



Kapitalizmin Merkez Ülkelerinde Verimlilik, Sendikalaşma Yoğunluğu ve Ücretli Emek İlişkisi: Neoliberalizm Çerçevesinde Yapısal Kırılmalı Bir Analiz
The Relationship Between Productivity, Trade Union Density and Wage Labour in the Central Countries of Capitalism: A Structural Break Analysis in the Framework of Neoliberalism
Ali ÇELİK

Emek Geliri Üzerindeki Vergi Yükünün OECD Ülkeleri İçin Değerlendirilmesi
Evaluation of Tax Burden on Labor Income for OECD Countries
Emin Efecan AKTAŞ, Bahadır Sazak DOĞAN

Fikri Mülkiyet Hakları ve Mülkiyete İlişkin Teorik Yaklaşımlar
Intellectual Property Rights and Theoretical Approaches to Property
Yavuz YAYLA

Monetary Policy Interest Rate Channel in Turkey: Toda-Yamamoto Method (2011-2018)
Türkiye'de Para Politikasının Faiz Kanalı: Toda-Yamamoto Metodu 2011-2018
Leyla BAŞTAV

Sosyal Hesaplar Matrisi Üzerine Teorik Bir Değerlendirme
A Theoretical Evaluation on the Social Accounting Matrix
Gözde EŞ POLAT, İsmail ENGİN

Almanya'da Sosyal Demokrasiden Kimlik Siyasetine: SPD
From Social Democracy to Identity Politics in Germany: SPD
Hatice Sevgi ZENGİN SALİHİ

Global Growth and National Urban Development with Housing
Wei-Bin ZHANG

Seçilmiş OECD Ülkelerinde Vergi Gelirlerinin Enflasyona Etkisi
The Effect of Tax Revenues on Inflation in Selected OECD Countries
Hakan GÜNEŞ

Determinants of Poverty in Somalia: A Logit Model Analysis
Somali'de Yoksulluğun Belirleyicileri: Bir Logit Model Analizi
Abdiweli Mohamed MOHAMOUD, Erol BULUT

Suriyeli Sığınmacıların İşsizlik Oranlarına Etkileri: TRC1 Bölgesi İçin Farkların Farkı Analizi
The Impact of Syrian Refugees on Unemployment Rates: Differences in Difference Analysis for TRC1 Region
Celal TAŞDOĞAN

Covid-19 Pandemic: What are the Challenges and Opportunities for eLeadership?
Duta MUSTAJAB, Azies BAUW, Andri IRAWAN, Abdul RASYID, Mohammad Aldrin AKBAR, Muhammad Amin HAMID

Endüstriyel Futbolda Finansal İstikrarın Önemi
The Importance of Financial Stability in Industrial Football
Ahmet Hilmi YILMAZ

Hemşirelik Eğitiminde Teknoloji Kullanımı ve Örnek Uygulamalar
The Use of Technology in Nursing Education and Sample Practices
Fadime ULUPINAR, Şükrü Anıl TOYGAR



Fiscaoeconomia, 2020 Vol.4(2)



FISCAOECONOMIA

FISCAOECONOMIA
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Fiscaoeconomia Sosyal Bilimler Dergisi
Cilt/Volume:4 Yıl/Year:2020 Sayı/Issue: 2
e-ISSN: 2564-7504



İmtiyaz Sahibi/ Published by

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN

Editör Kurulu /Editorial Board

Prof. Dr. Alex CALLINICOS, Kings College London
Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca (İtalya)
Prof. Dr. Mübariz HASANOV, Okan Üniversitesi
Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University (ABD)
Prof. Dr. Anton FILIPENKO, Taras Shevchenko National University of Kyiv
Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University (Hollanda)
Dr. Vikas ARYA, Rajalakshmi School of Business (Hindistan)
Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh Üniversitesi
Arş. Gör. Emre ATSAN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Editörler/Editors

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Altuğ KÖKTAŞ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh Üniversitesi)

Editör Yardımcıları/Associate Editors

Arş. Gör. Emre ATSAN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)

Yayın Kurulu/Publishing Board

Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca (İtalya)
Prof. Dr. Mustafa DURMUŞ, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Mübariz HASANOV, Okan Üniversitesi
Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University (ABD)
Prof. Dr. Anton FILIPENKO, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukrayna)
Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University (Hollanda)
Dr. Vikas ARYA, Chandigarh University (Hindistan)
Dr. M. Mustafa AYDIN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Erdem Utku EKE, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Sekreterya/Secretariat

Barış ÇETİNKAYA, Ersel ERTÜRK, Mert ŞAKI, Nuran ERTÜRK ÇAKILCI, Tolga ÇELİK, Tuğçe KUZU,
Ulaş Birkan ÇAKILCI, Umut ARSLAN, Yunus ODABAŞ

Yayın Türü / Publication Type

Uluslararası Hakemli Süreli Yayın / International Peer-reviewed Periodicals

Yayın Sıklığı / Publication Frequency

Yılda Üç Sayı / Tri-annually

Basım Tarihi / Publication Date

Mayıs / May 2020



Akademik Danışma Kurulu/Academic Advisory Board

- Prof. Dr. Ahmet ÖZALP, Hitit Üniversitesi
Prof. Dr. Aziz KONUKMAN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Derya GÜLER AYDIN, Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Erinç YELDAN, Bilkent Üniversitesi
Prof. Dr. Bayram KAYA, Giresun Üniversitesi
Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca
Prof. Dr. Ersan BOCUTOĞLU, Avrasya Üniversitesi
Prof. Dr. Fahriye ÖZTÜRK, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan Naim ARDOR, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa DURMUŞ, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Müslüme NARİN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Serap DURUSOY, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ, Hitit Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur ESER, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Ziad MAJED, The American University of Paris
Doç. Dr. Ahmet Emre BİBER, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Aytekin GÜVEN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Gülenay BAŞ DİNAR, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. R. Koray YILMAZ, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Saadet AYDIN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN, Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Doğan BAKIRTAŞ, Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Eren ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Baki DEMİREL, Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Çağatay Edgücan ŞAHİN, Ordu Üniversitesi
Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bige KÜÇÜKEFE, Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Fevzi ENGİN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Fındık Özlem ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hünkar GÜLER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kerem GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mete DİBO, Hitit Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Şükrü APAYDIN, Nevşehir Hacıbektaş Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Taha Emre ÇİFTÇİ, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Veysel DİNLER, Hitit Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yeliz SARIOZ GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Yavuz YAYLA, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University














Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue

- Prof. Dr. Uğur SİVRİ (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Doç. Dr. Aytekin GÜVEN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Baki DEMİREL (Yalova Üniversitesi)
Doç. Dr. Çağdaş Erkan AKYÜREK (Ankara Üniversitesi)
Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN (Hacettepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Eren ÇAŞKURLU (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. Bige KÜÇÜKEFE (Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)
Dr. Ebru IŞIK (Sinop Üniversitesi)
Dr. Ela HİÇYORULMAZ (Hitit Üniversitesi)
Dr. Emek YILDIRIM ŞAHİN (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Erdem Utku EKE (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Eylül KABAKÇI GÜNAY (İzmir Demokrasi Üniversitesi)
Dr. Fatih Hakan DİKMEN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. Hüsnü BİLİR (Aksaray Üniversitesi)
Dr. Kerem GÖKTEN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Mengü TUNÇAY (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. Mustafa Cem OĞUZ (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Onur POLAT (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Dr. Samet EVCİ (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr. Selçuk BUYRUKOĞLU (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
Dr. Sinem Gözde BEŞBALLI (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Şükrü APAYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. Tolga DAĞLAROĞLU (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. Yusuf MURATOĞLU (Hitit Üniversitesi)
Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)



Tarandığımız ve Dizinlendiğimiz İndeksler / Abstracted and Indexed in:

	<i>RePEc</i>
	<i>Eurasian Scientific Journal Index</i>
	<i>Rootindexing</i>
	<i>CEEOL</i>
	<i>Bielefeld Academic Search Engine (BASE)</i>
	<i>i2or</i>
	<i>Scientific World Index</i>
	<i>ResearchBib</i>
	<i>Scientific Indexing Services</i>
	<i>Socionet</i>
	<i>Arastirmax</i>

İÇİNDEKİLER/CONTENTS	
Kapitalizmin Merkez Ülkelerinde Verimlilik, Sendikalaşma Yoğunluğu ve Ücretli Emek İlişkisi: Neoliberalizm Çerçevesinde Yapısal Kırılmalı Bir Analiz <i>The Relationship Between Productivity, Trade Union Density and Wage Labour in the Central Countries of Capitalism: A Structural Break Analysis in the Framework of Neoliberalism</i> Ali ÇELİK	216-240
Emek Geliri Üzerindeki Vergi Yükünün OECD Ülkeleri İçin Değerlendirilmesi <i>Evaluation of Tax Burden on Labor Income for OECD Countries</i> Emin Efecan AKTAŞ, Bahadır Sazak DOĞAN	241-286
Fikri Mülkiyet Hakları ve Mülkiyete İlişkin Teorik Yaklaşımlar <i>Intellectual Property Rights and Theoretical Approaches to Property</i> Yavuz YAYLA	287-310
Monetary Policy Interest Rate Channel in Turkey: Toda-Yamamoto Method (2011-2018) <i>Türkiye’de Para Politikasının Faiz Kanalı: Toda-Yamamoto Metodu 2011-2018</i> Leyla BAŞTAV	311-331
Sosyal Hesaplar Matrisi Üzerine Teorik Bir Değerlendirme <i>A Theoretical Evaluation on the Social Accounting Matrix</i> Gözde EŞ POLAT, İsmail ENGİN	332-351
Almanya’da Sosyal Demokrasiden Kimlik Siyasetine: SPD <i>From Social Democracy to Identity Politics in Germany: SPD</i> Hatice Sevgi ZENGİN SALİHİ	352-381
Global Growth and National Urban Development with Housing Wei-Bin ZHANG	382-421
Seçilmiş OECD Ülkelerinde Vergi Gelirlerinin Enflasyona Etkisi <i>The Effect of Tax Revenues on Inflation in Selected OECD Countries</i> Hakan GÜNEŞ	422-436
Determinants of Poverty in Somalia: A Logit Model Analysis <i>Somali’de Yoksulluğun Belirleyicileri: Bir Logit Model Analizi</i> Abdiweli Mohamed MOHAMOUD, Erol BULUT	437-451



Suriyeli Sığınmacıların İşsizlik Oranlarına Etkileri: TRC1 Bölgesi İçin Farkların Farkı Analizi <i>The Impact of Syrian Refugees on Unemployment Rates: Differences in Difference Analysis for TRC1 Region</i> Celal TAŞDOĞAN	452-482
Covid-19 Pandemic: What are the Challenges and Opportunities for e-Leadership? <i>Duta MUSTAJAB, Azies BAUW, Andri IRAWAN, Abdul RASYID, Mohammad Aldrin AKBAR, Muhammad Amin HAMID</i>	483-497
Endüstriyel Futbolda Finansal İstikrarın Önemi <i>The Importance of Financial Stability in Industrial Football</i> Ahmet Hilmi YILMAZ	498-523
Hemşirelik Eğitiminde Teknoloji Kullanımı ve Örnek Uygulamalar <i>The Use of Technology in Nursing Education and Sample Practices</i> Fadime ULUPINAR, Şükrü Anıl TOYGAR	524-537



Kapitalizmin Merkez Ülkelerinde Verimlilik, Sendikalaşma Yoğunluğu ve Ücretli Emek İlişkisi: Neoliberalizm Çerçevesinde Yapısal Kırılmalı Bir Analiz

Ali ÇELİK¹

The Relationship Between Productivity, Trade Union Density and Wage Labour in the Central Countries of Capitalism: A Structural Break Analysis in the Framework of Neoliberalism

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 17.10.2019

Date Accepted: 03.01.2020

JEL Classification:

B5,

C8,

J5.

Keywords:

Productivity,
Trade Union Density,
Wage Labor,
Neoliberalism

ABSTRACT

Neoliberalism, is regarded as a combination of a series policies and strategies that put forward to overcome the structural crisis of 1973-74. The fact that capital developed new economic policies and production strategies to compensate for the declining profitability crisis of the 1970s is a result of its own condition of existence. The purpose of this study; to determine the extent to which the exit policies/strategies implemented under the name of neoliberalism affect working relations and living conditions of the working class. For this purpose; the effects of productivity and trade union density on labor income are investigated by using the data of 1970-2012 period for G-7 countries (Canada, Germany, Japan, Italy, France, England, USA) which are considered as the central countries of capitalism. In the empirical analysis; the unit root and cointegration tests which take into account the horizontal cross-sectional dependence were used. As a result of unit root test; the series becomes stable by taking the first differences. In the cointegration analysis considering structural breaks; the existence of the cointegration relationship between the series was accepted and the dates of structural breakage were consistent with the prior expectations. Finally, cointegration coefficients were estimated by CCE and CCMGE methods; as a result of the analysis, it was seen that the increase in labor productivity had a negative effect on labor income. In the analysis which gives reliable results for the country units, this result is; It is statistically significant and interpretable for Italy, Japan and the United Kingdom. Throughout the panel, a linear relationship was found between trade union density and labor income. In other words, while the increases in the trade union density increase labor income; decreases in trade union density reduce labor income. However, this result is not statistically significant. In conclusion, this study presents empirical evidence on why capital wants to transform the working and living conditions of the working class as an exit strategy from the crisis.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret Bölümü, alcelik@gelisim.edu.tr

Özet

Neoliberalizm, 1973-74 yapısal krizinin bertaraf edilmesi amacıyla ortaya konulan bir dizi politika ve stratejinin birlikteliği olarak kabul edilmektedir. Sermayenin, 1970’li yıllardaki azalan karlılık krizini telafi etmek amacıyla yeni ekonomi politikaları ve üretim stratejileri geliştirmesi, kendi varlık koşulunun bir sonucudur. Çalışmanın amacı; neoliberalizm adı altında uygulanmaya konan krizden çıkış politikaları/stratejilerinin işçi sınıfının çalışma ilişkilerini ve yaşam koşullarını ne düzeyde etkilediğini tespit etmektir. Bu amaç çerçevesinde; verimlilik ile sendikalaşma yoğunluğunun emek gelirleri üzerindeki etkileri, kapitalizmin merkez ülkeleri olarak kabul edilen G-7 ülkeleri (Kanada, Almanya, Japonya, İtalya, Fransa, İngiltere, ABD) için 1970-2012 dönemi verileri kullanılarak araştırılmaktadır. Ampirik analizde; yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran birim kök ve eşbütünleşme testleri kullanılmıştır. Birim kök testi sonucunda; seriler, birinci farkları alınarak durağanlaşmaktadır. Yapısal kırılmaları dikkate alan eş bütünleşme testi sonucunda ise; seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmiş ve yapısal kırılma tarihleri önsel beklentilerle uyumlu sonuçlanmıştır. Son olarak, eş bütünleşme katsayıları CCE ve CCMGE yöntemleriyle tahmin edilmiştir; elde edilen bulgulara göre, emek verimliliğindeki artışın emek gelirlerini negatif yönde etkilediği saptanmıştır. Ülke birimleri için güvenilirliği tanıtlanan bu sonuç; İtalya, Japonya ve İngiltere için istatistiksel olarak anlamlı ve yorumlanabilir formdadır. Panelin genelinde ise sendikalaşma yoğunluğu ile emek gelirleri arasında doğrusal bir ilişki tespit edilmiştir. Daha açık bir ifadeyle; sendikalaşma yoğunluğundaki artışlar, emek gelirlerini yükseltirken; sendikalaşma yoğunluğundaki düşüşler emek gelirlerini azaltmaktadır. Ancak bu sonuç istatistiksel olarak anlamlı değildir. Sonuç olarak, çalışmada sermayenin krizden çıkış stratejisi olarak işçi sınıfının çalışma ve yaşam koşullarını neden dönüştürmek istediğinin ampirik kanıtları ortaya konulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Verimlilik, Sendikalaşma Yoğunluğu, Ücretli Emek, Neoliberalizm

Jel Kodları: B5, C8, J5

1.GİRİŞ

“*Kapitalizmin tarihi, esas itibariyle krizlerin tarihidir*” şeklinde bir tanımlama yapılırsa şüphesiz önemli bir çoğunluk itiraz etmeyecektir². Kapitalizm, doğası gereği kriz üreten ve yeniden üreten bir üretim biçimidir. Kriz, kapitalist üretim biçimine içkindir. Harvey (2014) kapitalizm koşulları altında kriz olgusunu, canlı bir organizmada kan dolaşımının oynadığı hayati role benzetir. Böylece, kapitalist tarzda üretimin ya da başka bir ifadeyle sermayenin yeniden üretim sürecinin başlangıç anı, aynı zamanda kriz olgusunun tetikleyici öğelerinin de hareket geçmeye başladığı an olduğu ifade edilmelidir.

Sermayelerin belirli aralıklarla, iradelerinden bağımsız olarak maruz kaldıkları krizler temel olarak iki kategoriye ayrılır. Bunlar; 3-5 ve 7-10 yıllık periyotlarda ortaya çıkan sırasıyla arz-talep oynaklığı ile sabit sermayenin yenilenmesinden kaynaklanan çevrimsel krizler; 45-60 yıllık periyotlarda ortaya çıkan kar oranlarının düşme eğilimiyle karakterize edilen tarihsel krizler olarak sınıflandırılır³. Bu bağlamda çalışmanın kısıtlarından biri üçüncü tarihsel kriz olarak kabul edilen 1970’li yılların krizidir. 1970’li yılların tarihsel krizi, esas itibariyle krizi telafi edici mekanizmalar yoluyla 2008 yılına kadar ertelenebilmiştir. Neoliberalizm ve bununla bağlantılı olan çeşitli uygulama biçimleri de söz konusu krizi telafi etmek veya tersine çevirmek amacıyla ileri sürülen mekanizmaların bütünü olarak ele alınmaktadır.

Çalışmanın amacı, neoliberalizm adı altında uygulanmaya konan krizden çıkış politikaları/stratejilerinin işçi sınıfının çalışma ilişkilerini ve yaşam koşullarını ne düzeyde

²Krizsizliğin kapitalizm ile bağdaşmadığı konusunda fikri ortaklıklar olmasına rağmen kapitalizmin krizlerini açıklama noktasında kuramsal bir enflasyonun bulunduğunu söyleyebiliriz. Klasik ortodokside kriz, genel itibariyle arızı, geçici ve dışsal ya da doğal şokların yol açtığı, olağan durumda meydana gelen bir sapmadır. Bu yaklaşıma göre kriz ancak üretim ilişkileri dışındaki unsurlar tarafından tetiklenir (Güneş lekeleri teorisi, azalan verimler yasası, Roma Kulübü tarzı yaklaşımlar gibi). Keynesyenler’e göre kriz, eksik tüketimden ya da talep yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Klasik ortodoksinin görünmez elin sağladığı tam otomatik denge mekanizmasının tersine kamu müdahalesinin (görünür elin) olmadığı bir ekonomik işleyişte krizin kaçınılmaz olacağı ortaya konulmaktadır. Schumpeter’de iktisadi krizin, kapitalizm için kaçınılmaz bir unsur olduğunu, “*yaratıcı yıkım*” tezi çerçevesinde ortaya koyar. Post-Keynesyenler’in kriz çözümlemesi; belirsizlik, asimetrik bilgi sorunu ve temelde finansal piyasalardaki aksaklıklara dayanmaktadır. Monetaristler krizi, kamunun aktif müdahalesi ile petrol krizi gibi dışsal şokların yanında para politikalarının etkisiz kullanımı temelinde ele almaktadır. Kriz teorileri üzerindeki enflasyonist etkinin, Marksist kriz teorileri için de geçerliliği bulunmaktadır. Marksizm içinde beş temel kriz yaklaşımının olduğu ileri sürülmektedir. Bunlar; üretim anarşizmi, orantısızlık, eksik tüketim, kar sıkışması, kar oranlarının düşme eğilimi yasası olarak sıralanmaktadır (Clarke, 2007; Satlıgan ve Savran, 2009; Savran, 2013).

³Ticaret döngüleri ya da iş çevrimleri yaklaşımlarının tarihsel kökleri 19.yy’la kadar uzanmaktadır. C. Juglar (1862), 7-11 yıllık sabit sermayenin yenileme çevrimini ele almış, J. Kitchen (1920)’de 3-5 yıllık arz-talep oynaklığı temelindeki çevrimlerle ilgilenmiştir. N. Konratieff (1925) ise, ABD için 1789-1920 dönemleri arasındaki fiyat hareketlerini inceleyerek 45-60 yıllık uzun dalga teorisinin öncüsü olarak bilinmektedir.

etkilediğini tespit etmektir. Zira burjuvazi, krizi bertaraf etmek ve karlılıklarını restore etmek amacıyla yüzünü ilk olarak işçi sınıfı ile ilişkilerini düzenlemeye çevirmekte, sömürü koşullarını derinleştirecek programları gerek değer yasası çerçevesinde gerekse de çıplak zor yoluyla uygulamaya gitmektedir.

Böylece çalışmanın takip eden bölümünde kavramsal çerçeve sunulmakta, neoliberalizmle birlikte çalışma ilişkilerinde yaşanan gelişmeler değerlendirmekte ve çeşitli istatistiklere yer verilmektedir. Çalışmanın bir diğer alt başlığında, literatür taraması yapılmaktadır. Son bölümde ise, kapitalizmin merkez ülkeleri olarak kabul edilen G-7 ülkeleri için 1970 yılı sonrası döneme ait olan verimlilik, sendikalaşma yoğunluğu ve emek geliri değişkenleri arasındaki ilişki, yapısal kırılmalı panel veri analizi test yöntemleri yardımıyla araştırılmaktadır. Çalışma, sonuç ve değerlendirme bölümüyle tamamlanmaktadır.

2. NEOLİBERALİZM ÇERÇEVESİNDE VERİMLİLİK, SENDİKALAŞMA YOĞUNLUĞU ve ÜCRETLİ EMEK İLİŞKİSİ

1970’li yılların ortalarında ortaya çıkan yapısal kriz, sermayenin döngüsel hareketinin ve yeniden üretim sürecinin sekteye uğradığı bir tarihsel momentuma işaret etmektedir. Bu tarihsel momentum, hem sermayenin yeniden üretim sürecine ilişkin hem de işçi sınıfına yönelik uzun canlılık dönemindeki elde ettiği kazanımlara ilişkin belirli yaptırımların uygulanmaya konulduğu bir dönemdir. İkinci Paylaşım Savaşı’yla birlikte; değersizleşen sermayenin üretimin dışına itilmesi, yeni yatırım olanaklarının oluşması, nükleer enerjinin yanında bilgisayarlı teknolojinin üretime koşulması ve yeni üretim stratejisiyle beraber yüksek kar oranlarının olanakları altında bir altın çağ dönemi başlamıştır. Ancak bu altın çağ (uzun canlılık) dönemi, yalnızca otuz yıl (1945-1975) kadar sürdürülebilmiş ve dünya kapitalizmi yeni bir krizle yüz yüze gelmiştir. Kriz, kapitalist tarzda üretimin olağan işleyişindeki aksaklıkları ifade ederken, sermaye birikim sürecinde tıkanmalar meydana getirmektedir. Sermaye birikim sürecinin istikrarlı bir hal alması ve varlığını sürdürmesi, ancak krize nedene olan dinamikleri ortadan kaldırmak veya ertelemekle mümkündür. Ancak, kriz olgusu sermayeler için salt bir çöküş ve yıkım hali değildir. Kapitalizmin gerçek rekabet koşulları altında kriz, aynı zamanda büyük ölçekli sermayeler için yeni bir canlanma, genişleme, yoğunlaşma ve merkezileşmenin de adıdır.

1970’li yıllarda meydana gelen yapısal kriz, kendinden önceki uzun canlılık dönemini sonlandıran bir karlılık krizi olarak açığa çıkmıştır. Sermayelerin organik bilişimindeki artışın getirdiği toplumsal üretici güçlerdeki devasa gelişmelerin genelleşmesi yani toplumsal sermaye tarafından üretim sürecine uygulanabilmesi kar oranlarının düşüşüne yol açmıştır. Başka bir ifadeyle, üretim sürecinin değer yaratan tek öznesi olan canlı emeğin (değişen sermayenin) yerini değer yaratmayan ölü emeğin (değişmez sermayenin) alması uzun erimde kar oranlarının kar kitlesi tarafından telafi edilemeyeceği düzeye düşmesine neden olacak ve bu süreçte açık bir karlılık krizinin meydana gelmesine yol açacaktır⁴.

