' ve 'anlıklık' gibi terimler, bu tür dönüşümler için belki de tek uygun kavramsal kategorilerdir. Dini alan, ekonomik hayatın bu devam eden dönüşümleriyle ilişkili olarak yeniden eşlenebilmektedir. Rasyonel seçim teorisinin dini davranışa uygulanması, Yeniçağ 'öz dinlerle' uyumlu küresel pazar yeri uygulamaları, ana hat Hıristiyanlığın yönetilmesi ve pazarlanması, Hıristiyan köktendinci 'refah teolojisi' neo-pagan 'doğa dini' ve ekolojik dindarlık, din ve ekonomik yaşamın aktif ve bazen karşılıklı olarak çelişkili bir sinerji içinde olduğunun göstergesidir. Sonuç olarak gelişmiş modernitede tek bir kapitalizm ruhu yoktur ancak din ve maneviyat arasında artan farklılaşmanın belirlediği bağlamda çok sayıda yakınlık ve gizli anlaşma vardır (Roberts, 2015: 261).

Günümüzde, Hausman ve McPherson (1996) çalışması, dinden çok ahlakın önemli olduğunu, bir toplumda özgürlüğe, adalete ve eşitliğe dayalı sistemin, politik demokrasi ve rekabetçi piyasa sistemiyle birlikte iyi yaşamayı sağlayabileceğini ifade etmektedir (Hattwick, 1999: 525).

Brown ve Taylor (2007), yaptıkları çalışmada eğitim ve kiliseye devam arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmaktadır (Wang, Lin, 2014: 279).

Geleceğe dair umutlar, bekleyişler ve arzular dikkate alındığında, modern dünyada, modern ve post modern koşullar bazen yakın, ancak sorunlu bir bitişiklik içinde bir arada var olmaktadır. Marjinal olmaktan nesnelere düzenine kadar, bilinçli ekonomik rasyonalite, artık birçok 'yaşamın' kendisi olmakta, 'ekonomik yaşam', 'gerçekliği' özümseme, dönüştürme ve küreselleşmiş bir potada kaynaştırma eğilimine geçmektedir. Bunun dışında eleştirel bir ideoloji veya direniş siyaseti açısından dayanak noktası yokmuş gibi görünmektedir. Sözde 'tarihin sonundan' sonra,

Steven Bruce ve Bryan Wilson gibi önde gelen din sosyologları kaçınılmaz bir sekülerleşme/ laikleşme süreci tarafından nihai yıpranmaya tabii olarak dini temsil etmeye devam etmektedir (Roberts, 2015: 261).

Dinin emirleri, ekonomi bilimi açısından Avrupa ve Uzak Doğu insanların tamamen teslimiyetini sağlayacak kadar güçlü bir motivasyon aracı olmamasına rağmen, Ortadoğu ile Amerika Birleşik Devletleri ve Rusya'daki muhafazakar Hıristiyanlığın kapsayıcı siyasi gücü, Hindistan' da muhafazakar Hindu milliyetçiliğinin yükselen hakimiyeti, Asya'daki pan-İslami hareketler ve Sri Lanka'nın ve daha pek çoğu Güneydoğu Asya'nın, ekonomi politikası üzerindeki Budist kontrolündeki toplumlar açısından dinin ekonomi üzerinde bir canlanma meydana getirmesi de göz ardı edilmemelidir (Roberts, 2015: 262).

Çağdaş dünyanın ekonomi politikasına, ekonomileri düzenleyen, bireylerin ve grupların servetini belirleyen ve ekonomik olarak yıkıcı savaşları körükleyen kitlesel siyasi hareketlerin etkisi hâkimdir. Bir başka deyişle, çok uluslu şirketlerin hammadde ve pazara sahip az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirdiği yatırımlar dolayısıyla artan gücü, politik anlamda kendisine destek sağlamaktadır. Günümüz dünyasında Kapitalizm, gücünü arttırmak için artık sadece politikadan destek almaktadır. Diğer yandan dini hareketlerdeki değişkenlik, belirsizlik ve farklı din türleri arasındaki rekabet, ekonomi ve politikaya karşı gücünü zayıflatmaktadır. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Muhafazakâr Hıristiyan hareketler, ekonominin kuralsızlaştırılmasında ve insan faaliyetlerinin çevre ve iklim üzerinde sonuçları olduğunu inkâr etmede kilit bir rol oynamaktadır. Hindu milliyetçiliğinin Hindistan' da benzer bir rol oynadığı görülmektedir. Böylece ekonominin işleyişine zarar vermektedir (Roberts, 2015: 262). Ayrıca, dini hareketler, aynı zamanda cinsiyet ayrımcılığı yapması, kadınların ekonomik servetini baltalamaktan, eğitim, sağlık hizmetleri, ulusal ve küresel ekonomi için önemli olumsuz ekonomik sonuçlarla ulaşım ve temel özgürlüklere erişimlerini engellemekten sorumlu olmasından dolayı, sosyolojik açıdan da sempatik karşılanmamaktadır. Din, arzuladığı gücü elde etmek için çoğunluğa sahip olmadığı gibi, sosyolojik anlamda halkın arasında bölücülük yapmasından dolayı da ciddi eleştiriler almaktadır.

Yirmi birinci yüzyıl ekonomisi firmaları, insanların gelirleri varsa, beslemeye, giydirmeye ve barındırmaya yönelik faaliyet göstermektedir. Kapitalist ekonomi, gücünü kıtlıktan almasına rağmen, Klasik İktisat' a göre, "her arzın kendi talebini yaratması" kanununun (Say Kanunu), dindeki yansıması olan "Tanrı'nın kıtlığın olmayacağı yönünde verdiği söz", içinde yaşanan gerçek hayattaki ekonomiye uymamaktadır (Greenfield, 2007: 500).

Diğer yandan Lane (1991), piyasanın, ekonominin iyi yaşamak veya mutluluk özelliğinin "öznel bir iyi oluş duygusundan" kaynaklandığı için, bireysel değer yargısı içerdiğini, bireyin yaşadığı hayattan tatmin olması ve kişisel öz saygısının gelişmesi ile ilişkilendirilebildiğini açıklamaktadır (Hattwick, 1999: 524).

Allardt (1993)' de *Helsinki Yaklaşımı* olarak bilinen açıklamasıyla, iyi yaşamın koşullarını "sahip olma, sevme ve varlık olarak" saymaktadır. Bireyin "sahip olduklarının" özellikle

maddi ihtiyaçlarını karşılaması niteliği olup, bireyin bunun bilincinde olması durumunda iyi yaşayabildiğini açıklamaktadır. Sosyal ihtiyaçları karşılama için bireyin sevmeye özelliğinin olması, hayata olumlu, geleceğe güvenle bakılması açısından önem arz etmektedir. Bireyin varlık olarak, kişisel gelişimi açısından topluma ve çevresine karşı faydalı olabilmesini, toplum içinde özgün bir birey olarak kişisel bir konuma sahip olması ve toplumda bir saygınlığının ve sözünün geçerli olmasını ifade etmektedir (Aktaran Hattwick, 1999: 524).

Grier (1997), araştırmasında, ağırlıklı olarak Katolik olan İspanyol, Fransız ve ağırlıklı olarak Protestan olan İngiliz kolonilerini inceleyerek, dinin kolonilerin ekonomik büyümesinde etkili olduğunu, özellikle Protestanlığın gayri safi yurt içi hasılatını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilediğini tespit etmektedir (Wang, Lin, 2014: 279).

Handy (1997), kapitalizmin iyi yaşama müdahale yoluyla, paranın araç olması yerine amaç olması, düşük standartlara sahip olan piyasaların yaygınlaşması, piyasalar arasında farklılaşmanın derinleşmesi, piyasaların özgürlükleri görmezden gelmesi, acımasız rekabetin stres, anksiyete, panik atak ve depresyon gibi psikolojik sorunlara yol açması, kişisel çıkar olarak gösterilenin aslında kapitalist sistemin çıkarı olduğunu ve sonuçta kapitalist sistemin, doyumsuzlukla “*Aç Ruh*” (The Hungry Spirit) meydana getirmeye başladığını ileri sürmektedir. Diğer yandan kapitalizmin yaratıcılık, seçim, sorumluluk, ahlak ve toplum gibi iyi yaşama götüren bazı erdemleri “uyarıcı” bir etkisinin de, olduğunu belirtmektedir (Hattwick, 1999: 524).

Dünya milenyum çağına geçiş yaparken, R. Grier (1997), R.J. Barro ve R. McCleary (2003) ve M. Noland (2005) gibi teorisyenler yaptıkları deneysel çalışmalarla din ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi doğrulamaktadır. Barro ve McCleary (2003), 59 ülkenin verilerini dikkate alarak, ekonomik büyüme ve din arasındaki ilişkinin pozitif yönde olduğu sonuçlarına ulaşmaktadır. Noland (2005)’ in çalışması, dini bağlılıkla ekonomik başarı arasında pozitif bir ilişki olduğuna dair sonuca ulaşılmıyorsa da, yapılan nicel analiz, din türlerinde sağlam bir katsayı sağlamakta başarısız olmaktadır (Aktaran Wang, Lin, 2014: 279).