Bununla birlikte, 1970’li yılların ilk yarısında açığa çıkan üçüncü tarihsel kriz dönemine ilişkin yapılan bir dizi ampirik çalışma krizin nedenini gelişmiş kapitalist ülkelerdeki 1960’lı yıllardan itibaren meydana gelen kar oranlarındaki düşüş eğilimine dayandırmaktadır (Vakulabharanam, 2009: 144; Shaikh ve Tonak, 2012). Buna karşın, burjuva ortodoksi tarafından krizin gerçek nedeni olarak petrol fiyatlarındaki yükselmeler (petrol şokları) kabul edilmektedir. Burada, OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) ülkelerinin petrol fiyatlarını önemli düzeyde yükseltmesinin neden olduğu üretim maliyetlerindeki fiili artışlar kriz koşullarının yalnızca tetikleyici faktörü olmaktadır (Savran, 2013: 35). Kısacası, kar oranlarındaki düşüş eğilimi kapitalizmin tarihsel krizlerinin esas nedeni olarak kabul edilmektedir. Kapitalizmin üçüncü tarihsel krizi olan 1970’li yılların yapısal krizinin özü de kar oranlarındaki düşüş eğiliminden kaynaklanmaktadır. Petrol fiyatlarındaki dönemsel yükselmeler ise ancak krizin tetikleyicisi veya krizin etki gücünü artıran etmen olduğu ileri sürülmektedir.

⁴ Kapitalizmin altın çağının ardından 1973-74 yıllarında ortaya çıkan yapısal krizle ilgili literatürde önemli tartışmalar söz konusudur. Bu tarihsel kesit, çeşitli biçimlerde yorumlanmaktadır. Bunlar temel hatlarıyla ele alındığında söz konusu yapısal krizin temel nedeni; Glyn, Sutcliffe, Rowthornwk, Boddy, Crotty tarafından kar sıkışması olarak ifade edilirken (Clarke, 2007); Shaikh (1987), kar oranlarındaki düşüş eğilimi olarak ele almış; Brenner (1987) ise, uluslararası rekabete dayandırmaktadır. Harvey (2005) krizin, kapitalistler açısından iki boyutta anlaşıldığını vurgulamaktadır. Birinci boyutta, güçlü sendikaların varlığının ücretleri yükselttiğini bunun da karları düşürdüğü ileri sürülmekte (kar sıkışması); ikinci boyutta ise ulusal Keynesiciliğin ekonomideki rolünün artmasının (kamu müdahalesindeki artışın) piyasada etkisizlik yaratacağı ve bu dolayısıyla iktisadi krize neden olduğu vurgulanmaktadır. Yani, krizin her iki boyutunda da sorumlu Keynesci ekonomik politikaların varlığı olduğu kabul edilmektedir. Monetarist yaklaşıma göre ise para politikalarının etkisiz kullanımı, kriz dinamiklerini tetiklemektedir. Son tahlilde bu çalışmada, Shaikh (1987) ile Shaikh ve Tonak (2012) çalışmaları referans alınarak 1970’li yılların ortalarında cereyan eden yapısal krizin temelleri, kar oranları düşüş eğilimi yasasına dayandırılmaktadır.

Sermayenin, bu yapısal krize karşı, azalan karlılığını telafi etmek amacıyla yeni ekonomi politikaları ve üretim stratejileri ortaya koyması gerekmektedir. Bu yaptırımların uygulanma süreci, ekonomik alanın yanında siyasi ve ideoloji alanında da bir dizi mücadeleye sahne olmuştur. Zira kriz anı, sınıfsal mücadelenin en yalın ve sarıh görüldüğü andır. Bu bağlamda krizden çıkış stratejisi olarak sermayenin en temel amaçlarından biri ücretli emek ile kurduğu ilişkileri yeniden düzenlemek ve dönüştürmektir. 1970 krizinden sonra uygulanmaya konulan krizden çıkış stratejisinin ve ekonomi politikasının adının neoliberalizm olduğu bilinmektedir. Grafik 1’de 1869-2007 dönemleri arası kar oranlarının düşme eğilimiyle birlikte meydana gelen tarihsel krizlerin ve karlılığın restorasyonu için geliştirilen mekanizmaların bir manzarası sunulmaktadır.

Grafik 1. 14 Gelişmiş Ülkenin Kar Oranları Ortalaması (1869-2007)



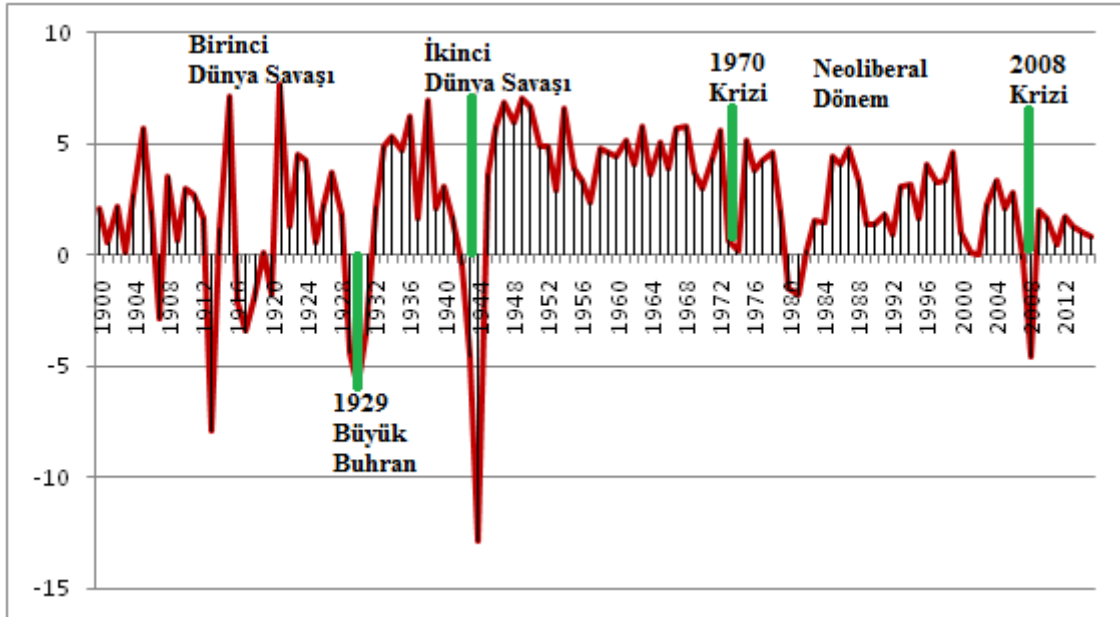
Kaynak: Michael Roberts tarafından düzenlenen veri setinden alınmıştır. Bu konuda ampirik düzeyde farklı çalışmalar mevcuttur.(Bkz. Vakulabharanam, 2009: 144; Shaikh ve Tonak, 2012).

Grafik 1’de görüldüğü üzere, kapitalizmin 19. yüzyılın son çeyreğindeki Uzun Depresyon’dan çıkışı için insanlığın ödediği bedel emperyalizm ve onun çeşitli coğrafyalardaki barbarlığı olmuştur. 20. yüzyılın Büyük Depresyonu, ancak faşizm, İkinci Dünya Savaşı ve Holokost yaşandıktan sonra çözüme kavuşturulabilmiştir (Savran, 2013). 1970’li yılların krizinde ise neoliberal politikalar uygulanarak kriz çözüme kavuşturulmak ya da geciktirilmek

istenmiştir⁵. Ancak geciktirilen karlılık krizi, içinde daha büyük çelişkileri biriktirerek 2008 yılı itibariyle dünya ekonomisini daha derinden etkilemiş ve onarılmaz yaralar açmıştır. Son tahlilde; 2008 küresel kriziyle birlikte, yaklaşık kırk yıl önce meydana gelen yapısal krizin bertaraf edilebileceğine inanılan ekonomik ve siyasal politikaların topyekûn iflas ettiği, günümüz dünyasındaki gelişmeler temelinde açıkça görülmektedir.

Kapitalizmin tarihsel kriz uğraklarını ve söz konusu krizlerden çıkış mekanizmalarının ulusal ekonomilere etkisini gösteren en temel göstergelerden birinin kuşkusuz ekonomik büyüme oranlarının olduğu söylenebilir. Grafik 2’de G-7 ülkeleri için 1900-2016 dönemleri arası ekonomik büyüme oranları sunulmaktadır.

Grafik 2. G-7 Ülkelerinde 1900-2016 Yılları Arası Ekonomik Büyüme Oranları (%)



Kaynak: Maddison Historical Statistic ile Dünya Bankası veri setinden derlenmiştir. Grafik alanının dışında kalan diğer verilere göre, G-7 ülkeleri için ekonomik büyüme oranları 2013 yılında %1.06, 2014 yılında %1.63, 2015 yılında %1.54, 2016 yılında %1.40, 2017 yılında %2.20, 2018 yılında %1.57 olarak tespit edilmektedir.

⁵ Kapitalizmin 1970’li yıllarda ortaya çıkan kar oranlarının düşme kriziyle birlikte burjuvazi krizden çıkış yolunu 1980’li yıllarda post-fordist tarza yeniden yapılanmakta bulmuştur. Buna ilaveten, KİT’lerin özelleştirilmesi, eğitim ve sağlık gibi kamusal hizmetlerin sermayenin denetimine bırakılması, Bretton Woods’un lağvedilmesinin ardından serbest kur rejimine geçiş ve bununla beraber finansallaşmanın hız kazanması, korumacı politikaların sonlandırılarak fiyat denetimlerinin ortadan kaldırılması, küreselleşme perdesi altında sermaye serbestisinin sağlanması, sınıfsal kazanımların geriletilmesi, sendikaların güçten düşürülmesi, sendikal örgütlülüğün zayıflaması ve dolayısıyla emek sürecinin esnekleştirilmesi kısaca sermayenin bir bütün olarak işçi sınıfına yönelik taarruzu sermayenin söz konusu tarihsel eğiliminin genel karakteristiği olarak ifade edilmektedir.

Grafik 2’de G-7 ülkeleri için sunulan ekonomik büyüme oranlarına göre; özellikle kriz dönemlerinde ekonomik büyüme rakamları çöküş halindeyken, sermayenin çıkarları doğrultusunda krizi restore etmek amacıyla uygulanan strateji ve politikalarla birlikte sermaye birikim çevriminde yeniden bir canlanma sürecinin takip edildiği görülmektedir. 1970’li yılların yapısal krizinin ardından da aynı eğilimlerin ortaya çıktığı gözlenmesine rağmen kapitalizmin altın çağındaki ekonomik performanstan oldukça uzak olduğu tespit edilmektedir.

Bununla birlikte, kriz olgusunun teorik çözümlenmesinde olduğu gibi krizleri takip eden yılların çözümlenmesi de genel itibariyle çeşitli teorik açmazlara neden olmaktadır. Neoliberalizme yönelik tartışmalar da, bu teorik kargaşadan nasibini alanlar arasında olduğu ileri sürülmelidir. Neoliberalizm, kimileri tarafından kapitalist gelişmenin ayrı bir aşaması⁶; kimileri tarafından ise yeni bir üretim biçimi şeklinde ifade edilmekte ya da Keynesyen politikaların anti-tezi olarak bütün kötülüklerin anası olarak betimlenmektedir⁷. Fakat, sermayenin hareket yasaları çerçevesinde yapılan tarihsel bir serimde, söz konusu yeniden yapılanma süreçlerinin veya sermaye birikim stratejilerinin mevcut üretim biçimine içre olan tarihsel ve toplumsal koşulların ürünü olduğu ortaya çıkmaktadır⁸.

Burjuvazinin çıkarları ekseninde üretilen, yeniden üretilen ve dönüşüme uğrayan kapitalizm, son 40 yıllık süreçte neoliberalizm olarak tanımlanan bir heyula halinde resmedilmektedir. Bu dönüşümün temelinde yatan dinamikler belirgin bir şekilde ortaya konulduğunda, Keynesyen politikalar da (uzun canlılık dönemini bitiren) bunalım sonrası uygulanan politikalar da burjuvazinin tarihsel ihtiyaçları doğrultusunda şekillenmiştir. Dolayısıyla “Keynesyenizm” tarihi sürekliliği ve geçerliliği olan bir sistem olmadığına göre,

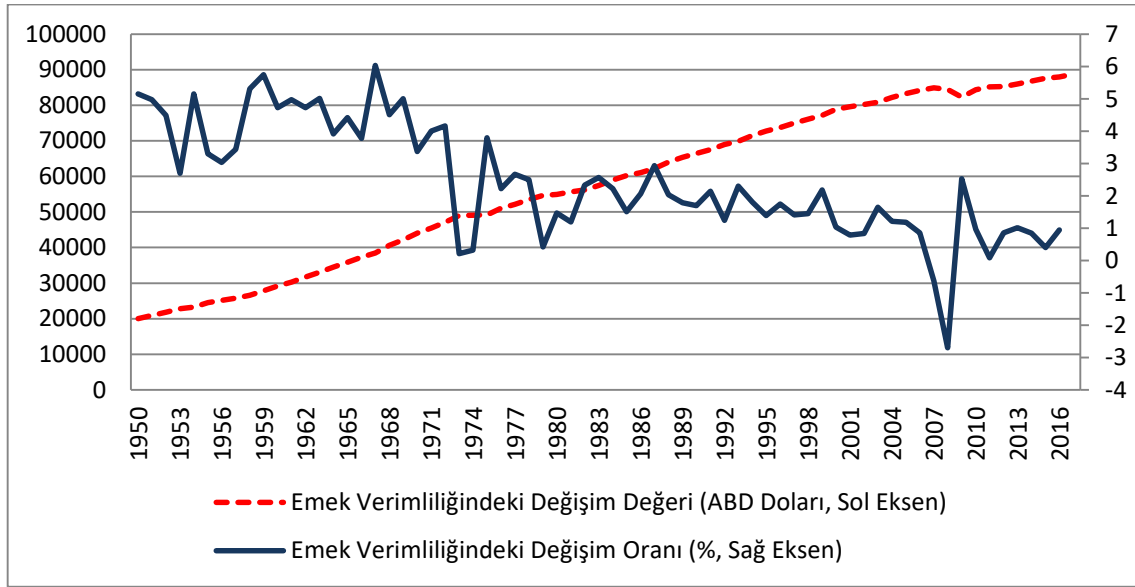
⁶ Fine, B., & Saad-Filho, A. (2017). Thirteen Things You Need to Know About Neoliberalism. *Critical Sociology*, 43(4–5), 685–706. <https://doi.org/10.1177/0896920516655387>.

⁷ Harvey D. (2008). *Yeni Emperyalizm* (Çev. Hür Güldü). Everest Yayınları.

⁸ Ayşe Buğra (2015: 22)’nin E.P. Thompson’ın “İngiliz İşçi Sınıfının Oluşumu” adlı devasa eserine yazdığı giriş yazısında özellikle neoliberalizmle ve bugüne özdeşleştirilen esnekleşmenin, taşeronlaşmanın, fason üretimin ve bir bütün olarak işçi sınıfı ile burjuvazi arasındaki ilişkinin yaklaşık 200 yıl önceki hali şu ifadelerle vurgulanmaktadır: 1830’da, tipik sanayi işçisi fabrikada çalışmıyordu, ya (zanaatkâr veya “teknisyen” olarak) küçük bir atölyede veya evinde, ya da sokaklarda, şantiyelerde veya rıhtımlarda bulunduğu geçici işlerde çalışıyordu” (1966: 234). Taşeron işçilik veya eve iş verme son derece yaygındı ve sanayi üretimine fabrika dışında boğaz tokluğuna çalışarak katılanlar istisnadan çok kaideyi oluşturuyorlardı. “Taşeron işçilik, sanayi devriminin fabrika üretimi ve buhar kadar ayrılmaz bir parçasıydı” (1966: 261). Mayhew’nun (1884), insanın 19. yüzyıl çalışma hayatını bütün canlılığıyla gözünün önüne getirmesine yardım eden ayrıntılı gözlemlerinde belirttiği gibi, düzenli işlerde çalışan işçilerin sayısı toplam çalışanların yarısı bile değildi. Geri kalanlar boşta gezip iş olduğunda çalışarak yaşıyorlardı (Thompson 1966: 250).

yok edilmesi için neoliberalizmin veya dışsal bir gücün saldırısına ihtiyaç kalmamıştır–işlerliğini kaybettiği anda kendi kendisini imha etmiştir. Marksist yasalar gereği birikimin nihai bir noktada bunalıma dönüşeceği savından yola çıkarak, neoliberal döneme geçişi içeren bunalım dönemi, sermayenin zorunlu bir istikameti olarak nitelenebilir (Polat ve Basmacı, 2018: 126). Grafik 3'te, 1950-2017 dönemleri arası G-7 ülkelerinde emek verimliliğindeki değişim düzeyi gösterilmektedir.

Grafik 3. 1950 Sonrası G-7 Ülkelerinde Emek Verimliliğindeki Değişimin Temposu (ABD Doları, %)

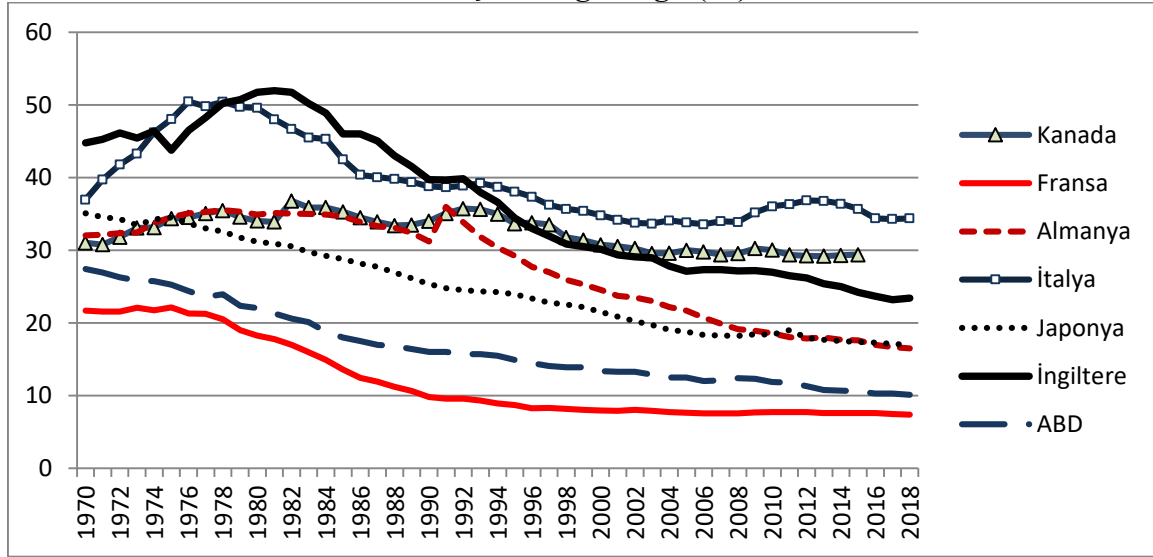


Kaynak: Veriler, Penn World Table version 9.1(<https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>)'den elde edilmiş, gerekli hesaplamalar yazar tarafından yapılmıştır.

Grafik 3'te ele alınan dönem incelendiğinde, G-7 ülkelerinde İkinci Paylaşım Savaşı sonrası özellikle Fordizm tipi üretim örgütlenmesi, nükleer enerji (atom enerjisi), bilgisayarlı üretim ve çip teknolojisinin üretim sürecine eklenmesiyle beraber emek verimliliğinde mutlak anlamda bir artış gözlenmektedir. Diğer taraftan; söz konusu dönem içerisinde emek verimliliğinde nispi anlamda dalgalı bir seyir izlemesinin yanında 1970 sonrasında düşüş eğiliminde olduğu ve özellikle kriz dönemlerinde bu düşüşün net biçimde açığa çıktığı görülmektedir. 20. yüzyılın ikinci çeyreğinin ardından dünya gündemine oturmuş olan üçüncü sanayi devrimi, üretimde mikro elektronik teknoloji ve otomasyonun kullanıma başlamasıyla tanımlanmıştır. Ayrıca bu dönemde, atom enerjisi, bilgisayar, fiber-optik ve çip gibi mikro elektronik teknolojilerine dayalı gelişmeler yaşanmıştır. Dijitalleşme sayesinde, bilgisayar ve

internetin hızla gelişme göstermesi, beraberinde bilgi işlem ve haberleşme tekniklerinin gelişmesine yol açmıştır (Gehrke vd., 2015: 6). İlk zamanlar ancak bireysel sermayelerin üretime uygulayabildikleri ve kar (artı değer) transferi yapabildiği; dolayısıyla karlarını yükseltebildiği teknolojik yatırımlar, zamanla rekabetin etkisiyle toplumsal sermaye tarafından kullanılacak düzeye yayılım göstermesiyle yeni karlılık krizlerine kapı aralamaktadır. Karlılık krizi, sermayeler arasındaki rekabetin koşulladığı bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır. Sermayeler arası rekabet, bir yanyıla toplumsal üretkenliği ve emek verimliliğini artırırken bir yanyıla da kriz koşullarını yeniden tesis etmektedir. Marks'ın ifadesiyle; *sermayenin önündeki en büyük engel sermayenin kendisidir* (Marx, 2011). Grafik 4'te G-7 ülkeleri için 1970-2012 dönemleri arasındaki sendikalaşma yoğunluğu yüzdesel olarak sunulmaktadır.

Grafik 4. G-7 Ülkelerinde Sendikalaşma Yoğunluğu (%)

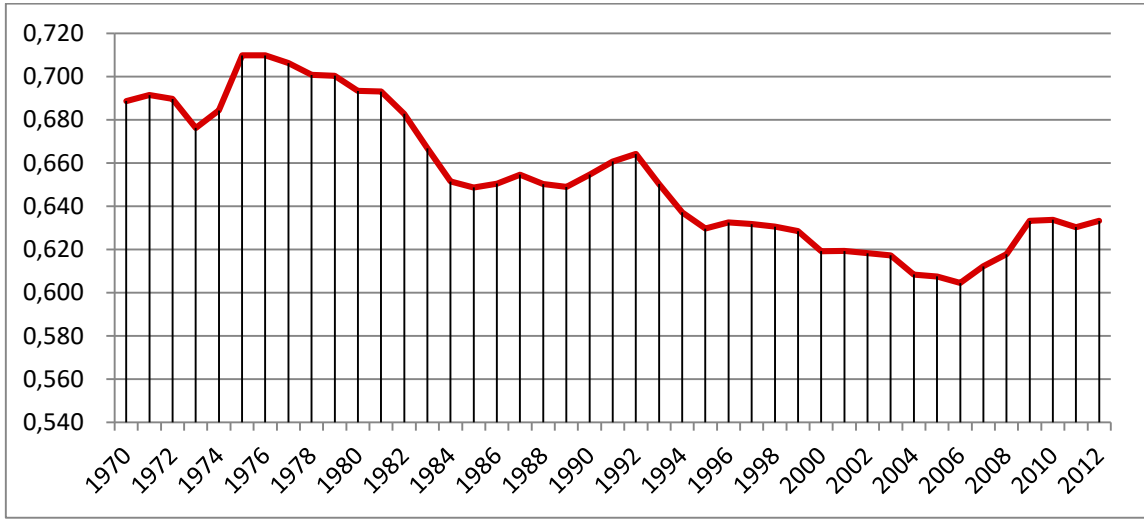


Kaynak: Veriler, Amsterdam Institute for Advanced Labor Studies ile OECD veri setinden derlenmiştir.

Grafik 4'te görüldüğü üzere, sendikalaşma yoğunluğunun özellikle 1980 sonrası dönemde merkez kapitalist ülkeler için önemli düzeyde düşüşü söz konusudur. Bu süreçte; işçi, sermaye ve devlet arasındaki ilişkilerin yeniden düzenlenmeye başlandığı ve yıllar itibariyle sendikasılaştırmanın bariz biçimde dayatıldığı gözlenmektedir. Her krizde olduğu gibi 1970 kriziyle de birlikte burjuvazi, ilk olarak emek ile kurduğu ilişkileri dönüşüme uğratmıştır. Sendikasılaştırmanın bir norm haline getirildiği, toplu sözleşme yasalarının kapsamının daraltıldığı, grevlerin yasaklandığı, esnek ve güvencesiz istihdamın yaratıldığı, 1980 öncesi elde edilen emek gücü kazanımlarının aşamalı olarak ortadan kaldırılması bu sürecin ana damarını oluşturmaktadır. İşçi sınıfı ile burjuvazi arasındaki sınıfsal mücadelede güç

dengecinin hangi tarafa doğru ağırlık kazandığı burada tarihsel seyrin temel belirleyicisidir. İşçi sınıfına yönelik uygulanan neoliberalizm etiketi altındaki saldırı silsilesi, sermayenin işçi sınıfı üzerindeki hegemonyasını yükseltmeye başladığının göstergesidir. Sendikasızlaşmayla beraber işçilerin toplu pazarlık ve örgütsel güçlerindeki zayıflık, işçi devletlerinin yıkımı sermayenin sınıfsal kazanımlarını hızlandıran ve teşvik eden dinamiklerdir. Grafik 5'te söz konusu tarihsel eğilimin emek gelirleri çerçevesindeki gelişimi verilmektedir.