Pryor (2007), çalışmasında İslam Dininin ekonomik büyümeye dost ya da düşman olmak açısından anlamlı bir etkiye sahip olmadığı bulgusuna ulaşmaktadır. 2010’lu yıllardan sonra, Woodberry (2012)’ in çalışmalarıyla da modernitenin ve kapitalizmin küresel bir kültür yayılımı sağlayarak, toplumların sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarına nasıl adapte olabildiği araştırılmaktadır (Wang, Lin, 2014: 279).

3. Günümüzde Din ve Ekonomi Bilimi İlişkisi

Piyasa sistemi, sosyal kurumların desteği olmadan fonksiyonel değildir (Gotsis, 2013: 43). Kurumların önemi özellikle kurumsal ekonomi ve radikal ekonomi bilimi ile ortaya çıkmaktadır. Douglas North (1990), *Yeni Kurumsal Ekonomi Bilimi* doğrultusunda, ekonomik olan ve olmayan kurumların (Mem) etkisini araştırmaktadır. Jaeger (1994), “*Ejderhayı Ehlileştirmek*” le de zıt bir bakış açısını, bireyin ekonomik kalkınmasından dolayı ortaya çıkan, çevreye yönelik tehdidin

önlenmesi konusunu incelemektedir(Aktaran Hattwick, 1999: 519). Jaeger (1994)' in ekonomik güce sahip bireyin, "ejderha" olarak özellikle politik ve hukuki gücü de eline geçirerek, çevresine karşı zarar verecek nitelikte "aşırı" kontrol sahibi olmasının tehlikelerine işaret etmektedir. Bu noktada yakın zaman medyada karşılaşılan bir örnek olarak, "ehlileşmeyen/ ehlileştirilemeyen ejderha" D. Trump'ın, Amerika Birleşik Devletleri'nin başkanlığını kazanamamasını kabul etmediğine dair söylemleri sonucu, taraftarlarının Capitol binasını işgal etmesi verilebilmektedir.

Dinin sosyolojik bir unsur olarak var olmasından öte, devlet ve ekonomi boyutunda yani, politik ekonomi boyutunda, kralın taç giyme töreniyle kutsanması gibi politik yönetime meşruiyet kazanması yanında, kötü hava koşulları, bulaşıcı hastalıklar, savaşlar ve doğal afetler gibi halkın zor zamanlarında manevi güç olarak, politik yönetici, dini gerekçelerle, din adamları tarafından kullanılmaktadır. Ancak ekonomi ve din arasındaki ilişkiyi net olarak ayırıştırıp belirleyebilmek kolay değildir (Gotsis, 2013: 41).

Harrison' a (1992) göre, bir kültürün ekonomik temeli, toplumun çalışmasına, ülkeye, insanların refahına getirdiği yeniliklere, yatırımlara yönelik tasarruflardaki artış oranına, kar, sermaye birikimi ve üretimdeki artışla ilgili lehteki tutumuna dayanmaktadır. Fakat dinlerin bu değişkenlere karşı, farklı tutumları mevcuttur. Farklı dinlerin, farklı tutumlara sahip olması, özellikle Haçlı Seferleri gibi tarihte din savaşlarına yol açmıştır. Fakat asıl olan dinin toplumsal bir düzen olarak uygulanmasında mülkiyet, üretimden pay alma ve üretimin değeri konularında da farklı uygulamalara sahip olması sıkıntılı bir durumdur (Yeager, 1997: 9). Çünkü ekonominin var olmasının ve sürekliliğinin yegâne temelleri olan bu üç faktörde, toplumsal anlamda düşünce ve eylem birlikteliği zorunludur. Somut olarak mülkiyet, üretimden pay alma ve üretimin değeri konuları önemli olsa da, bu kavramları soyut olarak, arka planda desteklemesi gereken dürüstlük, hakkaniyet ve adil fiyat ilkeleri mevcut olmalıdır. Aksi takdirde, kapitalist ve emekçi aynı çizgide menfaat ve amaç birliğini elde edememektedir.

Cavalli-Sforza ve Feldman tarafından 1981' de ilk kez aile içinde gerçekleştirilen sosyalleşmeye "*yataş sosyalleşme*", toplum tarafından gerçekleştirilen sosyalleşmeye "*dikey sosyalleşme*" denmektedir (Aktaran Ronen vd., 2013: 1130).

1990'lı yıllardan beri dikey sosyalleşmede özellikle dini törenlere katılım, kilisede toplu olarak dua etmek, dini gruplara mali katkılar, dinin bireyler için ekonomik sonuçları, dini kuruluşların davranışları ve dini pazarı oluşturan çeşitli dini gruplar arasındaki rekabet gibi konularla ilgili olarak yapılan araştırmalar, Azzi ve Ehrenberg (1975), Iannaccone (1998), Clain ve Zech (1999), Cameron (1999), Branäs-Garza ve Neuman (2004), Gruber (2004), Gruber ve Hungerman (2006) tarafından gerçekleştirilmektedir (Aktaran Brown, 2009: 37).

Sosyalleşme, iyilik, kötülük, zarar, fayda, inanç, inançsızlık, din ve laiklik gibi üst değerler, aile içinde eğitim veya öğretim, kurum, kuruluşlar ve kültür biçiminde toplum tarafından gerçekleştirilmektedir (Ronen vd., 2013: 1129).

Din, bireylerin değerlerini, değerli gördüklerini şekillendiren bir güç olmasından dolayı, toplumun ayrılmaz bir parçası olarak ve toplumun ulaştığı refah düzeyini göstermesinden öte, toplumun

ne kadar uyumlu olabileceğinin de bir göstergesi olarak, toplumun işleyiş şeklini etkilemektedir (Wang, Lin, 2014: 278).Dini törenlere katılmak, sosyal destek ve karşılıklı yardımlaşma amacıyla, dini gruplara bağış yapmak, sosyal statü ve örgütsel etki için dini organizasyonlara katılmak dini bağlılığının en sıradan göstergeleridir (Brown, 2009: 37).Dini davranışların bir göstergesi olarak dua etmenin inceleme konu edilerek ele alındığında, yapılan araştırmalar duanın yaşla birlikte artmasına rağmen, gelir ve eğitim düzeyiyle orantılı olmadığını göstermektedir. Dua etmekle ekonomik değişkenler arasındaki ilişki incelendiğinde, dua ile ücretler arasında negatif ilişki mevcutken, dua ile ücret dışı gelir arasındaki ilişkinin pozitif olduğuna dair bulgular elde edilmektedir (Brown, 2009: 38).Bu bulgunun teorik alt yapısında, “bilinmezlik” söz konusudur. Bir başka deyişle, birey dua ile ücretinin artmayacağını bilincindeyken, ücret harici “beklenmedik” bir gelir için, hibe, piyango veya miras gibi gerekçelerle dua edebilmektedir. Tarımsal üretim yapan ve yağmur-güneş için dua eden birey, kent ekonomisinde “ücret dışı gelir” elde etmek için dua edebilmektedir.

Sosyal ayrışmalarda (Hiristiyan ve LGBTQ gibi iki zıt toplum) ekonominin kukla değişken olarak kullanılması, Hıristiyanlığın faydalı veya zararlı olduğuna dair bazı sağlam kanıtlar ortaya koymaktadır (Lane, 2021: 1).

Dinle ekonomi ilişkisinde ilk dikkat çeken faktör, teknolojik gelişmeye, artan ekonomik büyümeye rağmen, fakirliğin de artmasıdır. Özellikle İbrahimi dinlere mensup bireylerin içinde buldukları durumu ‘kader’ olarak kabullenmesi ve fakirliğin ‘cennetle müjdelenen’ bir avantaj olarak gösterilmesinden dolayı, etkinlik ve verimliliğe dayanan ekonomi politikaların uygulanmasını zorlaştırmaktadır (Greenfield, 2007: 493).Spolaore ve Wacziarg (2013), ekonomik kalkınma ve büyüme üzerinde nesiller arası aktarılan özelliklerin, biyolojik ve kültürel değerlerin etkisinin olduğuna dair bulgulara ulaşmaktadır (Wang, Lin, 2014: 279).

Ekonomi bilimi, en basit açıklamayla, insanın üretim, tüketim ve bölüşüm gibi üretme sürecinin başından sonuna kadar bulunduğu zaman diliminde ekonomik faaliyetleri sonrasında edindiği kazanımları, emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci olarak, üretime katılan üretim faktörlerinin, üretimden aldıkları payı, sırasıyla ücret, faiz, rant ve kar olarak dağıtımını yapmaktadır. Ekonominin bölüşümde uyguladığı kurallar ile dinin bölüşümde uyguladığı kurallar farklıdır. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında ekonominin teolojiye hizmet konusunun olduğu kısımda, Teolojik Devlet konusunda bu farklılık irdelenmektedir (Greenfield, 2007: 493).

Amerika’ da ve İngiltere’ de politika yapıcının din-devlet uyumu konusunda gerçekleştirdiği düzenlemelerle, Yunanistan’daki düzenlemeler, Şili’ deki gibi mezhepsel rekabete karşılık düzenlemeler, Venezueladaki gibi ‘bırakınız yapınlar’ cı düzenlemeler, ülkelere, dinin mensuplarının nüfus yoğunluğuna, politika belirleme gücüne göre değiştiği gibi, din ve politika yapıcı arasındaki ilişki de değişmektedir (Patrikios, Xezonakis, 2019: 2).Çoğu araştırma din ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi doğrulamaktaysa da, dini inançların ekonomik büyümeyi hangi kanallar veya mekanizmalarla etkilediğine dair açıklamalar yeterli olarak net değildir. Bu konuda genellemelerden ilki, dinin politik tercihinin, yönetim kalitesini ve ekonomi politikalarını etkilemekte olduğudur (Wang, Lin, 2014: 279).

Welch ve Mueller (2001), din ve ekonomi arasındaki çift yönlü bir ilişkiye göre, laik ekonomi, ekonomiyi hizmet eden din, dine hizmet eden ekonomi ve dinsel (teolojik) ekonomi modeli olarak dört sınıflandırma belirlemektedir (Aktaran Gotsis, 2013: 41).

3.1 Laik Ekonomi Modeli

Dinin en az etkili olduğu modeldir. Genellikle gelişmiş ülkelerde uygulanan bu modele göre ekonomi ve din arasındaki ayırım, keskin çizgilerle gerçekleştirilmektedir. A. Smith' le birlikte, üretimde emeğin ön plana çıkması, servetin meydana getirilmesinde, sermaye birikiminde, ekonomik büyümede “*emeğin üretime katılması oranında hak ettiğini alması*” gerekliliği, *Klasik İktisat*' ın temelini oluşturmaktadır (Greenfield, 2007: 497).

Ekonomik İnsan Modeli ile (homo economicus) ortaya çıkan piyasa modelinde doğan rekabetin acımasızlığı, kapitalizmin eleştirilen ilk temel konusu olmaktadır. Kapitalizm, özünde daha fazla üretim ve daha fazla tüketimle, insanların refah düzeylerinin yükseleceğini savunmaktadır. Fakat bu savın hakkaniyetliği konusu, şüphelidir. Çünkü kapitalizmin savının tarihsel açıdan yalanlanmasını, özellikle sanayi devriminde çoğu kadın ve çocuktan oluşan işçilerin 12 saate yakın çalıştırılmasına rağmen, gelir düzeylerinin düşük olması, hatta fabrikalarda seri üretimde, çalışmalarına rağmen sefalet içinde olmaları ile gözlemlenmektedir. Bu çerçevede, politika tarafından müdahale edilerek, devlet tarafından, özellikle 1945 yılından sonra Refah Devleti bağlamında sosyal ekonomi politikalarında asgari ücret, emeklilik fonları, sigorta sistemi ve işsizlik ödenekleri gibi uygulamalar kapitaliste zorunluluk olarak getirilmiştir. Sanayi Devrimi sonrasında da sermaye birikimi artışı ile birlikte, sermayenin ulusal gelirin yukardan aşağıya doğru dağılımında, bireyler üretime katkıları oranında pay almaları sağlanarak, artık yoksulluk kavramı aşılmaya başlanmış ve var olan fakirlik kavramı içinde olanların da günden güne hayatlarını iyileştirme çalışmaları da, gerek firmalarca artan üretime karşılık artan ücret uygulamaları ile gerekse hukuk ve politika tarafından da firmaların kontrolleri, yönlendirmeler, teşvikler ve zorunluluklar ile gerçekleştirilmektedir.

Ekonominin, piyasanın iyi yaşama sağlayıp sağlamadığına ilişkin tartışmalar da mevcuttur. Bu noktada özgürlük, eşitlik ve kardeşlik gibi üç temel özelliğin var olduğu ve her türlü piyasanın iyi bir toplum için gerekli olduğu sonucuna varılmaktadır (Hattwick, 1999: 525).

3.2. Politik Ekonomiye Hizmet Eden Din Modeli

Politika, ekonomi ve sosyoloji alanındaki, Iannaccone (1991), Stark ve Finke (2000) gibi bazı teorisyenler, dinin ekonomiyi hizmet ettiği yönündeki yaklaşımları dikkate almaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 2).

Bu yaklaşımda öncelikle yöntemsel olarak, din bireyler için sosyal hayatı düzenleyen iyi, güzel, faydalı, adil ve mutlu hayatı ifade etmesine rağmen, sosyo politik ekonomide araç olarak

kullanılmasıyla, metalaşmaktadır. Dinin araç olarak kullanılmasındaki en büyük etken, onun “sorgulanamaz, yargılanamaz ve olduğu gibi” kabul edilmesi gereken bir dogma olmasıdır. Mensup olduğu dini tanımayan bireyler mensup oldukları din ile din adına konuşan fakat dini kendi kişisel menfaatleri için kullanan kurum ve kişilerin ifade ettiği din arasındaki farkı idrak edemeyen bireyler, politik ekonomiye hizmet eden dinin yozlaştığını, zayıfladığını ve hatta kendi inançlarını sorgulamaya yönelttiğini, ancak ilerleyen zamanda fark etmektedir. Fakat bu farkındalık, dinin kullanılmasından dolayı dinin zarar görmesi yönünde değil de, mensup oldukları dinin hatalı olduğuna dair ortaya çıktığında dinin, toplumu birleştiren, faydalı, sosyal ve görünmez bir bağ olması fonksiyonu kaybolmaya başlamaktadır. Bu anlamda Platteau (2008) çalışmasında, iktidarsız veya aşırı mutlakiyetçi yönetime sahip ülkelerde, yönetimin krize girmesiyle, dinin etkisinin arttığı yönünde bulgulara ulaşmaktadır (Aktaran Wang, Lin, 2014: 279).

Becker ve Woessmann (2009), dinin, kasıt olmaksızın eşit olmayan bir insan sermayesi birikimine yol açması anlamında ekonomik başarı için önemli olduğunu savunmaktadır (Wang, Lin, 2014: 279). Bir başka deyişle, “*Tanrı, insanları, ne görüntü ne de yetenek açısından eşit yaratmamıştır*” ve bu eşitsizlik gerçekte özellikle beşeri sermayenin zenginleşmesini sağladığı gibi, üretimde uzmanlaşmanın elde edilmesine de katkı sağlamaktadır.

Az gelişmiş ülkelerdeki bireylerin deprem, sel, yanardağ patlaması gibi doğal afetler veya ortaya çıkan salgın hastalıklardan dolayı dine daha fazla yöneldikleri, zayıf kurumlara sahip zayıf hükümetlerin de bu gibi durumlarda halkı sakinleştirmek, hezeyana sebep olmamak ve halkı kontrol etmek için dini, dini kurumları, dini cemaatleri ve faaliyetlerini desteklemektedir (Hanson, Xiang, 2013: 317).

D’Antonio, Tuch ve Baker (2013) yaptıkları çalışmada, kutuplaşmış oy kullanma davranışlarıyla, dinin partizan bağlılıklarda nasıl rol oynadığını açıklamaktadır (Aktaran Wang, Lin, 2014: 279).

Ayrıca, gelir eşitsizliği, çevre kirliliği ve resmi yolsuzluklarla karşı karşıya olan ülkelerde, politika yapıcının beşeri sermaye ve iş ahlakı üzerinde etkisi olduğu için, dinin ekonomi üzerindeki etkisi anlamlı olmaktadır (Wang, Lin, 2014: 277).

Dünya üzerinde Hıristiyanlık, İslamiyet, Musevilik, Budizm nüfus yoğunluğuna en fazla sahip dinler olmalarına rağmen, her dinin kendi içindeki mezhep ve cemaat farklılıkları rekabete neden olmaktadır. Örneğin Hıristiyanlığın Protestanlık ve Katoliklik mezheplerine karşın, bu mezheplerin kendi içlerinde de, son iki yüzyılda ortaya çıkan Pentekostallar, Mormonlar, Yehova Şahitleri ve Yedinci Gün Maceracıları gibi gruplar arasında da rekabet yoğunlaşmaktadır (Hanson, Xiang, 2013: 301).

Wang ve Lin (2014), 2006 ile 2011 yılları arasında, Çin’ le ilgili yaptıkları çalışmada, Budizm, Hıristiyanlık, Taoizm, İslam ve Diğer dinlerin, gayri safi yurtiçi hâsıla üzerindeki esnekliğini ölçerek, bazı sonuçlara ulaşmaktadır. Bu sonuçlardan ilki, 2006 ile 2008 arasında din esnekliklerinin Hıristiyanlık, Taoizm, Budizm ve İslam açısından artış göstermesine rağmen, diğer dinlerin

azalış gösterdiğini bulmaktadır. 2008-2011 arasındaki yıllarda, Hıristiyanlık, Budizm ve İslam'ın esnekliği azalma, diğer dinlerin esnekliği bariz ölçüde artış gösterirken, Taoizm'in çok az bir artış gösterdiği sonucuna ulaşılmaktadır (Wang, Lin, 2014: 286).