Grafik 5. G-7 Ülkelerinde Emek Gelirleri(Ortalama, %)

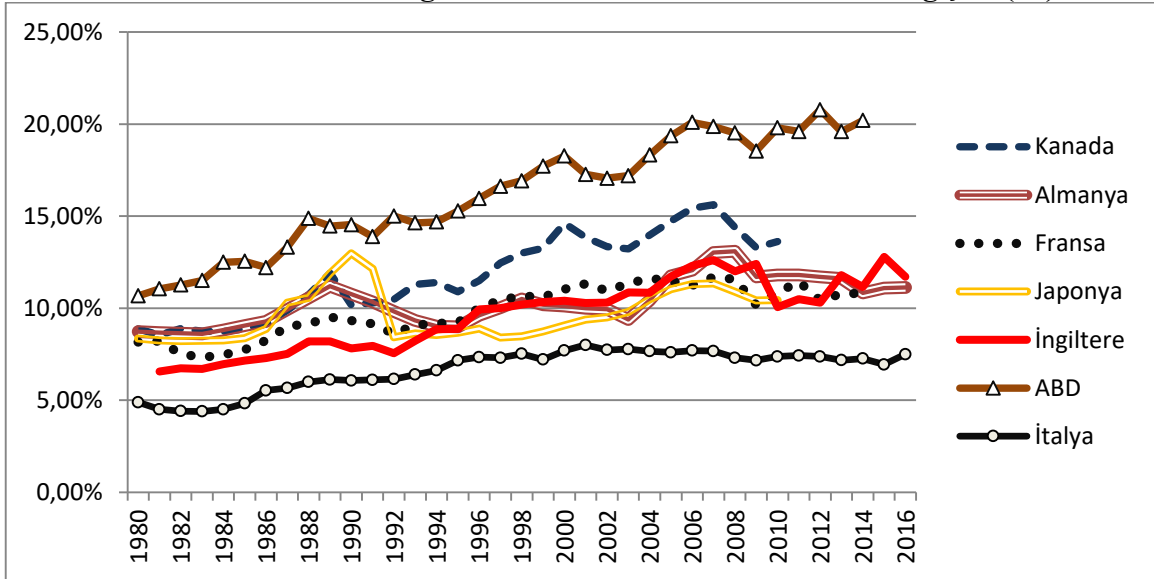


Kaynak: OECD veri setinden derlenmiştir.

Grafik 5'te görüldüğü üzere; sendikal örgütlülük düzeyinin zayıfladığı, toplu pazarlık sisteminin daraltıldığı ve sağlıklı işlemediği, tıkanıp bu dönemde emek gelirlerinin gerilediği ele alınan merkez kapitalist ülkeler için tespit edilmektedir. Son üç grafik kıyaslandığında; 1970 ve özellikle 1980 sonrası daha belirgin hale gelen emek verimliliğindeki önemli düzeydeki artışa karşın sendikalaşma yoğunluğu ve emek gelirlerindeki gerileme, işçi sınıfının toplam üretimden yıllar itibariyle daha düşük pay aldığını göstermektedir. Bu sonuç, fonksiyonel gelir dağılımının emek aleyhine bozulmuş olduğunu, gelir eşitsizliği makasının genişleteceğini ve emek gücünü satarak geçinin toplumsal sınıfın yoksullaştıracağını belirtmektedir. Grafik 6'da G-7 ülkelerinde 1980 sonrası döneme ilişkin en zengin %1'lik dilimin gelirlerindeki değişim oranları sunulmaktadır. Grafik 5 ile Grafik 6 birlikte değerlendirildiğinde, merkez kapitalist ülkelerde emek gelirlerinin payı yıllar itibariyle düşerken en zengin %1'lik kesimin aldığı payın da yıllar itibariyle yükseldiği görülmektedir. Sermayedarların işçi sınıfının gelirine rağmen üretilen toplumsal değerden daha fazla pay almaları gelir eşitsizliği (adaletsizliği) sorunsalını

dünya ekonomisinin gündemine en canlı şekilde koymaktadır. Neoliberal politikaların somutlaştırıldığı 1980 sonrası döneminin genel karakteristiği, sermayenin krizinin işçi sınıfına fatura edilmesi, mülksüzleştirerek birikimin sağlanması, kamusal alanların kar temelli özel girişimlere devredilmesi biçimindedir. Grafik 6’da, G-7 ülkelerindeki en zengin %1’lik dilimin gelirindeki değişim oranı sunulmaktadır.

Grafik 6: G-7 Ülkelerindeki En Zengin %1’lik Dilimin Gelirlerindeki Değişim (%)



Kaynak: World Wealth and Income Database

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatür özeti bölümünde; verimlilik, sendikalaşma yoğunluğu ve emek gelirleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların kısmi bir serimi yapılacaktır. Buna göre Tablo 1’de literatür özeti sunulmuştur.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazarlar	Kapsam	Dönem	Yöntem	Sonuç
Fichtenbaum (2011)	ABD	1997-2006	Panel Veri Analizi	Bu çalışmada, sendikalaşma yoğunluğu ile emek gelirleri arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Wallace vd. (1999)	ABD	1949-1992	Zaman Serisi Analizi	Araştırma sonucuna göre, emek-sermaye çelişkisinin görece daha uzlaşır olduğu dönemlerde grev sayıları ile sendikalaşma yoğunluğundaki artış emek gelirlerini pozitif etkilemektedir. Ancak, emek-sermaye çelişkisinin derinleştiği süreçlerde grev ve sendikalaşma yoğunluğu emek gelirlerini negatif yönde etkilemektedir.
Barth vd. (2017)	Norveç	2001-2012	Doğrusal Olasılık Modeli	Norveçli firmalarda sendikalaşma yoğunluğundaki artış hem emek verimliliğini hem de ücret gelirlerini artırdığı tespit edilmiştir.
Barrades (2019)	27 AB Ülkesi	1995-2013	Panel Veri Analizi	Finansallaşma ve neoliberal politikaların AB Ülkelerinde emek gelirleri payını düşmesine neden oldukları ileri sürülmüştür. Teknolojik gelişmelerin de emek gelirleri payını düşürdüğü sonucuna ulaşılmıştır.
Bentolila ve Saint Paul (2003)	12 OECD Ülkesi ve 13 Endüstri	1972-1993	Panel Ekonometrisi	Birçok kontrol değişkenin kullanıldığı çalışmada elde edilen en temel sonuç sınıf çatışmaları ile emek gelirleri arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığıdır.
Carter (2007)	15 Yüksek Gelirli Ülke	1963-1996	Panel Ekonometrisi	Elde edilen bulgulara göre; sendikalaşma yoğunluğu ile emek gelirleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
Macpherson (1990)	ABD İmalat Endüstrisi	1973-1975; 1983-1985	Yatay Kesit Analizi	Sendikalaşma yoğunluğu ve büyüklüğü ile emek gelirleri arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
Sharpe vd. (2008)	Kanada ve OECD Ülkeleri	1980-2005	Regresyon Analizi	Elde edilen bulgulara göre; Kanada'da 1980-2005 yılları arası emek verimliliği %37 artmasına rağmen medyan reel kazançlarda aynı düzeyde bir artış olmamış ve tikanıklık tespit edilmiştir.
Asaleye vd. (2017)	Nijerya	1980-2015	Zaman Serisi Analizi-ARDL	ARDL sonucuna göre, emek verimliliği, istihdam ve reel ücretler arasında uzun dönemli ilişki söz konusudur. Ayrıca, çıktı miktarındaki artış hem kısa vade hem de uzun vadede çalışanların kazancına dönüşmediği bulunmuştur.

Tsoku ve Matarise (2014)	Güney Afrika	1970-2011	Zaman Serisi Analizi	Emek verimliliği, reel ücret ve işsizlik oranları arasında uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak Granger nedensellik test sonucuna göre; reel ücretlerden emek verimliliğine ve emek verimliliğinden reel ücretlere doğru herhangi bir nedensellik ilişkisini saptanmamıştır.
--------------------------	--------------	-----------	----------------------	--

4. AMPIRIK ANALİZ

Bu çalışmada; verimlilik ile sendikalaşma yoğunluğunun emek gelirleri üzerindeki etkileri, kapitalizmin merkez ülkeleri olarak kabul edilen G-7 ülkeleri için 1970-2012 dönemi verileri kullanılarak, yatay kesit bağımlılığını ve çoklu yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran panel veri analizi yöntemleriyle incelenmiştir. İncelenen değişkenler, oransal (%) olarak modele dahil edilmiştir. Araştırmada kullanılan verimlilik değişkenine ait istatistikler Penn World Table version 9.1 ve OECD veri setinden, emek gelirleri değişkenine ait istatistikler OECD’den; sendikalaşma yoğunluğu değişkenine ilişkin istatistiklerden ABD’nin 1980-1990 dönemine gösteren veriler Bureau of Labor Statistics (BLS)’den, sendikalaşma yoğunluğunu temsil eden diğer istatistikler ise University of Amsterdam, Amsterdam Institute for Advanced Labor Studies veri setinden derlenmiştir. Çalışmadaki analizler, Gauss 10 programı ve bu program için geliştirilmiş kodlar kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Tablo 2. Verimlilik, Sendikalaşma Yoğunluğu ve Ücretli Emek İlişkisine Yönelik Tanımlanan Değişkenler

SERİ	SERİLERİN AÇIKLANMASI
EV	Emek Verimliliği (%)
SY	Sendikalaşma Yoğunluğu (%)
EG	Ücret Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı (%)

Analiz için kullanılan ekonometrik modeller aşağıdaki gibidir;

$$\text{Model 1: } EG_{it} = a_{0i} + a_{1i}SY + u_{it} \quad (1)$$

$$\text{Model 2: } EG_{it} = B_{0i} + B_{1i}EV + z_{it} \quad (2)$$

Modellerdeki a_{0i} ile B_{0i} , sabit terim; u_{it} ve z_{it} , hata terimleri ifade etmektedir.

4.1. Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Zaman ve yatay kesit boyutlarının, yatay kesit bağımlılığı (YKB) analizinde önemli bir yeri vardır. Çünkü YKB analizi yapılırken zaman ve yatay kesit boyutları kıstas alınır; analiz bu doğrultuda gerçekleştirilir. Zaman ve yatay kesit boyutlarına göre şekillenen analizler şu şekildedir. Berusch Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş CDLM1 testi, zaman boyutunun yatay kesit boyutundan büyük olduğu durumlarda; Pesaran (2004) tarafından geliştirilmiş CDLM2 testi, zaman boyutunun yatay kesit boyutuna yakın yahut küçük olduğu durumlarda; yine Pesaran (2004) tarafından geliştirilmiş CDLM testi, yatay kesit boyutunun zaman kesiti boyutundan büyük olduğu durumlarda kullanılmaktadır. YKB testinin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H_0 : Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı yoktur;

H_1 : Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı söz konusudur.

Gerekli analizler gerçekleştirildikten sonra olasılık değeri 0,01, 0,05 ve 0,10'dan küçük olduğunda, %1, %5, %10 anlamlılık düzeyi için H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda, panelde kullanılan değişkenlerde YKB'nin varlığı kabul edilmektedir (Pesaran vd., 2008). Tablo 3'te YKB test sonuçları sunulmuştur.

Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Modeller Değişkenler	Breusch-Pagan LM1	Pesaran Scaled LM2	Pesaran CD	Bias Adjusted CD Test
EV	46.244 (0.001)	3.895 (0.000)	-4.275 (0.000)	7.287 (0.000)
SY	55.049 (0.000)	5.254 (0.000)	-3.022 (0.001)	11.983 (0.000)
EG	47.832 (0.001)	4.140 (0.000)	-4.180 (0.000)	8.715 (0.000)
Model 1	495.572 (0.000)	24.243 (0.000)	2.799 (0.003)	166.235 (0,000)
Model 2	535.546 (0.000)	26.823 (0.000)	11.897 (0.000)	251.417 (0.000)

Not: Tabloda olasılık değerleri parantez içinde gösterilmiştir.

Tablo 3'te yatay kesit bağımlılığı temelinde LM1, LM2, CD, LMadj testleri kullanılmıştır. Bu sonuca göre, emek verimliliği (EV), sendikalaşma yoğunluğu (SY), emek gelirleri (EG), Model 1 ve Model 2 değişkenlerine ilişkin tespit edilen olasılık değerleri 0,05'ten küçük olduğu için, H_0 hipotezleri %1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek serilerde ve eş bütünleşme denkleminde YKB'nin varlığına karar verilmiştir. Bu sonuç, analiz konu edilen ülkeler arasında meydana gelen herhangi bir şokun diğer ülke ekonomilerini de etkilediğini işaret etmektedir. Böylece politika yapıcılar diğer ülkelerde meydana gelen herhangi bir şoku veya şokları göz önünde bulundurmalıdır. YKB testi sonuçlarına göre; analizin ileri aşamasında yeni (ikinci) nesil panel testleri kullanılmalıdır.

4.2. Panel Birim Kök Analizi

YKB'ye uygun olarak kullanılan testler, yeni nesil (ikinci nesil) birim kök testleri olarak tanımlanmaktadır. Panelde kullanılan serilerin durağanlık sınanması, Pesaran(2007) tarafından geliştirilen ikinci nesil birim kök testlerinden olan CADF test yöntemi ile araştırılmıştır. Tablo 4'te CADF panel birim kök test sonuçları sunulmuştur.

Tablo 4. CADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Test İstatistiği</i>						
Ülkeler	EV	ΔEV	SY	ΔSY	EG	ΔEG
Kanada	-1.57	-4.57*	-0.92	-4.97**	-3.46	-5.49*
Fransa	-0.75	-6.41*	-1.09	-1.56	-2.25	-2.68
Almanya	-3.12	-4.30**	-1.32	-5.05*	-3.56	-5.83*
İtalya	-1.62	-4.05**	-2.49	-2.40	-1.53	-3.83**
Japonya	-0.73	-3.59	-2.33	-4.40**	-2.64	3.79**
ABD	-3.07	-5.04*	-3.35	-3.20	-4.41**	-5.97*
İngiltere	-0.72	-2.62	-3.99**	-5.17*	-1.24	-5.12*
Panel (CIPS)	-1.65	-4.37*	-2.21	-3.82*	-2.73	-4.67*

Not: Pesaran (2007) çalışmasına referansla sabit ve trendli modelde CADF testi için kritik değerler; %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde sırasıyla -4.49 ve -3.78, CIPS testi için; -3.06, ve -2.84 'dür. Δ , fark operatörü olup değişkenin farkının alındığını göstermektedir. * ve ** sembolleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde serilerin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 4'teki panel birim kök testi sonuçlarına göre, panelin geneli için serilerin düzey seviyesinde durağan olmadıkları, ancak birinci fark seviyesinde durağanlaştığı tespit edilmiştir. Panelin geneli için serilerin tamamı $I(1)$ olduğundan panel eşbütünleşme analizine geçilmesi mümkündür. Zira, gerek zaman serisi gerekse de panel veri ekonometrisinde eşbütünleşme analizine geçebilmenin ön koşulu serilerin birinci fark $I(1)$ seviyesinde durağan olmasıdır.

4.3. Eş-Bütünleşme Katsayılarının Homojenliğinin Test Edilmesi

Panel eş bütünleşme analizinde, eşbütünleşme katsayılarının homojen olup olmadığı bu test yardımıyla analiz edilir. Böylece homojenlik testi sonuçları, Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. Pesaran ve Yamagata (2008) Homojenite Testi Sonuçları

		Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Model 1	$\tilde{\Delta}$	-0.216	0.585
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	-0.223	0.588
Model 2	$\tilde{\Delta}$	1.842	0.033
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	1.908	0.028

Tablo 5’te elde edilen bulgulara göre, Model 1 için hesaplanan homojenite testinin olasılık değerleri 0,05’ten büyüktür. Buna göre, H_0 hipotezi kabul edilmiş, eş bütünleşme denkleminde ait sabit ve eğim katsayısı homojen olduğu bulgulanmıştır. Bu sonuç, Model 1 için uygulanacak analizlerin ileri safhasında panel istatistiklerinin temel alınmasını gerekli kılmış, eş bütünleşme yorumlarının geçerliliğini ve güvenilirliğinin panelin geneli için yapıldığı takdirde tutarlı olabileceğini işaret etmektedir. Model 2 için hesaplanan homojenite testinin olasılık değerlerinin 0,05’ten küçük olduğuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre, eşbütünleşme denkleminde ait sabit ve eğim katsayısı homojen değildir. Dolayısıyla Model 2 için ülke birimlerini göz önüne alarak yapılacak analiz, daha güvenilir ve tutarlı sonuçlar üretmektedir (Pesaran and Yamagata, 2008).

4.4. Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Analizi

Eş bütünleşme analizi, ister zaman serisi isterse de panel veri analizi olsun fark etmeksizin serilerin birinci dereceden durağan olması ön şartıyla çalışmaktadır. YKB’nin yanında eş bütünleşme analizinin bir diğer kritik eşiği, yapısal kırılma tarihlerinin bulgulanmasıdır. Zira, yapısal kırılma tarihlerinin göz önünde bulundurulması eş bütünleşme analizinin sapmalı sonuçlar vermesini önlemektedir. Tablo 6’da Basher ve Westerlund (2009) tarafından geliştirilmiş yapısal kırılmaları dikkate almayan ve dikkate alan eşbütünleşme analizi sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 6. Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi

<i>Model 1</i>	LM Test İstatistiği	Asimtotik Olasılık Değeri	Karar	Bootstrap Olasılık Değerleri	Karar
Kırılmalar Dikkate Alınmazsa					
Sabitte	31.367	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.000	Eşbütünleşme yoktur.
Sabitte ve Trendde	6.973	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.000	Eşbütünleşme yoktur.
Kırılmalar Dikkate Alınır					
Sabitte	3.970	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.889	Eşbütünleşme vardır.
Sabitte ve Trendde	24.257	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.697	Eşbütünleşme vardır.
<i>Model 2</i>	LM Test İstatistiği	Asimtotik Olasılık Değeri	Karar	Bootstrap Olasılık Değerleri	Karar
Kırılmalar Dikkate Alınmazsa					
Sabitte	30.377	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.000	Eşbütünleşme yoktur.
Sabitte ve Trendde	6.241	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.001	Eşbütünleşme yoktur.
Kırılmalar Dikkate Alınır					
Sabitte	9.092	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.548	Eşbütünleşme vardır.
Sabitte ve Trendde	24.905	0.000	Eşbütünleşme yoktur.	0.741	Eşbütünleşme vardır.

Not: Yapısal kırılma tarihleri Bootstrap ile 1000 döngü ile tespit edilmiştir.

Tablo 6'daki sonuçlara göre, kullanılan test yönteminin serilerin eşbütünleşik durumunu önemli bir düzeyde etkilemiş olduğu görülmektedir. Bu çerçevede Model 1 ve Model 2 için yapısal kırılmaları dikkate almayan analizlerde eşbütünleşme ilişkisi mevcut değilken, yapısal kırılmaları dikkate alan analizlerde 1000 döngü ile hesaplanan Bootstrap Olasılık Değerlerine (prob=0.00 değerinden büyüktür) göre eşbütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir. Tablo 7'de eşbütünleşme denkleminde gözlenen yapısal kırılma sayıları ve tarihleri sunulmuştur.

Tablo 7. Eşbütünleşme Denklemine Gözlenen Yapısal Kırılma Sayıları ve Tarihleri

Ülkeler	Model 1	Kırılma Sayısı	1.Kırılma Tarihi	2. Kırılma Tarihi	3. Kırılma Tarihi
Kanada			1	1994	-
Fransa		2	1986	1998	-
Almanya		3	1985	1995	2005
İtalya		1	1992	-	-
Japonya		3	1979	1987	1999
ABD		1	1978	-	-
İngiltere		2	1985	1995	-
Ülkeler	Model 2	Kırılma Sayısı	1. Kırılma Tarihi	2. Kırılma Tarihi	3. Kırılma Tarihi
Kanada			1	1994	-
Fransa		2	1992	2005	-
Almanya		3	1983	1994	2004
İtalya		2	1986	1994	-
Japonya		3	1985	1997	2005
ABD		1	1983	-	-
İngiltere		3	1979	1994	2004

Not: Maksimum kırılma sayısı “3” olarak ve sabitte kırılmaya izin veren test modeli seçilmiştir.

Tablo 7’de, eşbütünleşme denklemine gözlenen yapısal kırılma sayıları ve tarihleri sunulmaktadır. Buna göre, ülke birimleri açısından farklı yapısal kırılma tarihleri ortaya çıkmasına rağmen son 40 yıllık dünya ekonomisindeki gelişmelere ülkelerin benzer refleksler göstermiş olduğu tespit edilmektedir. Bu açıdan yapısal kırılma tarihleri başarılı bir şekilde saptanmış olduğu ileri sürülebilir. Burada, 1974-75 yılında meydana gelen kapitalizmin yapısal krizinin ardından, Keynesyen uzlaşımın yerini neoliberal politikaların aldığı; yani, Keynesyen politikaların rafa kaldırılarak Washington Konsensüs çerçevesinde şekillenen yeni ekonomi politikaların egemen olduğu bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Sermayenin bu yeni politikası, ekonomik gelişmenin ve kaynakların daha etkin tahsisinde piyasa mekanizmasının öncül rolüne vurgu yapmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, kamusal alanların sermayenin özel alanlarına indirgenmesine; devletin ekonomik alanın dışında tutulmasının gerekliliğine işaret edilmektedir. Söz konusu sürecin dünya ekonomisine nüfuz etmesinde Bretton Woods Örgütleri olarak adlandırılan IMF (The International Monetary Fund), Dünya Bankası ve ilk etapta GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade) olarak bilinen ve daha sonraki takipçisinin Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) olduğu kurumların önemli bir payı vardır. Bununla birlikte, Washington Konsensüsü çerçevesinde ortaya konulan ekonomi politikalarının başlangıç aşamasında uygulanma gücülüğüyle karşılaştırıldığı düşünüldüğünden, bu yaklaşım

1990’lı yıllarda yeniden yapılanmıştır. Öte yandan, özellikle neoliberal politikalarla birlikte özellikle kapitalizmin çevre ya da az gelişmiş ülkelerinde bir dizi bankacılık, finans, döviz kuru ve borç krizi temelli ekonomik kriz ortaya çıkmıştır. 1994 Meksika (borç krizi) ve Türkiye krizi (kur krizi), 1997 Güneydoğu Asya borç krizi, 1998 Rusya krizi, Amerika’daki dot-com balonu, 1998-2002 Arjantin krizi, 2000-2001 Türkiye bankacılık krizi bunlardan sadece bazılarıdır. Bu kriz silsilesinin etkisinin hem lokal hem de küresel düzeyde olduğu gözlenmektedir.