Dini kurumlar (kilise) ve cemaatleri arasındaki rekabet, özellikle Protestan Hıristiyanlığında Katolikler'e, Doğu Ortodoks'lara ve Anglikanları kapsayacak şekilde öncelik verilmesiyle, bizzat dini hiyerarşide azaltılmaya çalışılmaktadır (Hanson, Xiang, 2013: 317).

Politik ekonomiye hizmet eden din için teorik çatı, *Dinsel Kayırmacılık (Clientelism) ve Partizan Dinsel Kayırmacılık* olarak iki temel gruba ayrılmaktadır. *Dinsel Kayırmacılık* ile *Partizan Dinsel Kayırmacılık* arasındaki temel farklılık, Dinsel Kayırmacılığın daha dar kapsamlı ve sübjektif olması, Partizan Dinsel Kayırmacılığın daha geniş kapsamlı ve objektif nitelikli olmasıdır. Bir başka deyişle, bir bölgede meydana gelen ayrımcılık *Dinsel Kayırmacılık*, bu ayrımcılık bütün ülke çapında, bir partinin ana ideolojisi ve kampanyası dâhilinde gerçekleştiriliyorsa *Partizan Dinsel Kayırmacılık* olmaktadır.

Dar anlamda *Dinsel Kayırmacılık*, bir toplumda farklı sınıflar arasında dinsel açıdan ayırım yaparak, belirli grupların ekonomik çıkarlarını desteklemek yönünde hareket edildiği zaman ortaya çıkmaktadır. Ekonomiye hizmet eden din, genellikle az gelişmiş ülkelerde, politika yapıcılara verdikleri desteklerle ön plana çıkmakta ve ülkelerin toplumsal sınıfları arasında baskı ve çıkar grupları olarak ve din pazarları biçiminde kendini göstermeye başlamaktadır (Gotsis, 2013: 41).

Geniş anlamda *Dinsel Kayırmacılık*, dinin sosyal kontrol aracı olarak kullanılmasıyla oluşan, dini pazar yapısı sayesinde elde edilen demokratik başarının ve din ekonomisinin ortaya çıkmasıdır. Sosyal açıdan baskın olan bir dinin veya dinsel kurumun (kilise türlerinin, kilise cemaat sayısının) devlet politikası olarak desteklenmesi durumunda, rekabetçi olmayan dini pazarlar doğmaktadır. Dinsel Kayırmacılık'ta temel değişkenler; din açısından farklılıklar, aynı dinin içindeki farklı dinsel kurumların (kilise türleri, kilise cemaat sayısı), dinin bir pazar olması durumunda ortaya çıkan rekabetin, hükümet tarafından düzenlenmesi ve politik seçimlerde çoğunluğa sahip olan dini görüşler için gerçekleştirilen kurumsal düzenlemeler ile kurumsal başarılar olarak ifade edilmektedir (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Dar anlamda Partizan Dinsel Kayırmacılık, hükümetlerin kendi yetki alanlarında mezhepsel rekabeti düzenlemesiyle ortaya çıkmaktadır. Partizan Dinsel Kayırmacılık, kültürel ve sosyal koşullar, kilise yönelimi, kilise motivasyonu, parti motivasyonu ve kurumsal bağlam olarak dört temel mekanizma ile gerçekleştirilmektedir (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Geniş anlamda Partizan Dinsel Kayırmacılık, Keefer (2007), Kitschelt ve Wilkinson (2007), Hicken (2011) ve Kitschelt ve Altamirano (2015) tarafından, seçim dönemleri, belirli seçmen gruplarına yönelik fayda sağlanması amacı doğrultusunda, seçmenleri cezbeden, popülist politikalar açısından incelemektedir. Kamu mallarının arzı konusunda genel ve ülke bütününe yönelik vaatler yerine, seçmenlerin daha küçük gruplara ve bireysel seçmenlere yönelik vaatlere

daha fazla önem vermesi politikacıların, seçmenlerin mensup oldukları dini desteklemek yönünde harekete geçmesiyle ortaya çıkmaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 2).

Partizan Dinsel Kayırmacılık, Dinsel Kayırmacılık ve dinler arası rekabet din pazarlarının ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle, geçmiş dönemlerde din sorunlar, din savaşları biçiminde askeri çatışmalar sonucunda yenilenlerin yenilenlere empoze etmesiyle çözülürken, günümüzde din pazarlarıyla çözümlenmektedir(Hanson, Xiang, 2013: 301). Dini pazarlar, hükümetin dayattığı din ve ateist tekel olduğunda en az rekabetçi ve Orta çağ' da, belirli bir bölge veya ülkede olduğu gibi, belirli bir kilisenin öğretilerinin, tamamen politik karar mekanizmasının uygulamalarını belirlediği noktada en fazla rekabetçi olma özelliği taşımaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Son 50 yılda, sömürgeciliğin ve komünist rejimlerin sona ermesi, demokrasinin yayılması, devlet destekli kiliselerin kontrolünü zayıflattığı ve anti-politikaya dayalı hükümetlerin yaygınlığını azaltır ve merkezi olmayan dini uygulama seçenekleri küresel olarak genişlemektedir (Hanson, Xiang, 2013: 301).

Ülkenin ekonomik ve kalkınmışlık düzeyinin artması, bir yandan hükümetleri güçlendirirken, diğer yandan daha sert kurallara sahip mezheplerin gücünü azaltırken, merkezi olmayan dini gruplar için de avantaj sağlamaktadır (Hanson, Xiang, 2013: 317).

Din ekonomisi, din pazarları ve dinle ilgili rasyonel seçim yaklaşımları literatürde Iannaccone (1991), Stark ve Finke (2000) tarafından incelenmektedir (Aktaran Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Barro ve McCleary (2005)' e göre, din pazarlarının uzun dönemli olarak var olması, sosyolojik bir kavram olmaktan çok, politik ve kurumsal bir başarı olarak incelenmelidir (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Dini pazarların ortaya çıkmasında, *uzmanlaşma*, *partizan içerik*, *zayıf bürokrasi*, *düşük gelirli cemaatler* ve *baskın sosyal birim* olarak beş temel faktör rol oynamaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 3).

Uzmanlaşma, seçmenlerin çoğunluk olarak mensup oldukları kilise türünün seçilip, hedef kitle olarak seçilen kilise üzerinde yoğunlaşılmasıdır. Partizan İçerik, hedef kitle olarak nüfus açısından yoğun olan kilisenin seçilmesi doğrultusunda, 'bağış, yardım' adı altında kilise mensuplarına ve kiliseye partizan destekler ve teşvikler vermektir (Patrikios, Xezonakis, 2019: 3).Hedef kitle olarak seçilen kilisenin iki temel özelliği mevcuttur. İlki, cemaatle bağlantı kurmanın düşük maliyetine ve nüfus olarak geniş cemaate sahip olmak, ikincisi katı dini kurallara sahip olmaktır (Hanson, Xiang, 2013: 301).

Zayıf bürokrasinin önemi, özellikle seçilen kiliseye karşı gerçekleştirilen destek ve teşviklerin yasal olarak uygun olup olmadığı tartışılmadığı, partizan hedeflerle kamusal malların etkin, verimli ve adil dağılımının gerçekleşip gerçekleşmediğinin hukuki açıdan kontrol edilmediği durumlarda ortaya çıkmaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 3).

Devlet desteğine daha fazla ihtiyaç duyan, doğal afet veya salgın hastalığa sahip bölgelerde veya daha çok kırsal kesimde olan veya kentte yaşayıp düşük gelirli semtlerde gecekondularda yaşayan cemaatlerin olduğu bölgeler de dini pazarların kurulmasına elverişli bölgelerdir (Hanson, Xiang, 2013: 301).

Baskın Sosyal Birim, seçimler öncesinde yoğun oy potansiyeline sahip kilisenin gücünün, seçimler sonrasında politik güçle sınırlandırılması da söz konusudur (Patrikios, Xezonakis, 2019: 3).

Dini pazarlar, bir yandan dinsel kayırmacılığı destekleyen alt yapı ve fırsatları, diğer yandan politik kurumların (partilerin, iktidar veya muhalefetin) kalitesini de değiştirebilecek güçleri ortaya çıkarmaktadır (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Din pazarlarının devlet tarafından düzenlenmesi özellikle ülke genelinde gerçekleştiğinde, yapışkan, gönülsüz ve zorlu bir durumdur (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Literatürde, Stokes (2013), Fukuyama (2013), Varraich ve Rosthsteşn (2017), Heath ve Tillin (2018) gibi teorisyenler tarafından ileri sürüldüğü gibi, dinin seçim dönemlerinde kullanılması, her zaman olumsuz bir yargı taşımadığına ve demokratik yönetim kalitesinin kapsamı açısından faydalı bir uygulama olduğuna dair görüşler de mevcuttur (Patrikios, Xezonakis, 2019: 1).

Her ülkede, birçok yerel dini pazar mevcuttur. Bir mezhep, üyelerinin ilgisini çekme ve gelir elde etmek gibi ortak hedeflere dayalı olarak hangi pazarlara gireceğini belirlerken, bir pazara uluslararası lisanslama veya büro bayilik açma gibi organizasyonlarla yerel bir organizasyonu küresel organizasyonun bir parçasına dönüştürmektedir (Hanson, Xiang, 2013: 301).

3.3. Dine Hizmet Eden Ekonomi Modeli

Kısmen ekonomik kriterler, kısmen din tarafından şekillenen, ekonominin kendi kurallarına göre kimliğinin olmasına rağmen, bu kimliğin dinden bağımsız olmadığı ve daha çok dine finansal destek sağlama yönünde hareket eden ekonomidir (Gotsis, 2013: 41). Karl Polanyi ve M. Finley tarafından açıklanan dine hizmet eden ekonomi modeli, gerçekte ilk ekonomi türü olup, ülkelerin ekonomi tarihlerinde, dinin ekonomiyi motive etmesinin dahi ötesinde, ekonominin dine göre şekillenmesi özelliği çok az fark edilmiştir (Aktaran Gotsis, 2013: 41). Özellikle bu duruma örnek olarak, Kore tarihinde, Joseon Dönemi' ne kadar ülkenin sahip olduğu din olan Budizm doğrultusunda, yiyecek olarak sadece bitkilerin tüketilmesi, hayvanların yenmemesi, hayvanların sadece giyecek (kürk, zırh gibi) yapımında kullanılmasına neden olmuştur. Din toplumsal bir kültür olup, başlangıçta toplumsal ve ekonomik faaliyetleri şekillendirmesi doğal bir sonuçtur. Dine hizmet eden ekonomi ılımlı görüş sahiplerine göre, dünyayı onarmak ve daha adil hale getirilmek isteniyorsa, kapitalizm acımasızlığı önlenmelidir (Greenfield, 2007: 497).

3.4. Teolojik Ekonomi Modeli

Oslington (2000), ekonominin dinden tamamen çıkarılmasının değil, ekonominin dini kurallara göre şekillenmesini, kurum ve kuruluşların ekonomik faaliyetlerinin dini kurallara göre belirlenmesini ifade etmektedir (Aktaran Gotsis, 2013: 41).

B. Gordon (1989)' a kadar Hıristiyanlığın biçimlendirici ekonomik fikirleri kısmen göz ardı edilmiştir (Aktaran Gotsis, 2013: 43).

Malina'ya (1997) göre ekonomi bilimi din gibi, modern, parçalanmış ekonomi biliminin aksine, teolojik ekonomi ile beklentileri, zorunlulukları, politik güdülere ve akrabalık rollerini teolojik devlette somutlaştırmaktadır (Aktaran Gotsis, 2013: 45).

Johnson ve Koyama (2019), Orta çağ' da olduğu gibi, farklı dini grupların ve din temelli kimlik kuralların, zayıf devlet kapasitesinde büyüyüp gelişmesi ve nihayetinde yönetimi ele geçirmesini, teolojik devlet bağlamında araştırmaktadır (Aktaran Coşgel vd., 2020: 608).

McDougall' a göre teolojik devletin kurulmasının nedenleri arasında akademik düzeyde bilgi birikiminin olmaması, halkın özellikle kendi dinlerinde cahil ve ekonomik açıdan gelir düzeyinin düşük olması, derin dini gelenekler, dini bilgilerin din adamlarının tekelinde olması, düzensiz ve sorgulayıcı olmayan politikanın uygulanması, halkın politik bilimi açısından politikacıların “ne yaptıkları veya ne yapmak istediklerinden çok”, politikacıların kişiliklerine göre karar vermesi sayılmaktadır (McDougall, 2020: 27).

Marksizm veya Nasyonal Sosyalizm tarafından yönlendirilen totaliter devletler dahi, teolojik ekonomi olarak nitelendirilmektedir. Bu yaklaşımın nedeni, yönetimin din veya doğaüstü kurallar yerine, ideolojinin geniş bakış açısında, kurallar bütünü olmasından kaynaklanmaktadır (Coşgel vd., 2020: 610).

4. Değerlendirme ve Sonuç

Bireyin kendisinin ve dahi ailesinin içinde yaşadığı hayatta, varlığını devam ettirmesinde ekonomik, politik, hukuki, sosyolojik, kültürel ve hatta teknolojik açıdan sistemler önemli bir rol oynamaktadır. Bir başka deyişle, birey yaşadığı toplumda mevcut sistemin kurallarına uygun olarak, sistemin bir parçası olarak uyum sağlamak, sistemde, sistemin devamı için çalışmak zorundadır. Aksi takdirde, ekonomik sistemin kurallarına uyulmadığında “para kaybedilmesi”, politik sistemin kurallarına uyulmadığında “düşünce suçunun işlenmesi”, hukuki kurallara uyulmadığında “hapis veya idari para cezası” gibi yaptırımlara maruz kalılabilmektedir. Bu çerçevede çalışmada, öncelikle sosyo-ekonominin ortak kümesinde yer alan din kavramının, özellikle Avrupa İktisadi Düşünce Tarihi'nde Hıristiyanlık boyutunda ele alınması söz konusudur. Bu minvalde çalışmanın temeli, Hıristiyanlığın örnek alınarak, “sosyal bir güç” statüsünde, “din” inancının tarihsel gelişimini gözlemlemeye ve yorumlamaya dayanmaktadır. Böylece, dini kurallara uyulmadığı değil, uyulduğu takdirde ortaya çıkabilecek muhtemel

durumların belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bir başka deyişle, çalışmanın iki temel amacı vardır: ilki, Hıristiyanlık ve ekonomi ilişkisi olarak, iki sistem arasındaki literatür ve tarihsel analizin gerçekleştirilmesidir. İkinci amacı, özellikle dinin “insanları koşulsuz ve muhalif olmaksızın yönlendirme” özelliğinin politik ve sosyal güce sahip kurumlarca kullanılarak, “din pazarlarının” oluşumuna yol açıp açmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Yöntemsel açıdan fen ve matematik bilimler kadar keskin ve net, veri ve sonuçlar içermemesine rağmen, mantıksal ilişki, kurulan sebep-sonuç ilişkileri çerçevesinde “kendi içinde tutarlı” bir analiz yapılması amaçlanmaktadır. İlk bakışta bilimkurgu olarak algılanabilme riskine karşı bir savunma olarak, literatürden örneklemek gerekirse, 1930’lu yıllarda yaşayıp, kendi dilinde (Almanca) ve hatta İngilizce’de dahi karşılığı olmayan “stagflasyon”⁷, “olgu” olarak doğmasından yaklaşık 40 yıl sonra (1973 ve 1974 petrol krizleri) “olaya” dönüşmektedir. Diğer yandan “özgürlük” düşüncesinin bir “olgu” olarak ortaya çıktığı Fizyokrasi ile başlayan liberal rüzgârların, Fransız İhtilali ile “olay”a dönüşmesi söz konusudur. Bir başka deyişle, sosyal bilimlerde yöntemsel açıdan bazen “olay” dan “olgu”yu elde etmek⁸, bazen de “olgu” dan “olay”ı elde etmek⁹ tercih edilebilmektedir. Bu noktadan hareketle, çalışma, “olgu” ve “olay” arasında taraf tutmaksızın, her ikisini de eşanlı incelemeyi, analiz etmeyi ve yorumlamayı amaçlamaktadır.

Çalışma, dinin kaynağının (ilahi olup olmadığı) veya dinin niteliğinin (tek tanrılı, çok tanrılı) ne olduğu yerine, Hıristiyanlık baz alınarak, dinin “sosyal bir güç” olarak fonksiyonunu ve “ekonomi ile ilişkisinin” araştırılmasını amaçlamaktadır.