4.5. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayılarının Test Edilmesi

Pesaran (2006) tarafından geliştirilmiş, YKB’nin varlığı altında geçerliliği bulunan ve güvenilir sonuçlar üreten uzun dönem eş bütünleşme katsayılarının tahminlenmesi aşamasında faydalanılan testlerden biri olan CCE (Ortak İlişkili Etkiler) yöntemi tercih edilmiştir. Ayrıca bu yöntemde, $T > N$ koşulunda kullanılabilen CCEMG (Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup) ve $T < N$ koşulunda kullanılabilen CCEP (Havuzlanmış Ortak İlişkili Etkiler) olarak belirlenmiş iki tahminci geliştirilmiştir. En küçük karalar yöntemine dayanan ve karışık serilerde kullanılabilen CCE tahmincilerinde, çok faktörlü hata modeli test edilmektedir. Bu model aşağıda sunulmuştur (Pesaran, 2006: 971).

$$y_{it} = \alpha_i d_t + \beta_i x_{it} + e_{it}; \quad (i=1 \dots N, t=1 \dots T, m=1 \dots k) \quad (3)$$

$$e_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Bu denklemlerde, d_t ; $n \times 1$ gözlenen ortak etkileri (sabit veya mevsimsel yapay değişkenleri kapsayan), x_{it} ; bağımsız değişkenin yatay kesit ortalamalarını, y_{it} yatay kesit bağımlılığını, f_t gözlenemeyen ortak etkileri, ε_{it} ; d_t ve x_{it} ‘den bağımsızlık olarak dağıtılmış olan hata terimi olarak ifade edilmektedir. Tablo 8’de, paneli oluşturan yatay kesit birimleri (ülkeler) için CCE, panelin geneli için ise CCEMG tahmincileri kullanılmış ve Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmin Sonuçları

Değişkenler Ülkeler	SY	t-ist.	EV	t-ist.
Kanada	0.003	1.50	-0.005	1.00
Fransa	0.004	1.33	-0.004	0.80
Almanya	0.001	1.00	0.003	0.75
İtalya	-0.005	2.50**	-0.005	2.50**
Japonya	0.023	2.87*	-0.012	3.00*
ABD	-0.001	1.00	-0.001	0.25
İngiltere	0.001	1.00	-0.004	4.00*
Panel (CCEMG)	0.003	1.09	-0.001	-0.19

Not: * ve ** işaretleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Ayrıca t-ist. Değerleri, Newey-West standart hatası kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 8’de uzun dönem eşbütünleşme katsayıları sonuçları sunulmaktadır. Buna göre, model 1 için panelin genelinde yorumlanabilecek sonuçlar şu şekildedir: sendikalaşma yoğunluğu (SY) ile emek gelirleri arasında pozitif yönlü ya da doğrusal bir ilişki söz konusudur. Yani, sendikalaşma yoğunluğunun düşmesi durumunda emek gelirleri de düşmektedir ya da tam tersi geçerlidir. Ancak elde edilen bu sonuç, istatistiksel olarak anlamlı değildir ve yorumlanamamaktadır. Homojenite testi sonucuna göre, Model 2 için ülke birimleri bazında yapılacak yorum ve değerlendirmeler daha gerçekçi ve güvenilirdir. Bu bağlamda elde edilen sonuçlara göre; İtalya, Japonya ve İngiltere’nin emek verimliliğindeki artış emek gelirlerini negatif yönde etkilemektedir. Yani, işçi sınıfı ulusal sınırlar içerisinde üretilen toplam toplumsal değerden yeterli düzeyde pay alamamakla birlikte sermaye sahiplerinin görece paylarında artışlar meydana gelmektedir. Bu durum, gerek dünya gerekse de ülke ekonomilerinin gündemini fazlaca meşgul eden, sınıfsal çelişkileri derinleştiren, toplumsal ayaklanmaların önünü açan ve siyasi iktidarları tehdit eden yönü olan gelir eşitsizliğinin (adaletsizliğinin) daha ileri bir düzeye taşınmasına neden olmaktadır. Panelin geneli için de benzer sonuca ulaşılmıştır. Ancak, elde edilen sonuç istatistiksel olarak anlamlı olmadığından, yorumlanamamaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada; verimlilik ile sendikalaşma oranının emek gelirleri üzerindeki etkileri, kapitalizmin merkez ülkeleri olarak kabul edilen G-7 ülkeleri için 1970-2012 dönemi verileri kullanılarak, yatay kesit bağımlılığını ve çoklu yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran panel

veri analizi yöntemiyle incelenmiştir. Analiz sonucunda ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı bulgulanmaktadır. Panel birim kök testi sonucunda ise, panelin geneli için serilerin düzeyde durağan olmadıkları, ancak birinci farkları alındığında durağanlaştığı tespit edilmektedir. Bu bulgu, panel eşbütünleşme analizine geçilmesinin olanaklı olduğuna işaret etmektedir. Yapılan eşbütünleşme testi sonucunda; Model 1 ve Model 2 için yapısal kırılmaları dikkate almayan analizlerde eşbütünleşme ilişkisi bulunmazken, yapısal kırılmaları dikkate alan analizlerde eşbütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir.

Eşbütünleşme katsayıları sonuçlarına göre; Model 1 için panelin genelinde sendikalaşma yoğunluğu (SY) ile emek gelirleri arasında pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Yani sendikalaşma yoğunluğunun düşmesi durumunda emek gelirleri de düşmekte ya da tam tersi geçerlidir. Ancak elde edilen sonuç, istatistiksel olarak anlamlı değildir ve yorumlanamamaktadır. Homojenite testi sonucuna göre, Model 2 için ülke birimleri bazında yapılacak yorum ve değerlendirmelerin daha gerçekçi ve güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda elde edilen sonuçlara göre; İtalya, Japonya ve İngiltere'nin emek verimliliğindeki artış emek gelirlerini negatif yönde etkilemektedir. Yani, işçi sınıfı ulusal sınırlar içerisinde üretilen toplam toplumsal değerden yeterli düzeyde pay alamamakla birlikte sermaye sahiplerinin görece paylarında artışlar meydana gelmektedir. Bu durum, gerek dünya gerekse de ülke ekonomilerinin gündemini fazlaca meşgul eden, sınıfsal çelişkileri derinleştiren, toplumsal ayaklanmaların önünü açan ve siyasi iktidarları tehdit edici yönü olan gelir eşitsizliğinin (adaletsizliğinin) daha ileri bir düzeye taşınmasına neden olmaktadır. Kısacası, sermayedarların işçi sınıfının gelirine oranla üretilen toplumsal değerden daha fazla pay almaları gelir eşitsizliği (adaletsizliği) sorunsalını dünya ekonomisinin gündemine en canlı şekilde koymaktadır. Bu sorunsal ekonomik alanın yanında; toplumsal, siyasal ve ideolojik alanları da etkisi altına almaktadır. Panelin geneli için de benzer bir sonuca ulaşılmasına rağmen elde edilen sonucun istatistiksel olarak anlamlı olmaması, söz konusu sonucun yorumlanmasına engel olmaktadır.

Nitekim, sermayenin çıkarları doğrultusunda karlılık krizini telafi etmek amacıyla uygulanmaya konulan neoliberal politikalar için 1980 dönemi, yapısal kırılmaların ortaya çıktığı dönem olarak tespit edilmekte ve bu sürece uygun olarak Washington Konsensüsü amentüsü temelinde şekillenen bir dünya ekonomisi manzarası resmedilmektedir. Yapısal kırılmalar arasında aynı zamanda merkez kapitalist ülkelerin sermaye serbestîsi ve

finansallaşma yoluyla çevre ülkelerden kar transferi yaptığı; öte yandan, bu kanallar yoluyla dünya ekonomisine krizlerini de ihraç ettiği; çevre ülkelerde meydana gelen bankacılık, döviz kuru ve finansal kriz deneyimleri üzerinden gözlenmektedir. Ayrıca, bu krizlerin merkez ülkelere farklı zaman dilimlerinde geri döndüğü de tanıtılmıştır. Son tahlilde, çalışmada sermayenin krizden çıkış stratejisinin başka bir sac ayağı olarak işçi sınıfının çalışma ve yaşam koşullarını neden dönüştürmek istendiği ve bu temelden hareketle daha önceki dönemlerde elde edilen kazanımların niçin aşındırıldığına ampirik kanıtları ortaya konulmaktadır.

Kaynakça

- Alvaredo, F, A B Atkinson, T Piketty, E Saez, and G Zucman (2015), *The World Wealth and Income Database*, <http://www.wid.world/>.
- Asaleye, Abiola and Olurinola, Isaiah & Oloni, E.F. & Olufemi, Ogunjobi. (2017), “Productivity Growth, Wages and Employment Nexus: Evidence from Nigeria” *Journal of Applied Economic Sciences*. 12. 1362-1376.
- Barrades R., (2019), “Financialization and Neoliberalism and The Fall in The Labor Share: A Panel Data Econometric Analysis for The European Union Countries” *Review of Radical Political Economics*, 51(3): 383-417.
- Barth, E., Bryson A. and Dale-Olsen H. (2017), Union Density, Productivity and Wages, *IZA Discussion Paper* , No. 11111.
- Basher, S.A. ve Westerlund, J. (2009), “Panel Cointegration and the Monetary Exchange Rate Model”, *Economic Modelling*, 26, 506-513.
- Bentolila, S., and G. Saint-Paul. (2003), “Explaining Movements in Labor’s Share” *Contributions to Macroeconomics*, 3:1–31.
- Brenner, R (1998), “The Economics of Global Turbulence: A Special Report on the World Economy, 1950-98”, Special Issue, *New Left Review*, No 229, May/June, pp 262.
- Breuer, Boucher, Robert McNowen ve Myles Wallace (2001), “Misleading Inference from Panel Unit Root Tests with an Illustration from Purchasing Power Parity”, *Review of International Economics*, 9(3), pp. 482-493.
- Clarke, S. (2007) *Marx’ın Kriz Teorisi*, (çev. Cumhur Atay), Otonom Yayınları: İstanbul.
- Carter, S. (2007), “Real Wage Productivity Elasticity Across Advanced Economies 1963–1996”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, 29: 573– 600.

- Fichtenbaum R. (2011), “Do Unions Affect Labor’s Share of Income: Evidence Using Panel” *American Journal of Economics and Sociology*,70(3): 784-810.
- Fine, B., & Saad-Filho, A. (2017), *Thirteen Things You Need to Know About Neoliberalism*, *Critical Sociology*, 43(4–5), 685–706.
- Gehrke, L., Kühn, A. T., Rule, D., Moore, P., Bellmann, C., Siemes, S., Dawood, D., Lakshmi, S., Kulik, J. and Standley, M. (2015), “A Discussion of Qualifications and Skills in the Factory of the Future: A German and American Perspective”, *VDI / ASME Industry 4.0 White Paper*, pp. 1–28.
- Harvey, D (2005), *A Brief History of Neoliberalism* (New York: Oxford University Press).
- Harvey D. (2008), *Yeni Emperyalizm* (Çev. Hür Güldü), Everest Yayınları. İstanbul.
- Harvey D. (2015), *On Yedi Çelişki ve Kapitalizmin Sonu* (Çev. Esin Soğancılar). Sel Yayıncılık. İstanbul.
- Macpherson D. A. (1990), “Trade Unions and Labor's Share in U.S. Manufacturing Industries, *International Journal of Industrial Organization*, Volume 8, Issue 1, Pages 143-151
- Marx. K. [1894] (2011). *Kapital 3*(Çev. Alaatin Bilgi). Sol yayınları. Ankara.
- Pesaran, M. H., Ullah A. and Yamagata T. (2008), “A Bias- Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence”, *The Econometrics Journal*, 11(1), pp. 105-127.
- Pesaran, M. H. (2007),“A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross- Section Dependence”, *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), pp. 265-312.
- Polat F ve Basmacı M. (2018), “Neoliberalizm Heyulası: Keynesyenizme Saldırı Mı? Sermayenin Zorunlu İstikameti Mi?”, *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 3 (2) , 79-128 .
- Satlıgan N. ve Savran S. (2009), *Dünya Kapitalizminin Krizi*, Derleme Kitap, Belge Yayınları, İstanbul.
- Shaikh, A. (1987). *The Falling Rate of Profit and the Economic Crisis in the US*. in Robert Cherry et al (ed.), *The Imperilled Economy*, Book I, Union for Radical Political Economy.
- Shaikh A. ve Tonak A. E. (2012), *Milletlerin Zenginliğinin Ölçülmesi, Ulusal Hesapların Ekonomi Politikası* (Çev. Hakan Arslan), Yordam Kitap, İstanbul.
- Sharpe, A, Arsenault J. F. and Harrison P. (2008), “The Relationship Between Labour Productivity and Real Wage Growth in Canada and OECD Countries”, Centre for the Study of Living Standards, *Research Report* , No 2008-8.



- Savran, S. (2013), *Üçüncü Büyük Depresyon: Kapitalizmin Alacakaranlığı*, Yordam Kitap: İstanbul.
- Thompson E.P. [1966] (2015), *İngiliz İşçi Sınıfının Oluşumu* (Ayşe Buğra Önsöz). Birikim Yayınları.
- Tsoku, J. and Matarise, F. (2014), “An Analysis of the Relationship Between Remuneration (Real Wage) and Labour Productivity in South Africa”, *Journal of Educational and Social Research*, 10.5901/jesr.2014.v4n6p59.
- Vakulabharanam, Vamsi. (2009) “The Recent Crisis in Global Capitalism: Towards a Marxian Understanding”, *Economic and Political Weekly*. 44. 144-145. 10.2307/40278673.
- Wallace M., Leicht K. T., Raffalovich E L. (1999), “Unions, Strikes, and Labor's Share of Income: A Quarterly Analysis of the United States, 1949–1992”, *Social Science Research*, Volume 28, Issue 3, Pages 265-288



Emek Geliri Üzerindeki Vergi Yükünün OECD Ülkeleri İçin Değerlendirilmesi

Emin Efecan AKTAŞ¹, Bahadır Sazak DOĞAN²

Evaluation of Tax Burden on Labor Income for OECD Countries

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 10.01.2020

Date Accepted: 01.05.2020

JEL Classification:

J30,

H20,

H24.

Keywords:

Labour Income,

OECD,

Personal Income Tax,

Tax Burden,

Tax Wedge,

Wage

ABSTRACT

The tax regulated by law should be collected from taxpayers in proportion to their ability to pay as a requirement of the principle of fairness in taxation. The importance of the ability of tax payment has been increasing in terms of tax burden in recent years. The tax burden is expressed as both individual and total tax burden. The personal tax burden is calculated by the ratio of taxes paid by individuals to their personal income. Countries and organizations such as OECD calculate the tax burden in more detail and specifically. In this study, a comprehensive analysis of the change of tax burden in OECD countries for the period 2000-2018 is carried out. Before analyzing, some basic information about main concepts such as labour income, tax burden, personal income tax are given. The percentage change in the process of the tax burden for household types during that period are shared through tables which are included with the datas from OECD database and its reports, and the findings related to them are evaluated.

¹ Arş. Gör. Dr. Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, efecanaktas@yahoo.com

² Arş. Gör. Dr. Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, bahadirsdogan@gmail.com

Özet

Kanunlarla düzenlenmiş olan vergi, vergilemede adalet ilkesinin bir gereği olarak mükelleflerden ödeme güçleri ile orantılı olarak tahsil edilmelidir. Ödeme gücünün önemi, son yıllarda giderek artan bir şekilde vergi yükü bakımından artmaktadır. Vergi yükü, hem bireysel hem toplam vergi yükü şeklinde ifade edilmektedir. Kişisel vergi yükü ise kişi tarafından ödenen vergilerin, kişisel gelirlerine oranı ile hesaplanmaktadır. Ülkeler ve OECD vb. kuruluşlar, vergi yükünü daha detaylı ve spesifik olarak hesaplamaktadır. Bu çalışmada ise 2000-2018 dönemi için vergi yükünün OECD üyesi ülkelerdeki değişiminin kapsamlı bir analizi yapılmaktadır. Analiz öncesinde emek geliri, vergi yükü, kişisel gelir vergisi gibi temel kavramlar ile ilgili bazı temel bilgiler verilmektedir. OECD veri tabanından ve raporlarından elde edilen veriler ile hane halkı türleri için söz konusu dönemde vergi yükünün seyrinin yüzdesel değişimi tablolar vasıtasıyla paylaşılmaktadır ve bunlara ilişkin bulgular değerlendirilmektedir.

1. Giriş

Tarihsel süreçte, insanların bir arada yaşama gereksinimlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmış olan devletler, vatandaşlarına niceliği ve niteliği devamlı artış eğiliminde olan kamusal mal ve hizmet sunumunu sağlamak ve bunu sürdürürebilmek için gelire ihtiyaç duymaktadırlar. Nicelik ve nitelikteki bu artış, kamu gelirlerine olan ihtiyacı da arttırmaktadır. Bu bağlamda, devletlerin gelir kaynaklarına bakıldığında, vergilerin en büyük paya sahip olan kaynak olduğu göze çarpmaktadır³. Kurumlardan ve kişilerden bir karşılığı olmaksızın ve cebren toplanan vergilerin, devletlerin en baskın gelir kaynağı olmasından dolayı harcanabilir gelirden neden olduğu azalıştan ve oluşturduğu mali yükten dolayı mükellefler açısından büyük bir önemi vardır. İlgili çerçevede, bireylerin ve kurumların belirli bir dönemde, devlete ve diğer kamu kurumlarına ödedikleri vergilerin, aynı dönemde elde ettikleri gelire oranına verilen ad olan vergi yükü kavramı da önemli bir hale gelmektedir. Bu itibarla, vergi yükü ve bu yükün

³ Piyasa ekonomisi prensibinin işlediği ülkelerde, vergi gelirlerinin toplam kamu gelirleri içerisindeki payı %70 ila 95 arasında seyretmektedir (Eker ve Bülbül, 2013, s. 118).

toplumda adaletli bir şekilde dağıtılması, kamu maliyesinin başat göstergelerinden bir tanesi olabilmektedir.

Bu motivasyonun yaratmış olduğu merak çerçevesinde, bu çalışmada, ilk olarak çalışmanın içeriğine ilişkin vergi yükü, vergi takozu, kişisel gelir vergisi, vergi indirimi, emek geliri gibi temel kavramlar, çalışmanın üçüncü bölümündeki analiz kısmında yer alan ülkeler ile ilişkilendirilerek ve örneklendirilerek ilk bölümde aktarılmaktadır; sonrasında ise çalışmanın konusu ile ilişkili benzer çalışmalara, literatür taraması mahiyetinde ikinci bölümde vurgu yapılmaktadır. Üçüncü bölümde ise OECD veri tabanından ve OECD Taxing Wages 2016-2017 ve 2017-2018 raporlarından derlenen veriler ile 2000-2018 dönemi için vergi yükünün/takozunun, net kişisel ortalama vergi oranının, kişisel ortalama gelir vergisinin, ülkelerin kişisel gelir vergisi yapısına ilişkin artan oranlılığın ve hane halkı vergi yüklerindeki değişime örnek olabileceği düşünülen bir karşılaştırmanın yer aldığı analiz ile bulguları ve değerlendirmeleri paylaşılmaktadır.

2. Temel Kavramlar

Bu bölümde, çalışmanın içeriğine uygun olarak bazı temel kavramlara ilişkin tanımlar, bilgiler ile çalışmanın üçüncü bölümünde yer alan ülkelere bazılarında özgü kişisel gelir vergisi dilimleri, oranları, vergi indirimleri ve bazı istatistiksel bilgiler yer almaktadır.

2.1. Vergi Yükü ve Vergi Takozu Kavramı

T.C. Anayasası'nın 73. maddesinde “*Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır.*” ibaresi yer almaktadır. Bu ibarede de açıkça belirtildiği üzere, vergi ödemek vergi mükellefleri açısından bir yük olmakta ve mükelleflerin ekonomik durumlarında şayet vergi sisteminin yapısı adaletsiz ise bir kötüleşmeye neden olmaktadır (İnaltonç, 2012:17). Aynı zamanda, her sene devletçe gayri safi milli hâsıladan vergi aracılığıyla özel kesimden kamu kesimine aktarılan miktar ise toplumun bütünü üzerinde bir yüke neden olmaktadır (Eker ve Bülbül, 2013:171).

Daha açık bir şekilde ifade edilecek olursa; vergi yükü, mükelleflerce elde edilen gelirler ile ödedikleri vergiler arasındaki fark veyahut mükelleflerce devlete ödenen vergilerin gelirlerine oranlanması sonucunda mükelleflerin katlandıkları fedakârlık olarak tanımlanabilir (Kalenderoğlu, 2012:184). Ek olarak, vergi ödemesi sonrasında, mükellefin hissettiği, hesaplanması mümkün olmayan ve kişiden kişiye farklılık gösteren yük, subjektif vergi yükü; mükellefin ödemiş olduğu vergi ile geliri arasındaki sayısal olarak hesaplanması mümkün olan nispi ilişki ise objektif vergi yükü olarak ifade edilmektedir (Yılmaz, 2018:113-114).

Vergi yükü kavramını, bireysel vergi yükü ve toplam vergi yükü olmak üzere iki temel tür kapsamında değerlendirmek mümkündür. Bireysel vergi yükü, bir bireyin belirli bir zaman aralığında ödemiş olduğu bütün vergileri, aynı zaman aralığında elde etmiş olduğu gelire oranlayarak elde edilen vergi yükü türüdür:

$$\text{Bireysel Vergi Yükü} = \frac{\text{Mükellefçe Ödenen Vergiler}}{\text{Mükellefin Geliri}}$$

Toplam vergi yükü ise, bir ekonomi dahilinde, belirli bir zaman aralığında ödenmiş olan bütün vergilerin, aynı zaman aralığındaki gayri safi yurt içi hasılaya oranlanmasıyla elde edilen vergi yükü türüdür (Öğretir, 2017:196-197):

$$\text{Toplam Vergi Yükü} = \frac{\text{Ekonomide Ödenen Vergiler Toplamı}}{\text{GSYİH}}$$

Öte yandan, vergi yükü, çalışanlar veya mükellefler ile genel ekonomik denge dışında işverenler için de önem arz etmektedir. Bu noktada uygulamada ve literatürde *vergi kaması* ya da *vergi takozu* olarak adlandırılan net vergi yükü karşımıza çıkmaktadır. Şöyle ki, teorik olarak ücretlerin işverene olan maliyeti ile işçinin eline geçen net ücret olarak tanımlanan vergi takozu OECD’ye göre⁴ de işveren için işgücü maliyetleri ile işçi için işgücü maliyetlerinin bir arada ele alınması şeklinde değerlendirilmektedir (Kılıçaslan ve Yavan, 2017:42). OECD bu hesaplamaya ise; kişisel gelir vergisi ile işçi ve işverenin sosyal güvenlik primlerinin toplamından asgari geçim indirimi vb. vergi indirimlerinin çıkartılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması sureti ile ulaşmaktadır. İşgücü maliyetlerini de brüt ücret ile

⁴ Bakınız <https://www.oecd.org/tax/taxing-wages-20725124.htm>

işveren sosyal güvenlik kesintilerinin toplamı olarak ifade etmek mümkündür (OECD, 2019:19). Vergi takozunu genel olarak ve OECD’ye göre işçi ve işveren için şu şekilde formüle edebiliriz.

Genel Vergi Takozu:

Vergi Takozu = İşgücü Maliyetleri – İşçinin Elde Ettiği Net Ücret

OECD’ye göre Vergi Takozu:

Kişisel Gelir Vergisi + İşveren ve İşçi Sosyal Güvenlik Kesintisi – Vergi İndirimleri (Asgari geçim indirimi, çocuk ve evlilik yardımı vb.) / Toplam İşgücü Maliyetleri (Brüt Ücret + İşveren sosyal güvenlik kesintisi)

İşçi Vergi Takozu:

İşçi Kişisel Gelir Vergisi ve İşçi Sosyal Güvenlik Kesintileri) – Vergi İndirimleri / Brüt Ücret

2.2. Emek Geliri Kavramı

Vergilendirme alanında çalışan araştırmacılar ve bilim insanları, vergiye tabi olan geliri geleneksel olarak iki temel başlık altında incelemektedirler. Bunlardan ilki “*kazanılmış gelir*” (veya ücret/emek geliri) ve ikincisi “*kazanılmamış gelir*” (veya emek dışı/sermaye geliri) olarak betimlenmektedir (Musgrave ve Musgrave, 1989:333-334). Emek gelirinin içerisinde, ücretler, maaşlar, serbest meslek geliri, kendi hesabına iş görenlerin gelirleri vb. gelirleri saymak olanaklıdır (Smatrakalev, 2008:397). Nitekim Türkiye’de, 2018 yılında, vergi gelirleri genel bütçe gelirlerinin %87’sini ihtiva etmektedir. Gelir vergisinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı ise %23,8’dir⁵. Bu oranlar göz önüne alındığında, gelir vergisinin toplam vergi gelirleri içerisinde önemli bir paya sahip olduğunu yorumlamak mümkündür. Bu bağlamda, gelir vergisinin bileşenlerine bakıldığında ise (kesinti yolu ile) ücretlilerin en büyük paya sahip oldukları görülmektedir.