Geçmişten günümüze Hıristiyanlık Dini’nin ekonomi üzerindeki etkisinin araştırıldığı bu çalışmada, toprakta özel mülkiyet ve köle işgücüne dayalı antik Yunan ve antik Roma sosyo-ekonomik düzenle başlayan kapitalist düzen, merkantilist ekonomi politikayla desteklenen Ortaçağ’da, dinin en baskın güç olması ile altın çağlarını yaşamıştır. Kilisenin özel mülkiyete ve tarımda köle işçiliğine onay vermesi, bizzat iki faktörle ekonomik güce sahip olup, servet yapması ve sermaye birikimini sağlaması, tarımsal üretim biçiminden ve ticari kapitalizmden sanayi kapitalizmine geçişi kolaylaştırmaktadır. Yeniçağ’la başlayan dinde reform, Rönesans ve özgürlük fikirleriyle aydınlanma çağına giriş, dinin ekonomi ve politikadaki gücünü azaltmaktadır. Milenyum çağına on yıl kala başlayan Hıristiyanlık dinindeki çalışmalar, milenyum sonrasındaki yirmi yılda düşünsel boyutta ve belirli cemaatler üzerinde gelişmeler kaydetmiş olsa da, ekonomi ve politik güç üzerinde kontrol sahibi olacak kadar güçlü değildir. Bu noktada Hıristiyanlığın önemli bir özelliğine dikkat çekmek faydalı olacaktır. Hıristiyanlık, İslam gibi politik ve hukuki bir düzene (fıkıh ilmi sayesinde) bağlı değildir. Hatta çoğu kilisenin bağışlar ve devlet desteğiyle var olduğu göz önüne alınırsa, ekonomik düzenden de kısmen bağımsız olduğu gözlenebilmektedir. Dolayısıyla, sadece sosyolojik açıdan kendisine ait bir yaşam alanına sahip olan Hıristiyanlığın yok olması, varsayımsal olarak beklenmemektedir. Hâlihazırda, Hıristiyanlık, Orta Çağ’daki şatafatlı ve aşırı kontrol sahibi olduğu günlere yeniden kavuşmak hayalinde olmasına rağmen, güçlü kilise ile sınırlandırılmıştır.

Avrupa'nın kronolojik gelişmesine bakıldığında, dinin ekonomiyi etkilemesi, Yeniçağ' la sona ermektedir. Protestanlık Mezhebinin Vatikan tarafından kabulü, dinin "güce duyduğu özlemin bir sonucu" olarak tezahür etmektedir. Zira Protestanlık'taki Tanrı, Katolik Mezhebi' ne göre çok farklı bir role bürünerek, "iktisatçı" olmuştur. Bu noktada, Hıristiyanlık Dininde, Protestanlık Mezhebinin, Ortodoks ve Katolik Mezheplerinden çok daha farklı ve özel bir konuma sahip olduğunu belirtmekte fayda vardır. Tarihsel açıdan Protestanlık mezhebi 1504 yılında, Martin Luther isimli Alman bir rahibin Wittenberg Katedralinin kapısına 95 maddeden oluşan bir açıklamayı asmasıyla başlamaktadır (www.kutsalkitap.org, 2021). Luther' ın Hıristiyanlığı "farklı bir bakış açısıyla yorumlaması" Vatikan tarafından kabul edilmeyerek, afroz edilmesine yol açmıştır. Katolik mezhebinin ağırlıklı olduğu Vatikan, Ortodoks Mezhebini de yanına alarak Luther' in kişisel olarak ortaya koyduğu "Protestanlık Görüşünü" başlangıçta reddetmesine rağmen, Luther taraftarlarının artması, özellikle Lutherci görüşlerin Batı ve Kuzey Avrupa' da yaygınlaşması ve hatta İngiltere' da Anglikan Kilisenin kurulmasıyla, Protestanlığı bir mezhep olarak tanımak zorunda kalmıştır. Özünde Protestanlık, dini mezheplerin "doğal doğuş nedenleri" ne sahip olmayan (bölgesel farklılıklardan dolayı, "halkın "farklı ibadet tarzlarını benimsemesi biçiminde olmayan)Katolik ve Ortodoks Mezheplerinin "sert ve acımasız" kurallarının yumuşatılmasını amaçlayan ve "bir insanın" görüşleriyle başlayan, "yapay" bir mezheptir.

Bir başka deyişle, sanıldığı aksine, Protestanlık'ın amacı, fonksiyonu, kapitalizme "ruh" vermek yerine, "Hıristiyanlığın kaybettiği gücü yeniden elde etmek için" "taraftar" bulma çabasıdır. Luther, Anglikan ve Kalven tarafından Hıristiyanlık, Katolik Mezhebi'nin temelleri olan Matta, Markus, Luka ve Yuhanna' dan "uygulamada" (ibadette) ayrılmaktadır. Her şeyden önce Hıristiyanlık dininde kutsal kitap olan İncil olarak birbirinden çok az farklılıklara sahip dört kitaba (Matta, Markus, Luka ve Yuhanna olarak)sahiptir. Bu kitaplar, Ortodoks ve Katolik mezheplerince onaylanmış ve ibadetlerde okunmaktadır. Protestanlık ise, Wittenberg Katedrali'nin kapısında 95 maddeden yola çıkarak, yeni ve farklı bir "ibadet" tarzı ile ortaya çıkmıştır. Çalışmanın konusuna girmemesine rağmen, 95 maddenin öne çıkan farklılıklara örnek vermek gerekirse, en basitinden (fiili olarak sembolik göstergelere sahip) Katolik ve Ortodoks Mezhebi'nce kabul edilen istavrozun (haç çıkarma eylemi), günah çıkarmanın, azizlerin ve hatta Meryem Ana'nın reddedilmesini içermektedir. Böylece tarihsel olarak, Hıristiyanlığın en temel ve en sembolik prensiplerini dahi reddeden, Protestanlığın "bir insan tarafından" yazılan, sun' i bir mezhep olarak yorumlanması makul ve mantıklı bir çıkarımdır. Bir başka açıdan, "sert ve acımasız Hıristiyanlık", "yumuşatılmış", "ilahi" değil, "insani" bir görünüm kazandırılmış ("Jesus Loves You"; "İsa seni seviyor" sloganı ile) ve Tanrı' nın mesleği de "iktisatçı" olarak yorumlanmıştır. Hıristiyanlık Roma İmparatorluğu'ndaki haliyle, eko-politik bir güç olmaktan ziyade, teorik açıdan sosyal bir din olması, sembolik olarak da, sosyal hayatın özel zamanlarında yaşanması, sosyal bir din olmaktan daha ileri boyutta, bireysel bir inanç olarak yaşanması ve özellikle Orta çağ' da kilisenin, engizisyon gibi sert kurullarla insanlara acı çektirmesinin hala insanların hafızalarında istenmeyen bir durum olmasından dolayı Hristiyanlığın yeniden eko-politik bir güç olmasına izin verilmemesine karşın, insanların Hıristiyanlıktan ayrılmamaları için Protestanlık' ın "insanların Hıristiyanlık' la barışmasını sağlama" amacına hizmet ettiği düşünülmektedir.

Ayrıca, literatür incelemesinin sonucunda da görüldüğü gibi, Hıristiyanlık diğer tüm dinler gibi, özellikle az gelişmiş ülkelerde, sağlık, eğitim ve sosyal güvenlik gibi faktörler açısından ve zayıf bürokrasiye sahip olan politik güçler için “yardımcı”, politik gücü “destekleyici” bir rol oynamaktadır. Politikanın ve ekonominin baskın güç olması, günümüzde özellikle az gelişmiş ülkelerde din pazarlarını ortaya çıkarmaktadır. Bu aşamada, Hıristiyanlığın artık “Tanrı-insan ilişkisini iyileştirme amacı” yerine, insanlar arasındaki güç kavgasında, “politikanın bir yandaşı olarak, kilisenin gücünü arttırmayı amaçladığı” yönündeki fikirleri artmaktadır.

Tarihsel anlamda gözlemlendiği gibi, Hıristiyanlık dininin ekonomi bilimi veya toplum üzerindeki kontrolü ne denli yüksek olursa olsun, nihayetinde insanlar bir gün ekonomi bilimi için, “İktisatçı Tanrı” ya ihtiyaç duyulmadığını fark etmektedirler. Çünkü “her oyun, kendi kurallarıyla oynanır” ve “bencil” ekonomi bilimi, din ve politika gibi ekonomi dışı faktörlere, doğası gereği (Klasik İktisatçı bakış açısıyla), baş eğmemektedir. Aksine, “pazarlarını” kurarak, ekonomi dışı sistemleri dahi kendi bünyesine almaktadır.

Ekonominin baş eğdiği iddia edildiğinde, incelenen ülkenin “azgelişmiş” ülke olduğuna dikkat etmek gerekmektedir. “İflah olmaz” bir Klasik İktisatçı ve “Fizyokrasi” hayranı olarak, kanaatimce “her değişken, kendine ait modelde idealini” elde etmektedir. Toplumda baskın rolü oynamak, sonuçta toplumun bütünü üzerinde bir yıpranmayı ve bir kazananı ve bir kaybedeni ortaya çıkarmaktadır. Dahası, günümüz azgelişmiş ülkelerinde eğitim ve gelir düzeyi düşük bireylerin Keynesyen ifadeyle “sürü psikolojisine” sahip olması sonucunda, “toplumlar” üzerindeki “oy çoğunluğu”, “bilgi ve erdemle” elde edilebilirken, “kitleler” üzerindeki “oy çoğunluğu”, “din pazarları” ile elde edilmektedir.

2020 yılının ilk çeyreğinin sonunda, Covid 19’ la ortaya çıkan pandemi ve küresel karantina, beraberinde pek çok ekonomik sorunu ortaya çıkarmıştır. Bu haliyle aslında ekonomi, “tüm bilim dallarının Tanrı’ sı” haline gelmeye başlamaktadır. Karantina, kısmi veya tam kapanma ile ekonomik faaliyetlerin minimum düzeye düşürülmesi, özellikle az gelişmiş ülke halkları için ciddi anlamda büyük ekonomik kayıplar, gelir ve refah düzeyinin düşmesi söz konusudur. Bu noktada, kapitalizmin “kendini krizlerle yenilediği düşüncesi” nin doğruluğu dikkate alındığında, pandemi ile kapitalizmin, küreyi yöneten ekonomik rejimin gücünü arttırmaya yönelik hazırlık yaptığı muhtemel sonucuna ulaşılabilmektedir. Bu sonucun sosyal etkilerinin, “insanların geçim kaygısıyla”, dini inançlarında değişime yönelmesi beklenebilmektedir. Bir başka deyişle, insanların kafasında “İsa’nın artık insanları sevmediği” fikrinin oluşması söz konusu olabilmektedir. Bu durumda da başış ve yardımları azalan kilise ve Hıristiyanlığın halk üzerindeki etkisinin ve gücünün de azalması muhtemeldir. Diğer yandan politik gücün muhtemel halk isyanları önlemek için Hıristiyanlık’ tan yardım istemesi olasılığı da söz konusudur. Fakat bu durumun kapitalizmin temsilcisi gelişmiş ülkelerde kullanılması, 1999 yılından beri “dinsel zihni geri getirmek” için çaba gösteren Davranışsal Ekonomi’nin İlerlemesi Derneği, Amerikan Hukuk Okulları Birliği ve Sosyo-Ekonominin İlerlemesi Derneği gibi profesyonel akademik kuruluşların çabaları, insanların “artık kontrol edilemez ve öngörülemez doğada” yaşamaması, aksine bilgi ve bilişim teknolojileriyle, içinde yaşadıkları hayatı tam anlamıyla kontrol etmeleri mümkün

olmasa da, içinde yaşadıkların hayatın artık “öngörülebilir” olmasının farkına varmaktadır. Bu durumda da, insanlar Tanrı ve din gibi görünmez güçler yerine, bizzat kendi “emeklerini” ortaya koyarak veya toplumda güç sahibi olan politika ve ekonomide öncü olanların ardından gitme eğiliminde olabilecektir. Dahası, politik güç iktidara gelirken “İncil” üzerine yemin ederken, Papa'nın kutsamasını, eski zamanlarda olduğu gibi Papa'nın krala taç giydirme törenini talep etmemektedir. Böylece, politik güç, Papa'nın hareket alanını kısıtladığı mesajını vermektedir. Fakat ekonominin bir ülkedeki ikinci büyük güç olarak varlığı, dine bakış açısı ve dine verdiği haklar farklıdır. Ekonomi, yukardaki tarihsel süreçten gözlemlendiği gibi Dikey Sosyalleşme ile dini “yandaş” olarak “yedekte” bir değişken olarak dikkate almaktadır. Bu durumun sonucunda da dinin ekonominin bir aracı olarak “din pazarları” biçiminde rol oynaması muhtemeldir. Din pazarları ile ekonominin dini yanına çekmesi, politikanın ekonomiye bağımlı olmasından dolayı (“Parasız yönetim olmaz, yönetimsiz para olmaz” sloganında tezahür ettiği gibi), bir nebze “din pazarları” sayesinde dinin halkı yönetmek için bir “araç” olarak kullanılması söz konusu olabilmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki “sınırlı dine” karşılık, az gelişmiş ülkelerde ve İslamiyet’ le yönetilen ülkelerde durum tam tersi olabilmektedir; yani politikanın halkı yönlendirmek ve yönetmek için dini kullanması ve ekonominin de bu ikilinin kararlarına uymaya çabalaması noktasında, “az gelişmiş ülkelerde dinin araç olarak kullanıldığı” iddiasının gerçek olup – olmadığı konusu mevcut çalışmanın konusuna dâhil olmayıp, yeni bir çalışmanın konusunu ortaya çıkarmaktadır.

Kaynakça

- Buchanan, J. (1949), The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach, Journal of Political Economy, Vol: 57, N: 6, p. 496 – 505.
- Brown, T. T., (2009), “Rational Praying: The Economics of Prayer”, The Journal of Socio – Economics, Vol: 38, p. 37 – 44.
- Cosgel, M. M., Langlois, R.N., Micelli, T.J., (2020), Identity, Religion, and The State: The Origin of Theocracy, Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 179, p. 608 – 622.
- Deni,s A., (2005), The Invisible Hand of God in Adam Smith, Research in The History of Economic Thought and Methology, V: 23, p. 1-52
- Ferrero, M., (2008), The Triumph of Christianity In The Roman Empire: An Economic Interpretation, European Journal of Political Economy, Vol: 24, p. 73 – 87.
- Gotsis, G.N., (2013), The Economic Problem In New Testament Economics: A Critical Assessment, <http://caietecritice.fnsa.ro/wordpress/wp-content/uploads/2013/06/CC-4-2013.pdf>, erişim tarihi: 23.11.2020, p. 41 – 56.
- Greenfield, S., (2007), Hypothesis Making Another World Possible: The Torah, Louis Kelso, and The Problem of Poverty, Explore, September/ October, Vol: 3, No: 5, p. 493 – 593.
- Greffé, X. (2016), From Culture To Creativity and The Creative Economy: A New Agenda For Cultural Economics, City, Culture and Society, V:7, p. 71 – 74.
- Gourieroux C., Pradel J. (1983), Direct Test of The Rational Expectation Hypothesis (With Special Attention To Qualitative Variables), Universite Paris IX Dauphine et CEPREMAP, No: 8328, p. 1 – 26.
- Hanson K.C., Oakman (1998), “Palestine in The Time of Jesus, Social Structures and Social Conflicts”, Second Edition, Fortres Press, Minneapolis.

- Hanson G.H., Xiang C., (2013), Exporting Christianity: Governance and Doctrine In The Globalization of US Denominations, *Journal of The International Economics*, p. 301 – 320.
- Hattwick R, (1999), The Future Paradigm For Socio-Economics: Three Visions and A Call For Papers, *Journal of Socio-Economics*, Vol: 28, p. 511 – 532.
- Kaplan N., (2017), Resimli Kutsal Kitap (Hıristiyan) El Yazmalarındaki Kurban Sahnelerine Genel Bir Bakış, *Kadim Akademi SBD*, C.1, s.1, s. 125 – 137.
- Lane T. (2021), The Effects of Jesus and God On Pro-Sociality and Discrimination, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, Vol: 90, N: 101625, p. 1 – 10.
- McDougall W.A., (2020), The Myth of The Secular: Religion, War, and Politics In The Twentieth Century, *Orbis*, December – Winter, p. 24 – 42.
- Onur S. (2004), *Ekonomiden Karşılıksız Kayıplar Seçim Ekonomisi*, Asil Yayınevi, Ankara.
- Onur S. (2015), Herestetik Günümüz Dünyasında Bilimsel Bir Yöntem, 21. Yüzyılda Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 11, sayı: 11, ISSN: 21473412, s. 385-406.
- Patrikios S., Xezonakis G., (2019), Religious Market Structure and Democratic Performance: Clientelism, *Electoral Studies*, Vol: 61, N. 102073, p. 1 – 11.
- Roberts RH, (2015), Religion and Economic Life, *International Encyclopedia of The Social and Behavioral Sciences*, V: 20, p. 258 – 262.
- Ronen B., Munoz T.Garcia, Neuman S., Tobol Y., (2013), “The evolution of Secularization: Cultural Transmission, Religion and Fertility – Theory, Simulations and Evidence”, *J Popul Econ*, V: 26, p. 1129 – 1174.
- Smith A., (2007), *An Inquiry Into The Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Books I, II, III, IV and V, *Metalibri*, 29 May 2007, <http://metalibri.incubadora.fapesp.br>, p. 1-754.
- Wang Q., Lin X. (2014), Does Religious Beliefs Affect Economic Growth? Evidence From provincial – Level Panel Data In China, *China Economic Review*, Vol: 31, p. 277 – 287.
- Yeager T., (1997), The New Institutional Economics And Its Relevance To Social Economics, *Forum for Social Economics*, Vol: 27, p.1-17.
- Zafirovski M., (2019), Always Rational Choice Theory? Lessons From Conventional Economics and Their Relevance and Potantial Benefits For Contemporary Sociologists, *The American Sociologist*, V: 50, p. 509 – 547.
- Rivers T.J., (2006), Technology and Religion: A Metaphysical Challenge, *Technology in Society*, Vol. 28, p. 517 – 531.
- Avelrod L.J., Suedfeld P., (1995), Technolgy, Capitalism, And Christianity: Are They Really The Three Horsemen of The Eco – Collapse?, *Journal of Environmental Psychology*, Vol: 15, p. 183-195.
- https://www.kutsalkitap.org/katoliklik-ortodoks-protestanlik/?gclid=CjwKCAjw7J6EBhBDEiwA5UUM2sjNmGBCaoCqNLwhJCzmMts2aS0LdNNdUuv_WJHt4inx6EZPIq7yvRoCTzAQAvD_BwE (erişim tarihi 28.04.2021)