⁵ Bakınız <https://www.gib.gov.tr/yarim-ve-kaynaklar/istatistikler>

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu madde 61’de: “*Ücret işverene tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlerdir. Ücretin ödenek, tazminat, kasa tazminatı (Mali sorumluluk tazminatı), tahsisat, zam, avans, aidat, huzur hakkı, prim, ikramiye, gider karşılığı veya başka adlar altında ödenmiş olması veya bir ortaklık münasebeti niteliğinde olmamak şartı ile kazancın belli bir yüzdesi şeklinde tayin edilmiş bulunması onun mahiyetini değiştirmez.*” ibaresi yer almaktadır. Ücretin hizmet karşılığı alınan emeğe dayalı yapısı ile bu gelir üzerinden alınan vergilerin ve vergilere ilişkin indirimlerin çalışmalara, araştırmalara ve analizlere konu olmasının öneminden hareket ile çalışmada, emek üzerinden alınan ya da genel bir ifade ile ücret karşılığı alınan kişisel gelir vergilerine ilerleyen bölümde detaylandırıldığı üzere yer verilmektedir.

2.3. Emek Üzerinden Alınan Vergiler ve Vergi İndirimleri

Vergiler temel olarak üç ana unsur üzerinden alınmaktadır. Bunlar: emek, sermaye ve tüketim unsurlarıdır. Emek ve sermaye üzerinden alınan vergiler, dolaysız vergiler; tüketim üzerinden alınan vergiler ise dolaylı vergiler olarak betimlenmektedir (Organ ve Yavuz, 2017:2). Emek geliri kapsamında alınan zorunlu ödemeleri iki ana başlık altında gruplandırmak olanaklıdır. Bunlardan ilki, emek geliri elde eden mükelleflerin elde ettikleri bu gelirler üzerinden ödemek mecburiyetinde oldukları bireysel gelir vergisi iken; ikincisi ise sosyal güvenlik havuzuna aktarılan katkı paylarıdır (Giray, 2018:55). Ek olarak, çok geniş uygulama alanları olmamasına rağmen, çeşitli ülkelerde uygulanan bazı ekstra emek vergileri bulunmaktadır. Bu vergilere örnek olarak, İngiltere’deki “*Ulusal Sigorta Ek Vergisi*”, Avusturya’daki “*Aile Yükü Denkleştirme Fon Katkısı*” ve “*Toplum Vergisi*”, Belçika’daki “*Koordinasyon Merkezleri Vergisi*” ve İsveç’teki “*İş Güvenliği Vergisi*” ve “*Aylıklı İşçi Hayat Sigortası Vergisi*”ni göstermek mümkündür (Çevik, 2005:101). Odağında kişisel gelir vergileri bulunan bu çalışmada, seçili dönem için OECD ülkelerindeki kişisel gelir vergisinin ve vergi yükünün seyri ile değişimi analiz edilmektedir. Kişisel gelir vergileri, hukuen hak edinebilen ve yetki kullanabilen gerçek kişilerin gelirleri üzerinden alınan vergilerdir. Bu itibarla, gelir vergisine konu olan sebest meslek kazançları, ticari, zirai kazançlar, menkul ve gayrimenkul sermaye iratları, hisse senedi satış kazancı gibi unsurlar çalışmada dikkate alınmamaktadır.

Emek geliri ya da daha teknik bir ifade ile ücret geliri elde edenlerin üzerindeki, yükün değerlendirildiği bu çalışmada, kişisel gelir vergileri incelenmektedir.

OECD ise; gelir üzerinden, mal ve hizmet üzerinden, servet üzerinden alınan vergiler ile sosyal güvenlik gelirleri olmak üzere dört başlıkta vergileri kategorize etmektedir. Kişisel gelir vergileri ve kurumlar vergisi ise gelir üzerinden alınan vergilerin altında değerlendirilmektedir. Öte yandan üçüncü bölümdeki analiz, OECD üyesi ülkelerdeki vergi yükünün seyrini temsil etmektedir. Analiz kısmında karşılaştırma yapılırken OECD tarafından belirlenmiş kriterlere göre değerlendirme yapılmaktadır. Her ülkenin kendi içerisinde uyguladığı vergi sınıflandırması, nitelikli bir değerlendirme ve karşılaştırma yapılmasına engel olabilecektir. Bu sebeple, çalışmada, OECD tarafından standardize edilen sınıflandırma ve oluşturulan veriler ile üye ülkelerdeki vergi yükünün değişimi araştırılmaktadır.

Çalışan bireylerin ücretleri üzerinden alınan kişisel gelir vergisi pek çok ülkede vergi gelirlerinin lokomotifi konumunda bulunmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerin çoğunluğunda artan oranlı gelir vergisi sistemi tercih edilmektedir. Bunun anlamı, yüksek gelirlili bireylerin düşük gelirlili bireylere nispetle daha yüksek vergi oranlarıyla vergilendirilmeleridir. Diğer bir ifade ile, artan oranlı vergi sistemini, mükelleflerin gelirleri arttıkça tabi olacakları vergi oranlarının da artış göstereceği vergi sistemi olarak değerlendirmek gerekmektedir (Pomerleau, 2014:2). OECD ülkelerinde de vergi adaletinin sağlanması amacıyla kişisel gelir vergileri için artan oranlı vergi yapısının yaygın bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. OECD üyesi bazı ülkelerde 2018 yılı için artan oranlı vergi yapısı ve vergi indirimleri ile ilgili aşağıdaki şekilde örnekler verilmesinin, analiz kısmının içeriğinin ve boyutunun anlaşılması bakımından önem arz edeceği düşünülmektedir. Bu vergi dilimleri, oranlar ve vergi indirimleri, her ülkede yıldan yıla değişebilmektedir. Üçüncü bölümdeki analiz 2018 yılı ile sonlandırıldığı için bu kısımda da, OECD üyesi bazı ülkelere özgü, 2018 yılı kişisel gelir vergisi tarifesi ve oranları ile vergi indirimlerine dair bilgiler ve veriler paylaşılmaktadır.

Almanya'da bir kişinin gelirine ilişkin vergilendirme artan oranlıdır; diğer bir deyişle, gelir arttıkça, ödenmesi gereken vergi oranı da artmaktadır. Almanya'da 9.000 Euro'ya kadar gelir vergisinden muaf olup, bu tutarın üzerindeki gelirler vergileme kapsamına girmektedir. Bireyler için vergi oranları % 14 ile % 45 arasındadır. Avusturya'da ise bu oranlar %25 ile %55

arasında değişmekte olup 11.000 Euro'ya kadar olan gelirler vergiden muafır. Avustralya'da 11.000 Euro'ya kadar gelir vergiden muaf olup, bu tutarın üzerindeki gelirler için vergi oranları %25 ila %55 arasında değişmektedir. Türkiye'de gelir vergisi oranları 2018 ve 2019 yılı için %15 ila %35 arasında değişmekte olup üst dilim 2020 yılı için %40'a çıkartılmıştır. Belçika'da 12.990 Euro'ya kadar olan gelir vergiden muafken; bu tutarın üzerindeki gelirler için %25 ila %50 arasında değişen tutarlarda gelir vergisi söz konusudur. Hollanda'da ise, 20.142 Euro'ya kadar gelir elde edenler %8,9 oranında gelir vergisi ödemekle mükelleflerken; bu oran gelir arttıkça %51,95'e kadar yükselmektedir. İtalya'da vergilendirilebilir gelir için oranlar 15.000 Euro'ya kadar %23 ile başlarken, artan gelirle beraber bu oran %43'e kadar yükselmektedir. İspanya'da ise kişisel gelir vergisi oranları %9,5 ila %22,5 arasında düzenlenmiştir. İngiltere'de, en düşük gelir vergisi oranı %20 iken; gelirle beraber artan vergi oranları %40'a kadar yükselmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde ise bekâr ve evli olma medeni durumlarına, federal ve yerel olmak üzere kategorize edilmiş olan gelir vergisi oranları %10 ile %37 arasında seyretmektedir. Bu oranlara ilişkin 2018 yılı için detaylandırılmış veriler şu şekildedir (OECD, 2019:181).

<i>Ülkeler</i>	<i>Kişisel Gelir Vergisi Tarifesi</i>	
	<i>Gelir</i>	<i>Oran</i>
Almanya (EURO: Avrupa Para Birimi)	0 – 9.000 €	0
	9.001 – 54.949 €	%14
	54.950 – 260.532 €	%42
	260.533 € ve fazlası	%45
Avusturya (EURO: Avrupa Para Birimi)	0 – 11.000 €	0
	11.000 – 18.000 €	%25
	18.000 – 31.000 €	%35
	31.000 – 60.000 €	%42
	60.000 – 90.000 €	%48
	90.000 – 1.000.000 €	%50
1.000.000 € ve fazlası	%55	
Avustralya (AUD: Avustralya Doları)	0 – 18.200 AUD	0
	18.201 – 37.000 AUD	%19
	37.001 – 87.000 AUD	%32,5
	87.001 - 180.000 AUD	%37
	180.000 AUD ve fazlası	%45
Türkiye (TL: Türk Lirası)	14.800 TL'ye kadar	%15
	34.000 TL'nin 14.800 TL'si için 2.220 TL,	%20
	fazlası için	

	120.000 TL'nin 34.000 TL'si için 6.060 TL, fazlası için	%27
	120.000 TL'den fazlasının 120.000 TL'si için 29.280 TL, fazlası için	%35
Belçika (EURO: Avrupa Para Birimi)	0 – 9.120 €	%25
	9.120 – 12.990 €	%30
	12.990 – 21.640 €	%40
	21,640 – 39.660 €	%45
	39.660 € ve fazlası	%50
Hollanda (EURO: Avrupa Para Birimi)	0 – 20.142 €	%8.9
	20.142 – 33.994 €	%13.2
	33.994 – 68.507 €	%40.85
	68.507 € ve fazlası	%51.95
İtalya (EURO: Avrupa Para Birimi)	0 – 15.000 €	%23
	15.000 – 28.000 €	%27
	28.000 – 55.000 €	%38
	55.000 – 75.000 €	%41
	75.000 € ve fazlası	%43
İspanya (EURO: Avrupa Para Birimi)	12.450 €'ya kadar	%9.5
	20.200 €'nun 12.450 €'su için 1.182,75 €, fazlası için	%12
	35.200 €'nun 20.200 €'su için 2.112,75 €, fazlası için	%15
	60.000 €'nun 35.200 €'su için 4.362,75 €, fazlası için	%18.50
	60.000 €'dan fazlasının 60.000 €'su için 8.950,75 €, fazlası için	%22.5
İngiltere (GBP: Büyük Britanya Poundu)	0 – 34.500 GBP	%20
	34.500 – 150.000 GBP	%40
	150.000 GBP ve fazlası	%45
ABD (Dolar: Amerikan Para Birimi) (Bekâr Kişi)	0 – 9.525 \$	%10
	9.526 – 38.700 \$	%12
	38.701 – 82.500 \$	%22
	82.501 – 157.500 \$	%24
	157.501 – 200.000 \$	%32
	200.001 – 500.000\$	%35
	500.001 \$ ve fazlası	%37

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017 ve 2017-2018 raporlarından derlenerek yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Bununla birlikte, OECD ülkelerinde kişisel gelir vergisinden birtakım indirimler (asgari geçim indirimi, çocuk yardımı, evlilik yardımı vb.) bulunmaktadır. Örneğin; Belçika’da “*traffic (commuting) tax credit*” (trafik yardımı) adı altında, ülkede işe gidip gelenlerin ve çevrenin sübvansede edilmesi amacıyla 2018 yılı için, aylık 400 Euro’ya kadar, bireylerden vergi indirimi uygulaması mevcuttur. Yine Belçika’da evli, çocuklu, çiftlerden sadece birinin çalıştığı ve hane halkı geliri 6.000 Euro ve altında olan aileler için çocuk yardımı uygulaması bulunmaktadır. 2018 yılı ve ilk çocuk için 494 Euro, ikinci çocuk için 175 Euro olan bu yardım, üçüncü ve ek her bir çocuk için 220 Euro olarak uygulanmıştır. Almanya’da ise çocuk yardımı ilk ve ikinci çocuk için yıllık 2328 Euro (aylık 194 Euro), üçüncü çocuk için yıllık 2400 Euro (aylık 200 Euro), dördüncü ve ek her bir çocuk için yıllık 2700 Euro (aylık 225 Euro) olarak uygulanmıştır. Bu yardımlar 2019 yılında Almanya’da sırasıyla aylık 204, 210 ve 235 Euro’ya çıkartılmıştır. Ek olarak Almanya’da 2018 yılı için çocuğun geçimine (giyim, gıda, vb.) katkıda bulunulması için yıllık 2394 (aylık 199.5 Euro)’luk bir yardım ile birlikte çocuğun eğitimi ve diğer bakım masrafları için de yıllık 1320 Euro (aylık 110 Euro) tutarında bir yardım da uygulanmıştır. Bu yardımlar Almanya’da uzun bir süredir uygulanmaktadır ve yardımlara ilişkin tutarlar da her yıl arttırılmaktadır. Almanya’daki bu yardım uygulaması, vergilemede sosyal adalet ilkesine dair bulgu niteliğinde değerlendirilebilmektedir. Hollanda’da, evi ile işi arasında 10 km’den fazla mesafe bulunan bireyler, sabit bir miktar ulaşım gideri için vergi indiriminden faydalanabilmektedirler. Bu miktar, toplu taşıma kullanan, evinin ve iş yerinin mesafesi 80 km’den fazla olan çalışanlar için 2018 yılında maksimum 2090 Euro olarak uygulanmıştır. Yine Hollanda’da tek başına çalışan bekâr ya da eşi de asgari ücretli olarak çalışan ve çocuk sahibi olup vergilendirilebilir geliri 4934 Euro’nun üzerinde olan hane halkı, “*income dependent combination credit*” (gelire bağlı birleştirme indirimi) adı altında 1052 Euro artı 4934 Euro tutarında, vergilendirilebilir gelirin %6.159’u kadar ekstra vergi indiriminden faydalanabilmektedir (OECD, 2019:181-616).

İspanya’da 3 yaş altı bebeği olan ve çalışan anneler için 1200 Euro’ya kadar vergi indirimi hakkı bulunmaktadır. Ayrıca, kreş masrafları için bu rakam 1000 Euro kadar arttırılabilmektedir. İspanya’da ayrıca, 3 veya daha fazla çocuk için geniş ailelerde veya engelli aile bireyi bulunan ailelerde 1200 Euro’ya kadar (5 veya daha fazla çocuklu ailelerde 2400 Euro’ya kadar) ekstra vergi indirimi uygulanmaktadır. Türkiye’deki asgari geçim indirimini ise; gelirin elde edildiği takvim yılında, 16 yaşından büyük bireyler için yıllık brüt asgari ücret

üzerinden hesaplamaların yapılmakta olduğu, çalışanın elde ettiği toplam gelirden, asgari geçimini sağlayabilecek kısmının çıkartılarak vergi dışında bırakılması olarak tanımlamak olanaklıdır. Asgari geçim indirimi oranları ise, her yıl belirlenen asgari ücret göz önünde bulundurularak çalışanın kendisi için %50, çalışmayan ve herhangi bir gelir sahibi olmayan eş için %10, ilk iki çocuğun her biri için %7.5, üçüncü çocuk için %10 ve sonraki her çocuk için %5 olarak belirlenmiştir. 2018 yılı için Türkiye’de asgari geçim indirimi 152,21 TL ile 258,76 TL arasında değişmekte iken, bu tutarlar 2019 yılı için 191,88 TL ile 326,20 TL ve 2020 yılı için 220,73 TL ile 375,23 TL arasında değişen tutarlarda asgari ücretteki artışa oranla yükselmiştir. Ayrıca, Türkiye’de engellilik derecesine göre engelli bireyler için de vergi indirimleri mevcuttur (OECD, 2019:616).

Türkiye açısından asgari geçim indirimi, esasen Gelir Vergisi Kanunu’na dayanmaktadır. Vergi ödeme gücüne ulaşılabilmesi bakımından vergi tarifelerinde, ayırma prensibi ile ilişkili olarak asgari geçim indirimi gibi tekniklerden faydalanılmaktadır. Ayırma prensibinin Gelir Vergisi Kanunu’ndaki uygulama biçimi üç başlık altında toplanabilir. Bunlar, asgari geçim indirimi, ücretlilerin vergilendirilmesinde farklı tarife uygulanması ve ücret üzerinden alınan vergilerde kesintinin safi tutar üzerinden yapılmasıdır (Saraçoğlu, 2016:49; Yegen, 2019: 243). Ayırma ilkesi, gelirin yalnızca tutarı üzerinden değil, aynı zamanda kaynağı açısından da verginin ayrı bir şekilde ele alınması gerekliliği üzerine uygulamaya konulmuştur. Emek gelirinin servet ve sermaye geliri gibi bir birikim vasıtasıyla elde edilmemesi, bu gerekliliği doğuran başlıca faktördür. Bu sebeple emek gelirine bir imtiyaz tanınarak emek gelirinin daha düşük vergilendirilmesi amaçlanmaktadır. Amacı, vergilendirmenin adaletli bir ölçüde biçimlendirilmesini ve uygulanmasını sağlayarak mükelleflerin ödeme güçlerine imkânlar ölçüsünde ulaşılmasıdır. Sermaye sahiplerinin baskı altında tutularak emekçi kesimin korunması için yararlı ve gerekli bir araçtır; bu yapıyla iktisadi veya mali düşüncelerden ziyade, siyasal düşüncelere dayanmaktadır. Servetin ve gelirin yeniden dağıtılmasında sosyo-ekonomik bir düzenleme fonksiyonu gören ayırma prensibi, gelir ve servet dağılımındaki adaletsizlikleri giderici bir transfer rolü üstlenmektedir. Bu yapıyla sosyal amacı ihtiva ettiği söylenebilir. Öte yandan ayırma ilkesi, sermaye sahipleri veya yüksek gelirli kişiler açısından tasarrufu azaltıcı bir rol üstlenmektedir. Ekonomik amacı barındıran bu yaklaşım ile tüketim ve yatırım eğilimi yüksek olan sermaye gelirlerinin tasarruf eğiliminin arttırılması; tüketim eğilimleri düşük olan emek geliri sahiplerinin, sermaye sahiplerinin daha yüksek düzeyde

vergilendirilmesi neticesinde bir çeşit transfer yoluyla elde ettikleri kazanç sayesinde tüketim eğilimlerinin artırılması hedeflenmektedir (Saraçoğlu, 2001; 61-62; Saraçoğlu, 2016:43).

Aktarılan örneklerden anlaşılacağı üzere, OECD ülkelerinin pek çoğunda, çeşitli isimler altında çeşitli vergi indirim uygulamalarına yer verilmektedir. Bu uygulamalar, OECD tarafından her ülke için dikkate alınıp belirlenmiş standartlar doğrultusunda vergi yükü/vergi takozu hesaplamalarına “*cash benefit*” (nakdi yardım) adı altında dâhil edilmektedir.

3. Literatür İncelemesi

Literatürde vergi yükü ve vergi takozu ile ilgili ülkeler için ve/veya ülkelerarası karşılaştırmaların yapıldığı birçok çalışma mevcuttur. Bu kısımda, analize geçmeden önce bu çalışmalar ile ilgili bazı bilgiler verilecektir. Çevik (2005), AB üyesi ülkelerdeki emek üzerindeki vergi yükünü, 1995-2002 dönemi için OECD üyesi diğer ülkeler ile analiz ettiği çalışmasında, sermaye ve tüketime göre AB ortalamalarında emek gelirinin görece yüksek vergi yüküne maruz kaldığını, AB ülkelerinin OECD ülkeleri içinde görece yüksek emek efektif vergi oranlarıyla öne çıktığını belirtmektedir (Çevik, 2005:128). Šeparović (2009), Hırvatistan’daki vergi yükünün işsizlik üzerine etkilerini, diğer OECD üyesi ülkeler ile karşılaştırdığı çalışmasında, OECD Taxing Wages 2008 raporundan ve OECD veri tabanından derlediği işsizlik verileri ile Hırvatistan’daki vergi yükünün, OECD üyesi ülkelere kıyasla yüksekliğinin, işsizliği olumsuz etkilediğini ve arttırdığını belirtmektedir (Šeparović, 2009:249-252). Öztürk ve Ozansoy (2011), Türkiye’yi, Avrupa Birliği ve OECD üyesi ülkeler ile 1995-2009 dönemi için vergi yükleri bazında kıyasladıkları çalışmalarında, Türkiye’nin, seçili dönem için vergi yükünde görülen artışa rağmen, genel vergi yükü yönüyle diğer ülkelerin gerisinde yer aldığını değerlendirmektedirler. Kişi başına düşen milli gelirin, bütçe açıklarının ve Türkiye’de oldukça yüksek olan dolaysız vergilerin de dikkate alınması durumunda vergi yükünün pek de düşük olmayacağını da belirtmektedirler (Öztürk ve Ozansoy, 2011:212). Aydın (2012), OECD ülkelerinde çalışanların sosyal güvenlik kesintilerini ve diğer vergisel yükümlülüklerini 2007-2012 dönemi için incelemiş olduğu çalışmasında, 2007-2010 arası vergi ve sosyal güvenlik kesintilerinin azalış eğilimi içinde, 2010 sonrası ise artış eğilimi içinde olduğunu; ancak detaylı araştırmaların yapılması gerektiğini belirtmektedir (Aydın, 2013:92). Cozmei ve Şerban (2014), Romanya, Fransa, İtalya ve İngiltere için OECD Taxing Wages 2013 raporundan

derledikleri veriler ile 2012 yılı için bu ülkelerdeki kişisel gelir vergisinin artan oranlılığını araştırmaktadırlar. Çocuklu aileler için İngiltere'nin en yüksek artan oranlılığa sahip olduğunu, ortalama ücret elde eden, çocuksuz, bekâr çalışanın vergi yüklerinin, Fransa'da %50,2, İtalya'da %47,6, Romanya'da %44,4 ve İngiltere'de %32,3 olduğunu belirtmektedirler (Cozmei ve Şerban, 2014:57). Çiçek (2015) ise İngiltere, İspanya, Almanya ve Romanya için ücretler üzerindeki mali yükümlülükleri çalışmasında değerlendirmektedir. Gelir vergisi, sosyal güvenlik primleri ve diğer ek vergi ve yükümlülükler, hukuki mevzuat ve oranlar bağlamında mali yükümlülükleri değerlendirmektedir ve 2015 yılı için bu ülkelerde sosyal güvenlik primlerinin en büyük mali yükümlülüğü oluşturduğunu belirtmektedir (Çiçek, 2015:130-131). Nar (2015), Türkiye için vergi takozunun ücret gelirleri üzerindeki etkilerini, OECD Taxing Wages 2014 raporundan derlediği verilerle değerlendirmektedir. Türkiye için emek üzerindeki vergi yükünün seçili dönem için OECD ortalamasının üzerinde olduğunu belirtmektedir. (Nar, 2015:702). Gülşen ve Öztürk (2016), ücret üzerindeki vergi takozunu ve medeni durumun vergileme üzerindeki etkilerini, OECD Taxing Wages 2015 raporundan derledikleri veriler ile Şili, Belçika ve Türkiye için inceledikleri çalışmalarında, yasal düzenlemeler hakkında bilgi verdikten sonra Belçika ve Şili'deki kişisel gelir vergisi dilimlerinin, oranlarının, indirimlerinin ve vergi yüklerinin Türkiye'ye kıyasla daha iyileştirici ve adil olduğu bulgusuna ulaşmaktadırlar (Gülşen ve Öztürk, 2016:21-25).

Kılıçer (2016), Türkiye'deki ücretliler üzerindeki vergi yükünün düşürülmesine ilişkin önerilerde bulunduğu çalışmasında, 2000-2015 arası Türkiye'deki hane halklarının vergi yüklerini OECD Taxing Wages 2016 raporundan elde ettikleri veriler ile değerlendirmektedir. Türkiye'de 2000-2015 yılları arasında, hane halklarının emek geliri üzerindeki sosyal güvenlik yükünün ve vergi yükünün azaldığını; yüksek gelirli, tek başına yaşayanların yükünde bir değişiklik olmadığını; dolaylı vergiler ile kaynak transferi, yabancıya toprak satışı, devlet arazilerinin satışı, özelleştirmenin arttırılması, kayıt dışı ekonomi ile mücadele gibi yöntemlerle ek gelir kaynakları yaratılarak etkin harcama araçları yoluyla ücretliler üzerindeki vergi yükünün düşürülebileceğini belirtmektedir ve önermektedir (Kılıçer, 2016:103-108). Kılıçaslan ve Yavan (2017), Türkiye ve OECD üye ülkelerin 1965-2013 dönemi için vergi yüklerini ve 2000-2015 dönemi için vergi takozunu kıyasladığı çalışmalarında, Türkiye'deki vergi yükünün OECD ortalamasının altında kaldığını; ancak vergi adaleti açısından Türkiye'de OECD üyesi ülkelere göre daha olumsuz bir durum olduğunu belirtmektedir (Kılıçaslan ve Yavan, 2017:49-

50). Hodge ve Hickman (2018), 2017 yılı için Avusturya'daki vergi takozunu, OECD Taxing Wages 2018 raporundan elde ettikleri bilgiler ve veriler ile inceledikleri çalışmalarında, Avusturya'nın, Belçika, Fransa, Almanya ve İtalya'dan sonra en yüksek oranda vergi takozuna sahip beşinci ülke olduğunu belirtmektedirler (Hodge ve Hickman, 2018:3).