1 Bu noktada, metalaştırma ve parasallaştırma arasındaki farka ekonomist bakış açısında dikkat çekmekte fayda vardır: Ekonomi biliminde, mallar, öztüketim gibi piyasaya çıkmayan veya arz gibi piyasaya sunulan olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ayrıca, malların değerinin belirlendiği piyasalar, parasal olarak (parasal piyasa) veya mal karşılığı (takas piyasası) olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu çerçevede, “metalaştırma” kavramı, “malın piyasaya arzını ve bu piyasanın da parasal piyasa olduğunu” tam olarak vurgulamamaktadır. Ayrıca, ekonomist bakış açısında metalaştırma, “soyuttur”; bir başka deyişle, metalaştırma, herkese göre değişebilmektedir. Oysa “parasallaşma” kavramı, “mutlak” bir bedeli ve “arz edilmeyi” ifade etmektedir. Örneğin “kadının metalaştırması” ifadesi sosyolojik ve değer yargılı bir ifade olup, ekonomist bakışında “naif” ve “soyut”tur. Ekonomist bakış açısında, “kadının metalaştırılması” ile, hukuktan alınan bir terimle doğrudan “fuhuş sektöründe çalışan kadınlar” olarak, “acımasızca” ve “somut” olarak ifade edilmektedir. Ekonomist bakış açısında, “insan köle olarak pazarlarda mal gibi alınıp – satılıyorsa, mal olarak sayılabilir; fakat günümüz demokratik ülkelerinde mal değildir. Ayrıca çalışan insanlar da, kendilerini değil, emeklerini satmaktadır; yani hizmet üretmektedir”. Nitekim sanayi devrimiyle birlikte insanların, “mavi – beyaz yakalılar nezdinde”, “metalaştırıldığı” düşüncesi da realiteye aykırıdır. Mavi – beyaz yakalıların mücadelesi, emek piyasasındaki fiyatlandırmada karşılıklı rızaya dayalı bir “pazarlığın” göstergesidir. Bir başka deyişle metalaşmada olay “rızaaya dayalı” olmamaktadır. Metalaştırma, sosyolojik açıdan uygun bir kavram olsa da, politik ekonomi bilimi doğrultusunda yazılmaya çalışılan bu makalede ancak gerektiği yerde, ekonomist bakış açısı doğrultusunda “parasallaşma”, ancak olgunun sosyolojik ve soyut anlamına dikkat çekilmesi gereken yerde de “metalaştırma” kavramının kullanılmasına özen gösterilmektedir.

2 Rasyonel Davranış Modeli, R. Muth (1961)’ de yazdığı makale ile gündeme gelmektedir: öncelikle doğru bilgi toplayarak, bilgileri analiz ederek, mantık kuralları çerçevesinde sebep – sonuç ilişkisiyle bağlantılı olarak kullanarak karar vererek seçim yapan bireyleri ifade etmektedir. Adaptif Davranış Modeli W. Nordhaus (1974)’ a ait olup, bireylerin seçimlerinde kişisel değer yargılarını, ön yargılarını, alışkanlıklarını ve çevresindeki bireylerin görüşlerini dikkate alarak oluşturmasıyla ortaya çıkmaktadır. Sürü – Kitle Psikolojisi’ ne Dayalı Davranış Modeli J. M. Keynes (1936)’ e ait olup, bireylerin içinde yaşadıkları sosyal, ekonomik ve politik hayatta meydana gelen konjonktürel dalgalanmalar karşısında, düşünmeden, çevresindekilerin duygu ve düşüncelerine kapılarak hareket etmesiyle ortaya çıkmaktadır. Sürü – Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modelini, Adaptif Davranış Modelinden ayıran faktör, ortaya çıkan seçim sürecinin dışsal faktörlerden kaynaklanmaktadır. Bir başka deyişle, Adaptif Davranış Modeli, bireyin kendi davranışıyla başlamasına rağmen, Sürü – Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modeli’ nin ortaya çıkması, bireyin dışında, içinde yaşadığı hayattan kaynaklanan bir itici güce bağlıdır (Onur, 2004: 2). Bu davranış modelleri ve din arasındaki ilişki kurulduğunda, dini davranışları, Adaptif Davranış Modelleri ve Sürü – Kitle Psikolojisine Dayalı Davranış Modelleri içerisinde ele almak mümkündür. Davranış modellerindeki bu farklılıklar, dinlerin uygulama farklılığını açıklamaktadır: örneğin Vatikan’ ın tüm dinleri kucaklamasına karşılık, tarihteki din savaşları ve Haçlı Seferleri adaptif davranış modellerine dayalı davranışlar ile sürü – kitle psikolojisine dayalı davranış modellerinin farklılığının göstergeleri olarak yorumlanabilmektedir.

3 Hıristiyanlık’ ın bu aşamada görüşü, küçük bir anekdotla açıklanabilmektedir. Hz. İsa’ ya bir grup inanan gelir ve der ki “Ya İsa, hem Sezar, hem Kilise bizden para (vergi) istiyor; parayı kime verelim?” Hz. İsa’ nın cevabı “Sezar’ ın hakkını Sezar’a, Tanrı’nın hakkını da kiliseye verin” biçiminde olması, bir anlamda dinin politikayı “ekonomik güç için” desteklediği biçiminde de yorumlanabilmektedir.

4 Patristik Miras, bir teolog olan Aziz Augustinus’ un (MS. 4. yy.) temsilcisi olarak kabul edildiği, Cicero gibi düşünürlerin takipçisi olduğu ve Hıristiyanlık’ ın felsefecilere karşı korunması gerektiğini savunan Patristik Felsefe’ nin günümüzde de geçerli olmasını ifade etmektedir. Özünde “inaniyorsam, anlıyorumdur” felsefesine sahip olan Patristik Miras’ a, daha sonra Descartes’

ın “düşünüyorum, öyleyse varım” biçiminde ifade edilen rasyonelliğin, karşıt bir görüş olarak ortaya çıkması söz konusudur. Bir başka deyişle, rasyonellik, reform ve Rönesans’a karşı bir hareket olarak, Patristik Miras’ ın kabulü, özünde Judaizm ve Hıristiyanlık zıtlaşmasının, Hıristiyanlık lehine sonuçlanmasına yol açmaktadır.

5 Herodian kavramı basitçe “taklitçi” anlamına gelmekte olup, buradaki anlamı Roma ve Herodian Güç Politikalarını, Roma’ nın kurduğu imparatorluğun Atina’ yı fethiyle sağlamlaştırmasının arka planındaki itici gücün, Atina’ nın felsefe ve yönetim konusundaki ileri gelenleri olduğunu ifade etmektedir. Bir başka deyişle savaşçı, kavgacı ve kaba kuvvete dayalı “ele geçirme”yi başaran Romalılar’ ın, bir devlet ve imparatorluk olarak var olmalarının nedeni, Atina’ yı taklit ederek, “felsefe ve yönetim” konusunda başarılı Atina’ nın liderlerini yönetimde bulundurarak sağlamıştır.

6 Klasik İktisat'ın "görünmez el"i ile Tanrı'nın doğal düzeni sağladığı iddiasına karşın, köleliğin ve sınıf farkının "gerekliliği" iddiası, Türk Halk'ının dilinde deyimleştiği gibi baltaya seslenen ağacın "sapın bendendir" misali tezahür etmesidir.

7 Frederic Von Hayek tarafından, stagflasyon kelimesi, durgunluk "stagnation" ve enflasyon "inflation" kelimelerinin birleştirilmesi ile, İngilizce' de bile mevcut olmadığı halde, "uydurularak" ekonomi bilimi literatürüne kazandırılmıştır.

8 Merkantilizm başlangıçta "olay"ken, yaşanmasından 200 yıl sonra A. Smith tarafından "tüccar (merchant)" kelimesinden hareketle isimlendirilerek, "olgu" olarak incelenmektedir.

9 Fizyokratların "doğal denge ve doğal hukuk" ilkesi çerçevesinde insanın da "doğanın bir parçası olarak, herhangi bir dışsal müdahaleye maruz kalmadan özgürce hareket etmesi" gerektiği düşüncesinin Fransız Maliye Bakanı Vincent De Gournay tarafından "Bırakınız Yapınsınlar, Bırakınız Geçsinler" sloganıyla ekonomide başlayan özgürlük "olgu"sunun, bir sonraki aşamada politikaya sıçrayarak, bir devrime (Fransız İhtilali) yol açması ve bu devrimin insanlık tarihine İnsan Hakları ve Özgürlükleri'nin ön planda tutulmasını ifade eden "olay"a dönüşmesi örnek olarak verilebilmektedir.