Bu çalışmada da önceki çalışmalara paralel bir şekilde OECD Taxing Wages 2019 raporundan elde edilen bilgiler ve 2000-2018 dönemine ilişkin veriler ile OECD ülkelerindeki vergi yükünün/takozunun analizi amaçlanmaktadır. Ek olarak, tüm ülkeler için net kişisel ortalama vergi oranı ve ortalama kişisel gelir vergisi değişiminin analizi ve hane halkları arasındaki vergi yükü farkının ve artan oranlılığın görünümünün tespiti ile de literatüre katkı sunulması hedeflenmektedir.

4. OECD Ülkeleri için Vergi Yükü Değişiminin Karşılaştırmalı Analizi

Bu bölümde, 2000-2018 dönemi boyunca gözlemlenebilir ana eğilimlere odaklanılmaktadır ve yıldan yıla değişikliklere vurgu yapılmaktadır. Çalışmada, karmaşıklığa yol açmaması bakımından tüm yıllara ait veriler yerine 2000, 2008, 2011 (dâhil) ve 2018 (dâhil) yılları arasına ait verilere yer verilmektedir. Veriler, OECD Taxing Wages 2016-2017 ve 2017-2018 başlıklı raporlar ile OECD veri tabanından derlenmiştir. Tablolar dışında, vergi yükü değişimine ilişkin yorumlarda, değerlendirmelerde ve hesaplamalarda tablolarda yer verilmeyen diğer hane halkı türleri için önemli olduğu öngörülen vergi yükü/oranı artışı ve azalışı açıklamalarına da OECD verilerinden faydalanılarak yer verilmektedir. Tablolardaki tüm oranlar yüzdelik değeri ifade etmektedir. Değerlendirmelerde, seçili dönem için %5 ve üzerindeki vergi yükü/oranı artışının ve azalışının gerçekleştiği ülkelere ilişkin istatistikî bilgilere yer verilmektedir. OECD tarafından vergi yükü hesaplamalarında kullanılan 8 adet aile/hane halkı türü bulunmaktadır. Bunlar;

- i) ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan,
- ii) ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan,
- iii) ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan,
- iv) ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan,

- v) ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çift (çiftlerden sadece biri çalışan),
- vi) biri ortalama ücretin tamamını, diğeri %33'ünü elde eden, evli, iki çocuklu, her ikisi de çalışan,
- vii) biri ortalama ücretin tamamını, diğeri %67'sini elde eden, evli, iki çocuklu, her ikisi de çalışan,
- viii) biri ortalama ücretin tamamını, diğeri %33'ünü elde eden, evli, çocuksuz, her ikisi de çalışan hane halkı türleridir.

Hane halkı türleri tercihi noktasında hane halkı sayısı, gelir seviyesi gibi vergi yükünü etkileyebileceği öngörülen durumlar dikkate ve değerlendirmeye alınmaktadır. Analizde çoğunlukla ilk beş hane halkı türüne ilişkin değerlendirmeler yer almaktadır. OECD tarafından hesaplanan vergi takozu, net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama kişisel gelir vergisi oranı verilerinden faydalanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Ek olarak vergileme için önem arz eden artan oranlılık ile ilgili bir değerlendirme ve hane halkı türleri arasındaki farka ilişkin örnek olabileceği öngörülen bir değerlendirme de analizde yer almaktadır.

4.1. Vergi Takozu Değişimi

Tablo 1 ile 5'in her biri, belirli bir hane halkı türüne karşılık gelmektedir. Bunlar; ortalama ücretin %67'sini elde eden bekâr çocuksuz çalışan, ortalama ücret elde eden bekâr çocuksuz çalışan, ortalama ücretin %167'sini elde eden bekâr çocuksuz çalışan, ortalama ücretin %67'sini elde eden bekâr, iki çocuklu çalışan ve ortalama ücret elde eden evli, iki çocuklu çift (çiftlerden sadece biri çalışan) hane halkı türleridir. 2000-2018 döneminde beş hane halkı türü için vergi yükünün seyri, bu kısımda kişisel gelir vergisi + işveren ve çalışanların sosyal güvenlik katkıları/kesintileri - vergi indirimleri / işgücü maliyetleri şeklinde tanımlanan vergi takozuna ilişkin istatistik verileri ihtiva eden tablolar vasıtasıyla sunulmaktadır. OECD ortalama vergi takozu, çalışma için seçilen 5 hane halkı türlerinin her biri için 2000-2018 arasında düşmüştür.

Tablo 1. Ortalama Vergi Takozu (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	25.88	21.99	20.70	21.71	21.95	22.36	23.11	23.37	23.63	24.08
Avusturya	43.24	44.53	43.90	44.23	44.60	44.85	45.07	42.99	43.08	43.29
Belçika	51.38	50.26	50.56	50.48	50.00	49.87	49.39	47.46	47.33	46.07
Kanada	27.72	26.56	26.01	26.16	26.34	26.54	26.52	26.48	25.69	25.81
Şili	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
Çekya	41.31	40.11	39.66	39.44	39.42	39.67	39.95	40.26	40.80	41.36
Danimarka	37.45	35.40	33.68	33.77	33.30	33.12	33.41	33.39	33.31	33.18
Estonya	39.81	37.05	38.98	39.20	38.78	38.95	38.01	37.92	37.95	32.85
Finlandiya	42.74	38.66	36.80	36.79	37.62	38.03	37.90	38.32	36.57	36.07
Fransa	43.92	46.60	47.02	46.91	45.47	45.04	43.33	42.94	42.79	43.09
Almanya	47.59	46.53	45.56	45.54	45.13	45.15	45.28	45.39	45.44	45.36
Yunanistan	35.92	36.28	39.54	39.52	37.25	36.34	35.01	36.41	36.73	36.92
Macaristan	51.41	46.75	45.24	47.90	49.03	49.03	49.03	48.25	46.15	45.04
İzlanda	23.84	27.64	29.45	29.26	29.75	29.70	30.25	30.34	29.86	30.11
İrlanda	27.46	20.82	24.01	24.25	25.23	25.32	24.90	24.27	24.02	24.17
İsrail	23.20	15.45	13.95	13.80	13.64	14.25	14.83	15.24	15.11	15.46
İtalya	43.62	43.30	44.52	44.71	44.87	41.91	40.81	40.75	40.68	40.92
Japonya	28.66	27.97	29.51	29.91	30.25	30.57	30.85	30.97	31.05	31.15
Güney Kore	15.04	17.37	17.77	18.02	18.39	18.46	18.73	19.17	19.27	19.84
Letonya	41.7	39.5	43.2	43.3	42.8	42.1	41.7	41.8	41.9	38.7
Litvanya	43.0	40.2	38.9	39.2	39.5	39.0	39.3	39.0	37.8	37.1
Lüksemburg	29.81	28.21	30.60	30.35	31.20	31.58	32.39	32.49	30.17	30.42
Meksika	7.64	10.97	13.21	13.58	14.40	14.73	15.02	15.34	16.13	16.07
Hollanda	42.27	34.06	33.48	33.33	32.74	31.85	32.01	30.37	30.39	30.76
Yeni Zelanda	18.56	18.05	12.97	13.13	13.29	13.41	13.51	13.62	13.69	13.79
Norveç	35.10	34.24	34.30	34.19	34.14	33.84	33.74	33.21	32.90	32.75
Polonya	37.03	33.62	33.44	34.68	34.76	34.92	35.00	34.87	34.99	35.13
Portekiz	33.22	32.17	32.26	32.61	35.19	34.85	36.34	36.49	36.62	36.50
Slovakya	40.58	36.09	36.08	36.90	38.46	38.65	38.82	39.04	39.22	39.48
Slovenya	42.60	40.34	38.66	38.57	38.50	38.57	38.61	38.68	40.03	39.97
İspanya	34.89	34.10	36.78	37.18	37.22	37.28	35.85	35.84	35.80	35.92
İsveç	48.60	42.56	40.73	40.77	40.91	40.50	40.63	40.84	40.92	41.03
İsviçre	20.17	19.11	19.52	19.38	19.44	19.17	19.14	19.33	19.35	19.46
Türkiye	39.10	36.15	34.48	34.63	34.93	35.78	35.93	32.85	33.52	34.22
Birleşik Krallık	29.14	29.72	28.47	27.91	26.80	26.19	25.97	26.13	26.27	26.11
ABD	29.03	27.42	27.79	27.76	29.35	29.51	29.17	29.20	29.24	27.56
OECD Ortalaması	34.16	32.41	32.47	32.67	32.83	32.72	32.68	32.50	32.37	32.13

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ile işveren ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 154 ve <http://stats.oecd.org>

OECD ortalama vergi takozundaki 2000-2018 dönemi için azalış %1,3 ile %4,1 arasındadır. Tablo 2, 3 ve 4'teki OECD ortalama vergi takozu oranlarındaki değişim, seçili hane halkları ve 2000-2018 dönemi için en düşük ve en yüksek azalışları temsil etmektedir. Ortalama

ücret elde eden bekâr çocuksuz çalışan için vergi takozu %37,40'den %36,06'ya; ortalama ücretin %167'sini elde eden bekâr çocuksuz çalışan için vergi takozu %41,70'den %40,39'a azalmıştır. Vergi takozu, ortalama ücretin %67'sini elde eden bekâr iki çocuklu çalışan için %20,10'dan %16'ya azalmıştır.

Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için vergi takozu Hollanda'da %11,5 (%42,27'den %30,76'ya) azalmıştır (Tablo 1). Bu azalış, bu hane halkı türü için İsveç'te %7,5 (%48,60'dan %41,03'e); İsrail'de %7,8 (%23,20'den %15,46'ya); Macaristan'da %6,3 (%51,41'den %45,04'e); Finlandiya'da %6,6 (%42,74'ten %36,07'ye); Estonya'da ise yaklaşık %7 (%39,81'den %32,85'e) oranında gerçekleşmiştir.

Tablo 2. Ortalama Vergi Takozu (Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	31.01	26.93	26.65	27.27	27.42	27.66	28.34	28.57	28.62	28.89
Avusturya	47.31	49.03	48.54	48.84	49.18	49.42	49.62	47.33	47.42	47.63
Belçika	57.10	55.88	56.09	55.99	55.66	55.59	55.28	53.95	53.76	52.67
Kanada	32.89	31.26	30.64	30.79	31.01	31.58	31.54	31.37	30.60	30.71
Şili	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.01
Çekya	42.59	43.44	42.61	42.45	42.44	42.61	42.80	43.01	43.37	43.75
Danimarka	41.45	38.58	36.08	36.16	35.79	35.63	35.89	35.87	35.81	35.66
Estonya	41.31	38.38	40.26	40.41	39.92	40.03	39.05	38.99	39.01	36.47
Finlandiya	47.52	43.84	42.35	42.49	43.11	43.60	43.51	44.11	42.70	42.30
Fransa	50.43	49.76	49.96	50.10	48.81	48.39	48.41	48.05	47.60	47.63
Almanya	52.86	51.34	49.68	49.65	49.26	49.31	49.45	49.54	49.58	49.50
Yunanistan	38.84	41.51	42.99	42.93	41.30	40.41	39.14	40.49	40.78	40.93
Macaristan	54.68	54.10	49.49	49.52	49.03	49.03	49.03	48.25	46.15	45.04
İzlanda	28.83	30.94	34.08	33.82	34.12	33.93	34.28	33.90	33.06	33.22
İrlanda	35.31	28.17	32.60	33.04	33.85	34.03	33.23	32.66	32.58	32.70
İsrail	29.58	22.90	20.78	20.39	20.35	21.07	21.76	22.28	22.07	22.43
İtalya	47.08	46.65	47.60	47.72	47.84	47.78	47.83	47.76	47.68	47.88
Japonya	29.84	29.47	30.85	31.27	31.58	31.96	32.29	32.44	32.52	32.64
Güney Kore	16.36	19.98	20.50	21.05	21.51	21.71	22.03	22.31	22.50	22.99
Letonya	43.2	41.3	44.2	44.3	43.7	43.0	42.5	42.6	42.9	42.3
Litvanya	45.7	41.6	40.7	40.9	41.1	41.0	41.2	41.3	41.1	40.6
Lüksemburg	35.84	34.66	37.26	37.08	38.22	38.64	39.49	39.58	37.79	38.17
Meksika	12.68	15.08	18.73	19.01	19.26	19.53	19.80	20.11	20.37	19.65
Hollanda	40.04	39.20	38.03	38.62	40.65	38.97	36.95	37.25	37.36	37.67
Yeni Zelanda	19.37	20.51	15.87	16.39	16.89	17.25	17.56	17.89	18.13	18.44
Norveç	38.56	37.59	37.57	37.41	37.35	36.90	36.78	36.25	35.95	35.81
Polonya	38.17	34.69	34.32	35.51	35.57	35.68	35.73	35.58	35.66	35.75
Portekiz	37.33	36.95	38.00	37.60	41.38	41.15	42.15	41.58	41.40	40.71
Slovakya	41.86	38.84	38.83	39.62	41.13	41.25	41.37	41.52	41.60	41.74
Slovenya	46.25	42.88	42.65	42.50	42.37	42.51	42.57	42.69	42.91	43.25

İspanya	38.63	37.99	39.99	40.62	40.66	40.72	39.39	39.38	39.26	39.38
İsveç	50.14	44.81	42.81	42.86	43.01	42.46	42.61	42.84	42.93	43.06
İsviçre	22.87	21.86	22.30	22.11	22.21	21.87	21.86	22.07	22.10	22.24
Türkiye	40.36	38.72	37.03	37.13	37.36	38.09	38.19	38.24	38.99	38.87
Birleşik Krallık	32.59	32.78	32.46	32.09	31.36	30.96	30.81	30.91	31.00	30.90
ABD	30.84	30.06	29.91	29.84	31.45	31.64	31.44	31.58	31.78	29.58
OECD Ortalaması	37.40	36.08	36.10	36.24	36.47	36.45	36.41	36.37	36.22	36.06

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ile işveren ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 155 ve <http://stats.oecd.org>

Genel (ortalama) vergi takozu istatistiklerine göre, en az bir hane halkı türü için 2000-2018 arasında %5'ten fazla azalma kaydeden on beş OECD üyesi ülke bulunmaktadır. Bu ülkeler; Belçika, Kanada, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Macaristan, İrlanda, İsrail, Litvanya, Hollanda, Yeni Zelanda, Polonya, İsveç ve Türkiye'dir.

Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için OECD üye ülkelerindeki vergi takozu azalışı ise şu şekildedir: Danimarka'da %5,5 (%41,45'ten %35,66'ya); Finlandiya'da %5,2 (%47,52'den %42,30'a); Macaristan'da %9,6 (%54,68'den %45,04'e); İsrail'de %7,1 (%29,58'den %22,43'e); Litvanya'da %5,1 (%45,7'den %40,6'ya); İsveç'te ise %7 (%50,14'ten %43,06'ya)'dir (Tablo 2).

Tablo 3. Ortalama vergi takozu (Ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	38.80	32.73	32.22	33.12	33.17	33.38	34.00	34.13	34.05	34.29
Avusturya	50.39	51.81	51.47	51.38	51.87	52.00	52.11	50.70	50.76	50.95
Belçika	62.62	61.08	61.07	60.96	60.80	60.78	60.67	59.89	59.63	59.00
Kanada	35.20	32.92	32.83	32.95	33.09	33.32	33.31	32.70	32.05	32.05
Şili	8.35	7.74	8.10	8.25	8.10	8.11	8.19	8.25	8.30	8.31
Çekya	44.82	46.14	45.00	44.91	44.90	45.01	45.12	45.24	45.46	45.69
Danimarka	49.32	47.96	43.23	43.40	42.58	41.95	42.07	41.95	41.78	41.51
Estonya	42.53	39.47	41.31	41.40	40.84	40.91	39.90	39.86	39.88	41.17
Finlandiya	53.24	49.54	48.26	48.46	48.93	49.45	49.39	50.13	48.93	48.58
Fransa	52.49	53.45	53.79	53.98	54.07	54.30	54.28	54.38	54.45	54.09
Almanya	56.25	53.10	51.32	51.24	51.24	51.34	51.30	51.34	51.47	51.26
Yunanistan	44.92	46.44	48.23	48.09	48.93	48.16	45.63	46.13	46.41	46.58
Macaristan	59.15	59.10	51.61	50.67	49.03	49.03	49.03	48.25	46.15	45.04
İzlanda	39.58	33.62	38.36	38.27	38.58	38.43	38.63	38.53	38.06	38.01
İrlanda	42.25	36.84	42.25	42.51	43.00	43.11	42.30	41.52	41.36	41.45
İsrail	38.07	32.23	29.25	28.65	29.19	30.01	30.80	31.43	31.29	31.81
İtalya	51.15	51.82	52.99	53.15	53.30	53.64	54.16	54.11	53.82	53.97
Japonya	31.58	32.52	33.83	34.15	34.52	34.74	34.94	35.00	35.04	35.12

Güney Kore	20.46	22.61	22.24	22.58	23.05	23.48	24.18	24.63	24.97	25.41
Letonya	44.4	42.8	45.0	45.0	44.4	43.8	43.2	43.3	43.5	42.6
Litvanya	47.9	42.7	42.0	42.1	42.1	42.1	42.1	42.1	42.1	42.1
Lüksemburg	44.06	41.69	44.61	44.24	45.27	45.53	46.24	46.28	45.31	45.50
Meksika	19.50	20.63	21.64	21.96	22.25	22.56	22.83	23.11	23.35	22.69
Hollanda	44.94	42.51	41.81	42.39	42.09	50.40	42.21	42.00	42.01	42.21
Yeni Zelanda	24.20	26.28	21.99	22.40	22.79	23.07	23.31	23.57	23.76	23.99
Norveç	45.18	43.20	43.21	43.08	43.04	42.53	42.47	42.01	41.74	41.62
Polonya	39.10	36.03	35.04	36.19	36.23	36.29	36.32	36.15	36.20	36.26
Portekiz	42.31	42.62	44.61	43.59	47.67	47.43	48.06	47.09	46.73	46.04
Slovakya	45.22	40.72	40.80	41.58	43.30	43.37	43.44	43.53	43.54	43.58
Slovenya	50.98	48.30	47.75	47.53	46.14	46.36	46.47	46.09	46.32	46.71
İspanya	41.02	41.38	42.45	43.55	44.26	44.98	43.78	43.79	43.67	43.82
İsveç	55.70	52.77	50.91	50.75	50.84	50.64	50.68	51.49	51.65	51.82
İsviçre	27.45	26.39	26.76	26.67	26.76	26.40	26.36	26.73	26.75	26.90
Türkiye	34.99	41.14	40.01	40.18	40.65	41.53	41.77	42.09	42.54	42.46
Birleşik Krallık	35.80	37.51	37.89	37.83	37.60	37.30	37.29	37.45	37.46	37.33
ABD	37.08	35.49	34.65	34.64	36.30	36.41	36.30	36.39	36.51	34.08
OECD Ortalaması	41.70	40.37	40.24	40.33	40.58	40.88	40.63	40.59	40.47	40.39

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ile işveren ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 156 ve <http://stats.oecd.org>

Macaristan'da, sekiz hane halkı türünden beşi için %10'dan fazla vergi takozu azalması gerçekleşmiştir. En büyük düşüş, ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %14,1 (%59,15'ten %45,04'e) (Tablo 3) ve ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %13.6 (%43.93'ten %30,28'e) olmuştur (Tablo 5). Türkiye'de ise ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için vergi takozu %7,5 (%34,99'dan %42,46'ya) (Tablo 3) artmıştır. Ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanlar için vergi takozu, Litvanya'da %5,8 (%47,9'dan %42,1'e); İsrail'de %6,2 (%38,07'den %31,81'e); Almanya'da %5 (%56,25'ten %51,26'ya); Danimarka'da ise %7,7 (%49,32'den %41,51'e) azalmıştır (Tablo 3).

Tablo 4. Ortalama vergi takozu (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	4.02	-4.94	-5.69	-3.21	-2.56	-1.81	-1.42	-1.13	0.61	1.95
Avusturya	25.23	28.43	27.23	27.97	28.82	29.21	29.61	27.39	27.74	28.12
Belçika	36.45	35.92	37.02	36.93	36.24	36.11	35.65	33.54	33.44	32.17
Kanada	-0.35	-6.24	-7.20	-6.76	-6.06	-4.66	-15.35	-15.18	-16.33	-15.24
Şili	5.94	6.06	6.13	6.17	6.20	6.21	6.22	6.19	6.18	6.17
Çekya	12.66	15.11	25.39	24.17	24.12	24.81	24.72	21.85	22.50	21.42
Danimarka	11.50	10.53	8.59	8.55	7.86	5.81	6.28	6.17	4.76	4.88

Estonya	18.46	18.71	25.23	26.25	26.59	27.36	21.67	21.79	22.85	17.96
Finlandiya	28.30	26.92	25.72	25.64	26.75	27.25	27.24	27.91	25.96	25.80
Fransa	34.53	38.64	38.94	38.77	37.10	36.60	35.75	24.46	24.62	25.24
Almanya	31.85	33.24	31.01	31.30	31.00	31.32	30.86	31.19	31.35	31.51
Yunanistan	35.26	35.32	38.47	38.42	33.70	32.78	31.33	32.13	32.49	30.69
Macaristan	33.99	29.94	20.20	23.01	25.47	26.39	27.24	25.49	22.98	21.94
İzlanda	5.89	14.90	18.96	16.99	19.04	19.08	20.46	21.04	20.07	19.46
İrlanda	16.56	-2.44	-3.94	-2.51	-0.59	0.01	0.08	0.05	1.14	3.13
İsrail	3.27	2.48	0.81	0.50	1.21	2.90	2.95	0.89	1.63	2.43
İtalya	29.49	26.45	29.04	29.43	28.98	26.22	25.28	25.23	25.25	25.87
Japonya	26.34	21.90	19.82	23.52	23.79	24.30	24.73	24.92	25.00	25.16
Güney Kore	14.41	16.62	17.08	17.31	17.45	16.89	16.96	17.01	17.26	17.64
Letonya	24.0	27.0	29.5	30.1	29.9	25.5	25.0	25.4	26.8	23.8
Litvanya	38.4	33.3	30.5	31.1	31.9	31.0	31.7	29.3	30.6	26.0
Lüksemburg	4.41	2.16	4.64	5.08	6.61	7.63	8.96	9.29	6.57	7.43
Meksika	7.64	10.97	13.21	13.58	14.40	14.73	15.02	15.34	16.13	16.07
Hollanda	26.41	13.77	12.14	11.68	11.84	11.29	10.22	7.00	6.72	7.11
Yeni Zelanda	-3.05	-17.28	-18.34	-18.22	-16.91	-15.78	-14.44	-14.63	-13.54	-20.51
Norveç	16.37	20.58	21.64	21.74	22.03	22.03	22.35	22.05	22.10	22.38
Polonya	29.79	28.41	28.41	29.63	29.63	26.94	23.94	-16.34	-18.24	-11.98
Portekiz	26.55	22.82	22.30	23.13	25.49	25.03	25.35	21.67	22.02	22.07
Slovakya	25.32	24.25	23.57	24.54	26.36	26.88	27.32	27.87	28.46	29.26
Slovenya	13.44	13.68	12.78	12.99	13.14	9.91	10.09	10.47	12.57	13.67
İspanya	28.62	28.36	29.91	30.32	30.43	30.57	24.20	24.17	24.25	24.53
İsveç	39.91	34.12	32.58	32.87	33.21	32.99	33.23	33.63	33.88	33.27
İsviçre	6.45	3.14	4.91	5.00	4.68	4.11	4.06	4.46	4.52	4.73
Türkiye	39.10	34.78	33.08	33.23	33.56	34.44	34.61	31.27	32.01	32.70
Birleşik Krallık	15.31	11.58	7.07	6.74	5.67	4.57	5.28	7.26	9.58	10.45
ABD	10.71	7.62	8.93	9.79	11.35	11.99	11.69	12.22	13.03	9.61
OECD Ortalaması	20.10	17.97	18.04	18.49	18.84	18.63	18.02	16.15	16.31	16.00

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ile işveren ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 157 ve <http://stats.oecd.org>

Ortalama vergi takozundaki en büyük düşüş, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanların vergi takozunda %41,8'lik (%29,79'dan %11,98'e) bir azalıştan yararlandığı Polonya'da görülmektedir (Tablo 4). İkinci olarak; Polonya'da ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu hane halkının (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) vergi takozunda %12,4 (%33,32'den %20,88'e) oranında büyük bir düşüş yaşanmıştır (Tablo 5). Kanada, Macaristan, İrlanda, Litvanya, Hollanda ve Yeni Zelanda'da, en az bir hane halkı türü için vergi takozunda %10'dan fazla düşüş gözlemlenmiştir. Kanada'da vergi takozu, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %14,9 (%-0,35'ten %-15,24'e) (Tablo 4) ve ortalama ücretin %67'sini elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %11,4 (%23,10'dan %11,66'ya) azalmıştır (Tablo 5). İrlanda'da vergi takozu, ortalama ücretin

%67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanlar için %13,4 (%16,56'dan %3,13'e) azalmıştır (Tablo 4). Litvanya'da ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için vergi takozu %12,5'ten (%45,7'den %33,2'ye) fazla azalmıştır (Tablo 5). Bu oran, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için 12,4'tür (%38,4'ten %26'ya) (Tablo 4). Hollanda'da, vergi takozu ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %19,3 (%26,41'den %7,11'e) azalmıştır (Tablo 4). Yeni Zelanda'da, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanın vergi takozundaki azalma %17,5'tir (%-3,05'ten %-20,51'e) (Tablo 4). Ayrıca, ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %11,6 (%13,55'ten %1,91'a vergi takozu azalması gerçekleşmiştir (Tablo 5).

Tablo 5. Ortalama vergi takozu (Ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çift -çiftlerden sadece biri çalışan-)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	23.35	14.87	15.20	16.80	16.94	17.36	17.79	18.04	20.73	21.55
Avusturya	35.24	38.24	37.31	37.89	38.56	38.88	39.21	36.82	37.04	37.36
Belçika	42.58	40.60	41.41	41.29	40.73	40.63	40.29	38.54	38.41	37.32
Kanada	23.10	18.89	18.01	18.19	18.63	19.32	11.01	11.62	10.69	11.66
Şili	6.29	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
Çekya	21.98	20.81	26.76	26.10	26.05	26.69	26.81	25.09	25.89	25.54
Danimarka	28.17	27.01	25.31	25.51	25.14	24.86	25.27	25.24	25.20	25.24
Estonya	32.76	26.83	31.75	32.39	32.37	32.85	28.63	28.46	29.03	26.63
Finlandiya	40.28	38.39	37.20	37.31	38.06	38.59	38.88	39.60	38.11	37.81
Fransa	41.27	42.51	42.96	43.06	41.11	40.53	40.48	40.00	39.44	39.36
Almanya	35.27	35.15	33.81	34.00	33.64	33.83	33.99	34.23	34.33	34.39
Yunanistan	40.50	41.80	43.48	43.41	40.57	39.67	37.67	38.65	38.96	37.87
Macaristan	43.93	43.94	33.04	34.20	34.20	34.77	35.31	33.84	31.41	30.28
İzlanda	13.07	18.36	21.31	19.58	21.27	21.78	23.21	23.33	22.40	21.53
İrlanda	20.44	10.80	15.95	16.68	18.17	18.47	17.75	16.89	16.88	17.25
İsrail	25.49	19.98	17.07	16.56	17.05	18.70	19.17	19.60	19.47	19.92
İtalya	39.27	36.62	38.52	38.77	38.40	38.50	38.65	38.59	38.56	39.10
Japonya	26.38	23.98	23.10	25.72	25.96	26.50	26.96	27.17	27.25	27.43
Güney Kore	15.66	17.81	18.05	18.54	19.10	19.36	19.76	20.14	20.38	20.98
Letonya	31.4	33.0	35.0	35.4	35.1	31.9	31.4	31.6	32.8	32.3
Litvanya	45.7	37.3	35.0	35.5	36.0	35.6	36.1	37.8	35.7	33.2
Lüksemburg	11.72	11.20	15.09	15.07	15.97	16.53	17.53	17.66	16.59	17.02
Meksika	12.68	15.08	18.73	19.01	19.26	19.53	19.80	20.11	20.37	19.65
Hollanda	29.95	30.31	31.08	32.14	34.52	33.03	31.41	31.92	32.10	32.63
Yeni Zelanda	13.55	0.71	-1.07	0.55	2.41	3.75	4.92	5.49	6.43	1.91
Norveç	28.44	30.76	31.18	31.10	31.20	32.04	32.07	31.66	31.47	32.36
Polonya	33.32	28.41	28.41	29.63	29.85	30.33	30.57	14.37	10.56	20.88
Portekiz	30.21	26.32	27.32	27.91	30.24	29.78	30.77	28.65	28.79	28.98
Slovakya	30.76	25.32	24.86	25.82	27.61	28.08	28.49	29.01	29.56	30.30

Slovenya	25.05	23.12	23.19	23.20	23.16	23.48	23.64	23.90	24.43	25.24
İspanya	32.25	32.03	34.31	34.73	34.81	34.90	33.75	33.73	33.72	33.89
İsveç	44.32	39.15	37.35	37.56	37.85	37.43	37.65	38.01	38.22	37.86
İsviçre	11.66	9.22	10.20	10.10	9.79	9.30	9.26	9.59	9.65	9.84
Türkiye	40.36	37.20	35.47	35.57	35.83	36.59	36.71	36.55	37.36	37.21
Birleşik Krallık	27.85	26.88	26.36	27.54	26.84	26.39	25.77	26.01	26.27	26.24
ABD	21.17	17.10	18.50	18.61	20.30	20.61	20.44	20.61	20.88	18.47
OECD Ortalaması	28.48	26.30	26.62	27.01	27.32	27.43	27.17	26.65	26.56	26.56

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ile işveren ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun işgücü maliyetlerinin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 158 ve <http://stats.oecd.org>

Bu değerlendirmelerin aksine, 2000-2018 yılları arasında yedi ülkede en az bir hane halkı türü için vergi takozunda %5'ten fazla artış olmuştur. Bu ülkeler; Çekya, İzlanda, Güney Kore, Lüksemburg, Meksika, Norveç ve Türkiye'dir. En büyük artış, vergi takozunun ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %13,6 (%5,89'dan %19,46'ya) olan ve diğer beş hane halkı türü için %6 ile %9 arasında seyreden İzlanda'dadır (Tablo 4). Çekya'da ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için artış %8,8 (%12,66'dan %21,42'ye) (Tablo 4) dolayındadır. Meksika'da hane halkı türlerinden yedisi %7 ile %8 arasında vergi takozu artışı göstermiştir. Örneğin; ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için vergi takozu Meksika'da %8,4 (%7,64'ten %16,07'ye); ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için yaklaşık %7 (%12,68'den %19,65'e) artış gerçekleşmiştir (Tablo 1 ve 2). İzlanda'da ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr çocuksuz çalışan için artış %6,2'dir (%23,84'den %30,11'e) (Tablo 1). Güney Kore'de, beş hane halkı türü için yaklaşık %5 ile %7 arasında vergi takozu artışı gerçekleşmiştir; ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için artış %6,6'dır (%16,36'dan %22,99'a) (Tablo 2). Norveç'te, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için vergi takozu %6 artmıştır (%16,37'den %22,38'e) (Tablo 4). Lüksemburg'da vergi takozu, ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %5,3 yükselmiştir (%11,72'den %17,02'ye) (Tablo 5). OECD üyesi ülkelerin on beşindeki (Belçika, Kanada, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Almanya, Macaristan, İrlanda, İsrail, Litvanya, Yeni Zelanda, Polonya, İsveç, İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri) tüm hane halkı türleri için vergi takozu azalmıştır. Üç ülkede ise (Güney Kore, Lüksemburg ve Meksika) tüm hane halkı türlerinde artış gözlemlenmiştir.

4.2. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı Değişimi

OECD verilerine göre net kişisel ortalama, brüt ücreti, kişisel gelir vergilerini, çalışanların sosyal güvenlik katkı paylarını/kesintilerini ve ayrıca asgari geçim indirimi vb. vergi indirimlerini dikkate almaktadır. Önceki kısımda formüle edilen işçi vergi takozu hesaplaması yoluyla OECD tarafından net kişisel ortalama vergi oranı elde edilmektedir. Tablo 6, Tablo 7, Tablo 8, Tablo 14 ve Tablo 15'te sunulan oranlar üzerinden 5 hane halkı türü için; diğer 3 hane halkı türü için de OECD Taxing Wages 2017-2018 isimli rapordan elde edilen veriler ve bilgiler ile değerlendirme yapılmaktadır.

Tablo 6. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	21,13	17,31	15,96	17,06	17,31	17,73	18,52	18,80	19,07	19,55
Avusturya	25,63	28,46	27,56	27,98	28,46	28,79	29,17	26,51	26,85	27,24
Belçika	35,84	36,12	36,51	36,38	35,99	35,91	35,36	33,37	33,27	32,05
Kanada	20,77	19,51	18,73	18,77	18,84	19,02	18,97	18,93	18,74	18,87
Şili	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
Çekya	20,77	19,15	19,15	18,84	18,82	19,16	19,54	19,95	20,68	21,43
Danimarka	37,45	35,40	34,18	34,26	33,80	33,60	33,76	33,74	33,65	33,45
Estonya	19,94	16,09	17,99	18,29	17,96	18,19	17,05	16,94	16,98	10,16
Finlandiya	27,85	23,94	22,58	22,38	23,40	23,75	23,99	23,60	22,42	22,40
Fransa	25,93	25,87	26,08	26,29	26,39	26,67	25,83	25,24	25,40	24,94
Almanya	36,85	36,09	34,82	34,88	34,55	34,58	34,70	34,84	34,84	34,77
Yunanistan	18,00	18,40	22,27	22,25	20,02	19,78	19,05	20,60	20,87	21,11
Macaristan	30,06	28,12	29,63	34,50	34,50	34,50	34,50	33,50	33,50	33,50
İzlanda	20,20	23,78	23,34	23,75	24,35	24,36	25,02	25,22	25,13	25,39
İrlanda	18,75	12,31	15,84	16,11	17,19	17,30	16,82	16,13	15,85	15,95
İsrail	19,41	11,78	10,34	10,24	9,96	10,51	10,96	11,31	11,16	11,50
İtalya	24,40	25,11	26,72	26,97	27,19	23,27	21,82	21,86	21,94	22,26
Japonya	18,40	18,55	19,51	19,78	20,00	20,25	20,45	20,54	20,57	20,62
Güney Kore	7,51	9,28	9,48	9,69	10,04	10,07	10,34	10,80	10,91	11,47
Letonya	25,97	24,93	29,49	29,62	29,03	28,35	27,86	28,04	28,18	23,85
Litvanya	25,18	21,61	19,95	20,26	20,64	19,94	20,38	19,95	18,35	17,49
Lüksemburg	21,84	20,16	20,81	20,44	21,52	21,95	22,73	22,93	20,31	20,68
Meksika	-4,44	-1,22	1,28	1,70	2,62	3,01	3,31	3,67	4,62	4,44
Hollanda	32,95	27,69	27,14	26,63	26,11	24,47	24,72	22,50	22,47	22,68
Yeni Zelanda	18,56	18,05	12,97	13,13	13,29	13,41	13,51	13,62	13,69	13,79
Norveç	26,79	25,83	25,69	25,57	25,57	25,24	25,12	24,53	24,18	24,01
Polonya	26,47	23,81	23,60	23,71	23,82	24,00	24,09	24,18	24,32	24,48
Portekiz	17,36	16,06	16,18	16,61	19,79	19,38	21,22	21,41	21,57	21,42
Slovakya	18,00	19,34	19,33	19,32	19,26	19,51	19,74	20,03	20,41	20,90
Slovenya	32,33	30,08	28,78	28,68	28,59	28,68	28,73	28,81	30,38	30,31
İspanya	14,97	14,24	17,87	18,40	18,45	18,52	16,67	16,65	16,60	16,76

İsveç	31,68	23,94	22,11	22,16	22,35	21,81	21,98	22,25	22,36	22,50
İsviçre	14,94	14,21	14,49	14,35	14,41	14,12	14,08	14,31	14,33	14,45
Türkiye	27,22	23,22	23,67	23,84	24,20	24,54	24,71	24,32	24,73	24,59
Birleşik Krallık	22,76	22,92	21,66	21,15	20,01	19,44	19,19	19,26	19,31	19,17
ABD	22,62	22,74	20,87	20,94	22,79	22,87	22,88	22,98	23,12	21,37
OECD Ortalaması	22,53	21,11	21,21	21,44	21,62	21,49	21,49	21,34	21,33	21,01

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 170 ve <http://stats.oecd.org>

OECD net kişisel ortalama vergi yükü, 2000-2018 dönemi için tüm hane halkı türleri için azalmıştır. Düşüş, ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanlar için %0,8 olup (%26,31'den %25,48'e) (Tablo 14) ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanlar için %3,6 (%5,8'den %2,2'ye)'dir (Tablo 8).

Tablo 7. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı (Ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	34,88	28,69	28,18	29,15	29,20	29,41	30,06	30,20	30,11	30,37
Avusturya	36,34	39,05	38,51	38,57	39,02	39,19	39,41	37,46	37,70	37,98
Belçika	50,06	49,33	49,58	49,48	49,24	49,19	49,11	48,50	48,26	47,87
Kanada	29,32	26,97	26,71	26,74	26,82	27,11	27,04	26,32	26,18	26,28
Şili	8,35	7,74	8,10	8,25	8,10	8,11	8,19	8,25	8,30	8,31
Çekya	25,50	27,29	26,31	26,18	26,17	26,31	26,46	26,63	26,92	27,22
Danimarka	49,32	47,96	43,23	43,40	42,58	41,95	42,07	41,95	41,78	41,51
Estonya	23,57	19,31	21,12	21,24	20,73	20,82	19,58	19,54	19,55	21,28
Finlandiya	41,08	37,43	36,62	36,71	37,29	37,79	38,05	38,23	37,54	37,58
Fransa	33,08	33,22	33,58	33,85	33,93	34,20	34,39	34,52	34,62	34,10
Almanya	48,77	45,71	43,75	43,75	43,72	43,82	43,83	43,87	43,92	43,76
Yunanistan	29,52	31,41	33,45	33,27	34,90	34,67	32,27	32,74	32,98	33,19
Macaristan	42,78	45,16	37,82	36,61	34,50	34,50	34,50	33,50	33,50	33,50
İzlanda	36,70	30,07	33,03	33,46	33,86	33,75	34,03	34,02	33,88	33,82
İrlanda	35,58	30,05	36,05	36,33	36,87	36,99	36,10	35,24	35,06	35,10
İsrail	35,02	28,84	25,61	24,94	25,23	25,96	26,53	27,08	26,93	27,47
İtalya	34,50	36,37	37,90	38,12	38,32	38,77	39,45	39,48	39,24	39,44
Japonya	22,62	24,23	24,85	25,12	25,34	25,62	25,85	25,95	25,97	26,03
Güney Kore	13,41	15,84	15,35	15,68	16,18	16,61	17,35	17,85	18,19	18,73
Letonya	29,43	29,01	31,74	31,79	31,02	30,53	29,79	29,86	30,18	28,80
Litvanya	31,66	24,84	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Lüksemburg	37,89	35,25	36,80	36,30	37,57	37,86	38,56	38,67	37,59	37,86
Meksika	10,12	12,65	13,79	14,14	14,45	14,79	15,08	15,37	15,65	14,89
Hollanda	40,57	38,51	37,83	38,19	38,36	46,83	38,17	37,72	37,67	37,77
Yeni Zelanda	24,20	26,28	21,99	22,40	22,79	23,07	23,31	23,57	23,76	23,99
Norveç	38,16	35,93	35,77	35,63	35,63	35,06	34,99	34,47	34,16	34,03
Polonya	28,89	26,58	25,44	25,48	25,53	25,60	25,64	25,67	25,73	25,79
Portekiz	28,61	28,99	31,45	30,19	35,24	34,95	35,72	34,53	34,08	33,22

Slovakya	24,40	25,40	25,45	25,45	25,60	25,70	25,80	25,91	26,06	26,26
Slovenya	41,23	38,79	39,33	39,08	37,47	37,72	37,85	37,41	37,67	38,14
İspanya	24,38	24,59	26,80	28,27	28,50	28,75	27,32	27,16	26,83	27,02
İsveç	41,12	37,45	35,48	35,27	35,39	35,14	35,18	36,25	36,46	36,68
İsviçre	22,74	22,01	22,23	22,15	22,26	21,85	21,82	22,17	22,19	22,36
Türkiye	26,94	29,22	30,11	30,30	30,86	31,29	31,58	31,96	32,48	32,40
Birleşik Krallık	28,79	30,29	30,39	30,35	30,12	29,82	29,81	29,95	29,92	29,80
ABD	31,91	30,96	29,15	29,17	31,01	31,10	31,12	31,23	31,40	28,80
OECD Ortalaması	31,71	30,60	30,49	30,53	30,77	31,08	30,83	30,76	30,74	30,70

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 172 ve <http://stats.oecd.org>

12 OECD üye ülkesinin tüm hane halkı türleri için 2000-2018 arasında net kişisel ortalama vergi oranı azalmıştır. Bu ülkeler Belçika, Kanada, Danimarka, Estonya, İrlanda, İsrail, Litvanya, Yeni Zelanda, Polonya, İsveç, İsviçre ve ABD'dir. En önemli düşüş Polonya'da gerçekleşmiştir. Polonya'da net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %48,4 (%18'den, %-30,4'e) (Tablo 8) ve ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) %14,2 (%22,1'den %7,9'a) düşmüştür (Tablo 15). Belçika'da, net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama ücretin %133'ünü elde eden, her ikisi de çalışan, evli, çocuklu veya çocuksuz çiftler için sırasıyla %6,7 ve %7,5 düşmüştür. İsveç'te, sekiz hane halkı türünden yedisinde net kişisel ortalama vergi oranlarında %7'yi aşan düşüşler görülmüştür. İsveç'te, net kişisel ortalama vergi oranı, her ikisi de çalışan, ortalama ücretin %133'ünü elde eden, çocuksuz, evli çift için %9,4 dolayında yüksek bir oranda azalmıştır. İsrail'de bir hane halkı türü hariç tüm aileler için %5 ile %8 arasında bir azalma gözlenmiştir (OECD, 2019, s. 175-177). İsrail'de yalnızca ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %0,6 (%-1,5'ten %-2,1'e) (Tablo 8) azalma gerçekleşmiştir. Kanada'da net kişisel ortalama vergi oranı, çocuklu hane halkı türleri için önemli ölçüde azalmıştır, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanlar için %16,1 (Tablo 8) ve ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %12,5 (%14,2'den %1,8'e) azalmıştır (Tablo 15). Danimarka'da kişisel ortalama vergi yükü tüm hane halkı türleri için düşmüştür. Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %5,8 (%41,45'ten %35,84'e) (Tablo 14); ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %7,8 (%49,32'den %41,51'e) azalış meydana gelmiştir (Tablo 7). Kanada'da, ortalama ücretin %57'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için ise %6,6 (%11,5'ten %4,9'a) net kişisel ortalama vergi oranı azalışı gerçekleşmiştir (Tablo 8).

Tablo 8. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	-2,1	-11,2	-12,0	-9,3	-8,6	-7,9	-7,5	-7,2	-5,3	-3,9
Avusturya	2,0	7,7	6,0	7,0	8,1	8,6	9,3	6,4	7,1	7,8
Belçika	16,1	17,7	19,1	19,0	18,4	18,3	17,8	15,7	15,7	14,5
Kanada	-11,8	-18,3	-19,6	-19,3	-18,7	-17,1	-29,2	-29,0	-29,2	-27,9
Şili	5,9	6,1	6,1	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2
Çekya	-17,9	-14,6	0,0	-1,6	-1,7	-0,8	-0,9	-4,7	-3,9	-5,3
Danimarka	11,5	10,5	8,6	8,5	7,9	5,8	6,3	6,2	4,8	4,9
Estonya	-8,5	-8,4	-0,5	0,9	1,6	2,7	-4,8	-4,6	-3,2	-9,8
Finlandiya	9,7	9,4	9,0	8,7	10,1	10,5	10,9	10,7	9,4	9,9
Fransa	13,5	14,8	14,8	15,0	15,1	15,4	15,9	1,0	1,7	1,41
Almanya	7,9	20,2	17,4	17,9	17,7	18,1	17,5	17,9	18,0	18,2
Yunanistan	17,2	17,2	20,9	20,8	15,5	15,3	14,5	15,3	15,6	13,3
Macaristan	5,0	5,4	-2,5	3,2	4,2	5,4	6,5	4,3	4,9	5,5
İzlanda	1,4	10,4	12,0	10,5	12,8	12,9	14,5	15,2	14,7	14,0
İrlanda	6,6	-13,5	-15,1	-13,5	-11,4	-10,7	-10,7	-10,7	-9,5	-7,4
İsrail	-1,5	-1,7	-3,4	-3,6	-3,0	-1,3	-1,5	-3,7	-2,9	-2,1
İtalya	5,5	2,9	6,3	6,8	6,2	2,5	1,3	1,4	1,6	2,5
Japonya	15,7	11,7	8,4	12,5	12,6	13,0	13,4	13,6	13,6	13,7
Güney Kore	6,8	8,5	8,7	8,9	9,0	8,3	8,4	8,4	8,7	9,0
Letonya	3,5	9,4	12,5	13,21	13,0	7,8	7,3	7,8	9,5	5,4
Litvanya	19,2	12,5	8,8	9,6	10,6	9,5	10,3	7,3	9,0	2,9
Lüksemburg	-6,4	-8,8	-8,8	-8,4	-6,5	-5,4	-4,1	-3,5	-6,6	-5,5
Meksika	-4,4	-1,2	1,3	1,7	2,6	3,0	3,3	3,7	4,6	4,4
Hollanda	14,5	5,4	3,8	2,8	3,2	1,7	0,6	-3,5	-3,9	-3,7
Yeni Zelanda	-3,0	-17,3	-18,3	-18,2	-16,9	-15,8	-14,4	-14,6	-13,5	-20,5
Norveç	5,7	10,4	11,4	11,51	11,9	11,9	12,3	11,9	12,01	12,3
Polonya	18,0	17,8	17,8	17,8	17,8	14,7	11,2	-35,4	-37,7	-30,4
Portekiz	9,1	4,5	3,8	4,9	7,8	7,2	7,6	3,1	3,5	3,6
Slovakya	-3,1	4,4	3,5	3,5	3,4	4,1	4,6	5,4	6,3	7,5
Slovenya	-2,0	-1,2	-1,3	-1,0	-0,8	-4,6	-4,4	-3,9	-1,5	-0,2
İspanya	6,8	8,9	8,9	9,5	9,6	9,8	1,5	1,5	1,6	2,0
İsveç	20,1	12,8	11,4	11,8	12,2	11,19	12,2	12,8	13,1	12,3
İsviçre	0,3	-2,7	-1,0	-0,9	-1,3	-1,9	-1,9	-1,5	-1,4	-1,2
Türkiye	27,2	21,6	22,0	22,2	22,6	23,0	23,2	22,5	23,0	22,9
Birleşik Krallık	7,7	3,0	-1,8	-2,0	-3,1	-4,1	-3,4	-1,4	1,0	2,0
ABD	2,6	-1,0	0,2	1,3	3,1	3,7	3,9	4,5	5,5	1,9
OECD Ortalaması	5,8	4,2	4,4	4,9	5,3	5,0	4,4	2,2	2,6	2,2

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 173 ve <http://stats.oecd.org>

Buna karşılık; net kişisel ortalama vergi oranı dört OECD ülkesindeki tüm hane halkı türlerinde artmıştır. Bu ülkeler Avusturya, Güney Kore, Meksika ve Slovakya'dır. Bu ülkelerin tümünde %5'ten fazla artış meydana gelmiştir. En büyük değişiklik, ortalama ücretin %67'sini

elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %10,6'lık (%-3,1'den %7,5'e) artış ile Slovakya'da gerçekleşmiştir (Tablo 8). Meksika'da net kişisel ortalama vergi oranları, ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %4,8 (%10,12'den %14,89'a) (Tablo 7) yükselmiş olup diğer yedi hane halkı türü için %7'den %9'a varan artışlar gerçekleşmiştir. Güney Kore'de net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %6 (%8,95'den %14,95'e) (Tablo 14) ve ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %5,3 (%13,41'den %18,73'e) artmıştır (Tablo 7). Avusturya'da ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanların net kişisel ortalama vergi oranı %5,8 (%2,0'dan %7,8'e) yükselmiştir (Tablo 8).

Hane halkı türleri arasında net kişisel ortalama vergi oranında hem düşüş hem artış gösteren 20 OECD üyesi vardır. Bu ülkeler Avustralya, Şili, Çekya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İzlanda, İtalya, Japonya, Letonya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Portekiz, Slovenya, İspanya, Türkiye ve İngiltere'dir. Net ortalama kişisel vergi oranının ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için % 18,3 (%14,5'ten %-3,7'ye) (Tablo 8) ve ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %10,3 (%32,95'den %22,68'e) (Tablo 6) düştüğü Hollanda'da kayda değer düşüşler gözlemlenmiştir. Fransa'da ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %12,1'lik (%13,5'ten %1,4'e) bir düşüş gerçekleşmiştir (Tablo 8). Macaristan'da, net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %9,3 (%42,78'den %33,50'ye) puan düşmüştür (Tablo 7). Birleşik Krallık'ta ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %5,7 (%7,7'den %2'ye); Portekiz'de %5,5 net kişisel ortalama vergi yükü azalışı (%9,1'den %3,6'ya) gerçekleşmiştir (Tablo 8). Finlandiya'da ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %5,5 (%27,85'den %22,40'a) (Tablo 6), ortalama ücretin %133'ünü elde eden, her ikisi de çalışan, çocuksuz evli çift için %5,4 (%30,4'ten %25'e) azalış gerçekleşmiştir. Buna karşılık, İzlanda'daki net kişisel ortalama vergi oranında ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %12,6 (%1,4'ten %14'e) (Tablo 8); diğer 5 hane halkı türü için yaklaşık %5 ile %7 arasında önemli artışlar olmuştur. Çekya'da, ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %12,6 (%-17,9'dan %-5,3'e) (Tablo 8); ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %5,6 (%-5,3'ten %-0,2'ye) (Tablo 15) net kişisel ortalama vergi oranı artışı gerçekleşmiştir. Norveç'te ise ortalama ücretin

%67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %6,6'lık (%5,7'den %12,3'e) net kişisel vergi yükü artışı olmuştur (Tablo 8). Türkiye'de net kişisel ortalama vergi oranı, ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %5,5 (%26,94'den %32,40'a) puan artmıştır (Tablo 7).

4.3. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Değişimi

Bu kısımda, ortalama ücretin %67'sini, tamamını, %167'sini elde eden bekâr, evli, çocuklu ve çocuksuz çalışanlara ilişkin ortalama kişisel gelir vergisi oranlarının seyri, seçili dönem için tablolar vasıtasıyla paylaşılmaktadır. İstatistiki verilere ilişkin değerlendirmeler, yorumlar ve yüzdesel değişim bu tablolar vasıtasıyla hesaplanmaktadır. Tablolarda paylaşılan oranlar, kişisel gelir vergilerinin ortalama vergi yükünü temsile etmektedir. OECD bu hesaplamaya ise; ülkelerdeki kişisel vergi yüklerinin(takozunun) her yıl için ortalamasının, brüt ücretin de yüzdesinin alınması yoluyla ulaşmaktadır. 2000-2018 yılları arasında OECD üyesi ülkelerin on beşindeki ortalama hane halkı gelir vergisi yükü (Tablo 9-13) azalmıştır: Bu ülkeler; Belçika, Kanada, Estonya, Finlandiya, Macaristan, İsrail, Letonya, Litvanya, Yeni Zelanda, Slovenya, İsveç, İsviçre, Türkiye, İngiltere ve ABD'dir. Bu ülkeler arasında, hane halkı türlerinin çoğunu etkileyen en önemli düşüşler Macaristan'da kaydedilmiştir. OECD ortalama gelir vergisi yükündeki azalma ise ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanlar için %0,9 (%16,59'dan %15,72'ye) (Tablo 9) olup ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışanlar için %2,3 (%7,89'dan %5,63'e) (Tablo 10) seviyesindedir.

Tablo 9. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Oranı (Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	26.60	22.55	22.27	22.95	23.10	23.36	24.07	24.31	24.36	24.65
Avusturya	12.91	16.21	15.49	15.88	16.32	16.62	16.98	14.13	14.45	14.83
Belçika	29.05	28.50	28.83	28.71	28.40	28.36	28.02	26.76	26.61	25.86
Kanada	19.18	16.10	15.21	15.23	15.30	15.71	15.61	15.37	15.44	15.66
Şili	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
Çekya	9.99	11.14	12.09	11.89	11.87	12.10	12.35	12.63	13.12	13.62
Danimarka	32.45	38.58	36.42	36.49	36.12	35.96	36.13	36.11	36.03	35.84
Estonya	21.94	17.27	16.91	17.11	17.49	17.64	16.85	16.77	16.80	13.40
Finlandiya	26.86	24.18	22.23	21.76	22.52	22.56	22.59	22.00	20.59	20.18
Fransa	15.75	14.10	14.24	14.40	14.46	14.57	14.68	14.76	14.85	16.81
Almanya	22.70	21.19	18.88	19.07	19.06	19.12	19.21	19.11	19.02	19.09
Yunanistan	5.84	9.09	10.50	10.13	8.68	8.91	8.70	9.91	9.94	10.13

Macaristan	23.23	21.26	17.60	16.63	16.00	16.00	16.00	15.00	15.00	15.00
İzlanda	25.29	26.79	27.88	28.20	28.61	28.52	29.00	28.71	28.21	28.40
İrlanda	24.08	17.07	21.99	22.46	22.74	22.93	22.05	21.42	21.33	21.40
İsrail	17.97	11.21	9.10	8.74	8.57	9.13	9.57	9.98	9.71	10.03
İtalya	19.86	20.04	21.30	21.46	21.62	21.54	21.60	21.62	21.66	21.93
Japonya	6.42	8.04	7.61	7.64	7.58	7.72	7.81	7.85	7.85	7.89
Güney Kore	2.25	4.55	4.43	4.88	5.19	5.31	5.58	5.85	6.06	6.44
Letonya	18.9	18.2	19.7	19.8	19.1	19.1	18.4	18.5	18.9	17.4
Litvanya	25.8	20.4	13.3	13.5	13.7	13.6	13.9	14	13.7	13.1
Lüksemburg	17.05	15.33	15.30	15.82	17.23	17.70	18.04	18.22	16.71	17.19
Meksika	0.99	3.81	7.89	8.20	8.47	8.78	9.08	9.39	9.71	8.86
Hollanda	9.58	15.46	16.38	16.68	16.16	15.25	17.06	16.57	17.16	17.46
Yeni Zelanda	19.37	20.51	15.87	16.39	16.89	17.25	17.56	17.89	18.13	18.44
Norveç	22.90	21.80	21.59	21.41	21.41	20.50	20.37	19.77	19.42	19.27
Polonya	6.65	7.21	6.79	6.86	6.93	7.06	7.12	7.18	7.27	7.38
Portekiz	11.45	10.97	12.28	11.78	16.45	16.17	17.41	16.71	16.49	15.63
Slovakya	7.77	9.41	9.40	9.39	9.36	9.52	9.68	9.87	10.13	10.46
Slovenya	13.46	10.95	11.31	11.15	10.99	11.15	11.23	11.36	11.62	12.01
İspanya	13.50	12.95	15.69	16.51	16.57	16.64	14.92	14.90	14.75	14.91
İsveç	26.75	19.91	17.86	17.89	18.10	17.38	17.58	17.90	18.00	18.18
İsviçre	11.27	11.08	11.20	10.99	11.10	10.74	10.72	10.99	11.02	11.17
Türkiye	14.73	11.31	11.64	11.75	12.02	12.25	12.37	12.43	13.31	13.17
Birleşik Krallık	17.40	16.38	15.61	15.35	14.62	14.31	14.11	14.07	14.04	13.97
ABD	17.26	17.67	17.99	17.99	17.80	17.95	17.98	18.17	18.45	16.12
OECD Ortalaması	16.59	15.87	15.63	15.70	15.85	15.87	15.95	15.84	15.83	15.72

Not: Ortalama kişisel vergi yükü(takozu)nün brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 163 ve <http://stats.oecd.org>

Macaristan’da ortalama ücretin %167’sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %15,3 (%30,28’den %15’e) (Tablo 12); ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %13,6 (%18,37’den %4,85’e) (Tablo 11); ortalama ücretin %67’sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %10,3 (%10,3’ten %0’a) (Tablo 10) civarında önemli düşüşler kaydedilmiştir. Aynı dönemde Estonya’da ortalama ücretin %67’sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için ortalama kişisel gelir vergisi oranlarında %14,8’lik (%19,94’ten %5,13’e) bir azalma olmuştur (Tablo 10). Estonya’da diğer hane halkı türleri için, ortalama kişisel vergi oranı %8,5 (%21,94’ten %13,40’a) (Tablo 9) ile %9,4 (%17,88’den %8,43’ya) (Tablo 11) arasında azalmıştır. Estonya’da, yalnızca ortalama ücretin %167’sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanın ortalama kişisel vergi oranı %3,9 (%23,57’den %19,68’e) azalmıştır (Tablo 12). Litvanya’da ortalama kişisel gelir vergisi oranları, hane halkı türlerinin çoğu için %13,7 ile %12,2 azalmıştır; bu durumun istisnası ortalama ücretin %67’sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışandır. Bu hane halkı türü için Litvanya’da azalış, %7,7 (%16,2’den

58,5'e) olmuştur (Tablo 10). İsveç'te, sekiz aile türünden yedisinde %9 oranında bir ortalama kişisel vergi düşüşü olmuştur. Yalnızca ortalama ücretin %167'sini elde eden bekâr, çocuksuz çalışan için vergi yükü azalışı %4,3 (%36,32'den %32,02'ye) olarak gerçekleşmiştir (Tablo 12). Finlandiya'da, tüm hane halkı türleri için ortalama kişisel vergi oranı %6 ile %8 azalmıştır. İsrail'de ortalama gelir vergisi oranı, %3,4'lük (%1,11'den %-2,32'ye) (Tablo 10) bir düşüş yaşayan ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan grubu hâric tüm hane halkı türlerinde %6 ile %8 puan azalmıştır. Birleşik Krallık'ta ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %7,9 (%8,63'ten %0,68'e) (Tablo 10) olmak üzere tüm hane halkı türleri için ortalama %5'lik ortalama kişisel gelir vergisi düşüşleri gözlemlenmiştir. Belçika'da çocuklu ve çocuksuz, her ikisi de çalışan evli çiftler için azalış %6 civarındadır.

Tablo 10. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Oranı (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	15.54	17.26	14.27	15.41	17.31	17.73	18.52	18.80	19.07	19.55
Avusturya	5.76	7.72	6.38	6.88	7.45	7.84	8.30	5.30	5.71	6.17
Belçika	16.66	16.80	17.32	17.16	16.65	16.53	15.97	14.05	13.98	12.78
Kanada	6.61	1.39	1.05	1.09	1.15	1.51	3.47	3.43	3.49	3.67
Şili	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Çekya	2.26	-5.04	-3.58	-5.38	-5.44	-4.72	-5.06	-9.15	-8.71	-7.81
Danimarka	28.45	35.40	34.18	34.26	33.80	31.99	32.20	32.18	32.10	31.90
Estonya	19.94	4.72	9.96	10.57	11.35	11.80	11.22	11.41	11.70	5.13
Finlandiya	20.90	17.84	15.50	14.86	15.88	15.83	15.19	14.34	12.40	12.62
Fransa	7.09	7.44	7.46	7.56	7.57	7.57	7.86	7.86	7.86	9.53
Almanya	-2.62	-0.20	-3.22	-2.62	-2.47	-2.09	-2.72	-2.53	-2.51	-2.13
Yunanistan	1.26	1.17	4.69	4.34	3.52	3.78	3.55	4.09	4.16	4.41
Macaristan	10.30	11.12	0.00	3.39	3.79	4.27	4.71	1.61	0.60	0.00
İzlanda	19.98	23.10	22.60	23.06	23.69	23.78	24.50	24.72	24.65	24.92
İrlanda	9.01	2.85	6.89	7.25	7.46	7.62	7.19	6.62	6.43	6.68
İsrail	1.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-3.38	-2.86	-2.32
İtalya	9.97	7.99	10.19	10.58	9.81	6.00	4.61	4.67	4.80	5.27
Japonya	2.41	3.09	4.12	6.08	6.06	6.13	6.15	6.16	6.16	6.17
Güney Kore	0.13	0.86	0.68	0.76	0.71	0.00	0.00	0.00	0.27	0.53
Letonya	5.4	6.4	6.8	7.3	6.9	1.9	3.2	3.3	4.5	0.8
Litvanya	16.2	16.8	7.6	8	8.6	7.1	7.6	4.1	0.0	8.5
Lüksemburg	0.00	3.06	0.31	0.94	2.17	2.84	3.31	3.60	0.67	1.32
Meksika	-5.69	-2.47	0.03	0.45	1.37	1.76	2.06	2.42	3.37	3.19
Hollanda	3.00	3.51	3.53	3.23	3.25	2.86	5.75	4.36	4.63	4.71
Yeni Zelanda	18.56	18.05	14.54	14.65	14.75	14.83	14.89	14.96	15.01	15.08
Norveç	13.29	14.37	14.18	14.01	14.02	13.38	13.40	12.92	12.77	12.83
Polonya	2.49	0.00	0.00	0.00	0.00	-3.15	-2.73	-2.34	-1.71	-1.01
Portekiz	3.36	0.78	0.58	1.24	3.90	3.46	3.83	0.24	0.62	0.65
Slovakya	3.31	-1.72	-1.64	-1.67	-1.74	-1.25	-0.86	-0.36	0.29	1.13

Slovenya	3.39	1.08	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	1.83	2.03
İspanya	0.43	0.41	2.60	3.13	3.28	3.46	-4.82	-4.85	-4.75	-4.38
İsveç	24.66	16.96	15.13	15.16	15.34	14.83	14.99	15.26	15.37	15.49
İsviçre	4.02	3.38	3.17	2.83	2.39	2.18	2.16	2.33	2.35	2.43
Türkiye	13.22	6.57	7.04	7.22	7.60	7.97	8.16	7.54	8.02	7.85
Birleşik Krallık	8.63	2.02	-2.29	-2.57	-3.66	-4.54	-3.92	-2.25	-0.23	0.68
ABD	-5.01	-5.52	-5.45	-4.37	-4.54	-3.96	-3.79	-3.15	-2.14	-5.77
OECD Ortalaması	7.89	6.59	5.96	6.25	6.44	6.09	6.08	5.51	5.55	5.63

Not: Ortalama kişisel vergi yükü(takozu)nün brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 165 ve <http://stats.oecd.org>

Türkiye’de ortalama ücretin %67’sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için düşüş %5,4’tür (%13,22’den %7,85’e) (Tablo 10). Diğer taraftan, ortalama kişisel gelir vergisi oranı sekiz OECD üyesi ülkede tüm hane halkı türlerinde artmıştır. Bu ülkeler Avusturya, Danimarka, Fransa, Yunanistan, Japonya, Güney Kore, Meksika ve Hollanda’dır. Hollanda’da, ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %12,3 (%4,81’den %17,10’a) (Tablo 11); ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %7,9 (%9,58’den %17,46’ya) (Tablo 9) ortalama kişisel vergi oranı artışı gerçekleşmiştir. Meksika’da artışlar tüm hane halkı türlerine göre %5 ile %9 arasındadır. Ortalama kişisel gelir vergisi oranları, ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için Danimarka’da % 5.9 (%25,92’den %31,80’e) artmıştır (Tablo 11). Ortalama ücretin %133’ünü elde eden, çocuklu veya çocuksuz, her ikisi de çalışan evli çift için Danimarka’da %5,4 ortalama kişisel gelir vergisi artışı gerçekleşmiştir. Avustralya, Çekya, Almanya, İzlanda, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya ve İspanya ise hane halkı türlerinde ortalama kişisel gelir vergisinde hem düşüş hem artış gösteren 12 OECD ülkesidir. Ortalama ücretin %67’sini elde eden, bekâr, iki çocuklu çalışan için %10,1 (%2,26’dan %-7,81’e) (Tablo 10); ortalama ücret elden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %9,1’lik (%3,99’dan %-5,07’ye) (Tablo 11) azalışın yaşandığı Çekya ile ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) için %5,2 (%16,13’ten %21,33’e) (Tablo 11) artışın gerçekleştiği İzlanda en dikkate değer değişimi kaydeden iki ülkedir. Buna karşılık, Şili’de ortalama gelir vergisi oranları 2000 ile 2018 yılları arasında tüm hane halkı türleri için sabit kalmıştır.

Tablo 11. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Oranı (Ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift -çiftlerden sadece biri çalışan-)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	25.63	22.55	21.14	21.85	23.10	23.36	24.07	24.31	24.36	24.65
Avusturya	11.68	14.41	13.33	13.77	14.28	14.62	15.03	11.89	12.20	12.62
Belçika	18.86	17.29	17.84	17.67	17.18	17.06	16.66	15.11	15.04	14.45
Kanada	14.99	9.78	8.65	8.66	8.84	8.85	10.02	10.51	10.58	11.02
Şili	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Çekya	3.99	-5.81	-4.18	-5.19	-5.24	-4.52	-4.50	-6.97	-6.19	-5.07
Danimarka	25.92	33.37	32.36	32.49	32.20	32.01	32.15	32.10	31.99	31.80
Estonya	17.88	6.44	9.91	10.52	11.30	11.76	11.18	11.23	11.45	8.43
Finlandiya	26.86	24.18	22.23	21.76	22.52	22.56	22.51	21.93	20.51	20.18
Fransa	7.34	7.91	8.41	8.48	7.86	7.86	7.86	7.86	7.86	9.53
Almanya	1.50	2.08	0.13	0.60	0.68	0.90	1.01	1.09	1.05	1.30
Yunanistan	7.97	9.47	11.13	10.75	10.50	10.71	9.65	10.42	10.45	10.63
Macaristan	18.37	21.26	8.53	8.18	7.82	8.14	8.44	6.03	5.35	4.85
İzlanda	16.13	19.30	18.46	19.07	19.88	20.08	21.04	21.20	20.97	21.33
İrlanda	11.06	7.06	11.58	12.24	12.62	12.90	12.31	11.47	11.33	11.46
İsrail	17.97	11.21	9.10	8.74	8.57	9.13	9.57	9.98	9.71	10.03
İtalya	15.60	12.83	14.68	15.00	14.54	14.57	14.69	14.73	14.81	15.21
Japonya	2.47	4.25	4.86	6.19	6.10	6.28	6.40	6.46	6.46	6.51
Güney Kore	1.48	2.17	1.73	2.12	2.53	2.72	3.08	3.45	3.73	4.22
Letonya	11.1	11.8	11.9	12.3	11.7	8.4	8.9	9.0	10.1	9.3
Litvanya	25.8	19.7	11.0	11.3	11.7	11.0	11.4	9.4	6.6	13.1
Lüksemburg	2.30	5.26	4.86	5.151	5.87	6.18	6.40	6.52	5.59	5.88
Meksika	0.99	3.81	7.89	8.20	8.47	8.78	9.08	9.39	9.71	8.86
Hollanda	4.81	15.09	16.19	16.49	15.72	14.88	16.52	16.09	16.72	17.10
Yeni Zelanda	19.37	20.51	15.87	16.39	16.89	17.25	17.56	17.89	18.13	18.44
Norveç	18.15	19.35	19.11	18.89	18.89	19.34	19.21	18.69	18.38	19.27
Polonya	4.76	0.00	0.00	0.00	0.26	0.81	1.09	1.35	1.77	2.25
Portekiz	6.16	3.25	3.38	3.89	6.29	6.14	7.35	4.37	4.53	4.74
Slovakya	4.76	-2.77	-2.72	-2.75	-2.83	-2.34	-1.92	-1.40	-0.70	0.19
Slovenya	4.80	2.62	2.97	2.81	2.66	2.81	2.89	3.02	3.27	3.66
İspanya	5.17	5.19	8.31	8.87	8.96	9.08	7.59	7.57	7.56	7.78
İsveç	26.75	19.91	17.86	17.89	18.10	17.38	17.58	17.90	18.00	18.18
İsviçre	6.19	5.82	5.34	4.95	4.54	4.29	4.27	4.47	4.49	4.60
Türkiye	14.73	9.48	9.82	9.94	10.24	10.50	10.64	10.45	11.40	11.22
Birleşik Krallık	17.40	14.74	14.01	15.35	14.62	14.31	13.52	13.48	13.44	13.37
ABD	6.76	4.97	5.56	5.77	5.68	5.95	6.05	6.28	6.65	4.09
OECD Ortalaması	11.82	10.51	10.03	10.23	10.36	10.38	10.53	10.20	10.20	10.42

Not: Ortalama kişisel vergi yükü(takozu)nün brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 166 ve <http://stats.oecd.org>

4.4. Artan Oranlılığa İlişkin Bir Karşılaştırma

Şu ana kadar ki değerlendirmelerden ve tablolardan da görülebileceği üzere Şili gibi bazı OECD üyesi ülkeler, görece düz oranlı kişisel gelir vergisi yapısına sahiptir. Buna karşın

OECD üye ülkelerin çoğunda kişisel gelir vergisi yapısı artan oranlı bir yapıya sahiptir. OECD ülkelerinde kişisel gelir vergisi sisteminin artan oranlılığının değerlendirilmesi, vergi yükünün seçili dönem için seyri noktasında da dikkate değer bir çıktı sunmaktadır. Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanlar ile ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanların seçili dönem için ortalama kişisel vergi oranlarındaki yüzdesel değişim yoluyla artan oranlılığa ilişkin değerlendirme yapılabilmektedir. Bu iki hane halkı türü, tek başına en yüksek ve en düşük gelir elde eden tek kişilik grup olmaları sebebiyle tercih edilmiştir.

Tablo 12. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Oranı (Ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	34.88	28.69	28.18	29.15	29.20	29.41	30.06	30.20	30.11	30.37
Avusturya	20.36	23.08	22.50	22.84	22.99	23.17	23.38	21.21	21.38	21.57
Belçika	36.01	35.27	35.53	35.46	35.22	35.18	35.10	34.49	34.27	33.90
Kanada	25.56	22.27	21.76	21.75	21.84	22.20	22.09	21.32	21.36	21.57
Şili	1.35	0.74	1.10	1.25	1.10	1.11	1.19	1.25	1.30	1.31
Çekya	13.00	14.79	15.31	15.18	15.17	15.31	15.46	15.63	15.92	16.22
Danimarka	40.32	47.96	43.23	43.40	42.58	41.95	42.07	41.95	41.78	41.51
Estonya	23.57	18.71	18.32	18.44	18.73	18.82	17.98	17.94	17.95	19.68
Finlandiya	34.00	31.18	29.42	29.03	29.61	29.70	29.73	29.39	28.21	27.80
Fransa	21.24	20.16	20.50	20.75	20.78	20.83	20.88	20.92	20.97	22.90
Almanya	31.69	29.21	27.50	27.68	27.59	27.64	27.76	27.66	27.52	27.60
Yunanistan	13.62	15.41	17.24	16.77	18.40	18.67	16.77	16.95	16.98	17.19
Macaristan	30.28	28.16	20.32	18.11	16.00	16.00	16.00	15.00	15.00	15.00
İzlanda	36.61	29.80	32.73	33.18	33.60	33.52	33.82	33.82	33.68	33.63
İrlanda	32.87	27.47	32.42	32.71	32.87	32.99	32.10	31.24	31.06	31.10
İsrail	26.26	19.20	16.03	15.40	15.74	16.43	16.96	17.49	17.32	17.84
İtalya	25.26	26.79	28.31	28.53	28.74	29.18	29.87	29.89	29.65	29.84
Japonya	10.60	12.83	12.04	12.16	12.06	12.40	12.65	12.77	12.78	12.88
Güney Kore	6.71	9.29	8.50	8.80	9.20	9.58	10.29	10.79	11.12	11.71
Letonya	20.4	20.0	20.7	20.8	20.0	20.0	19.3	19.4	19.7	17.8
Litvanya	28.7	21.8	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
Lüksemburg	26.23	23.14	23.64	23.94	25.20	25.50	25.70	25.80	25.23	25.49
Meksika	8.04	11.17	12.31	12.66	12.97	13.31	13.60	13.89	14.17	13.41
Hollanda	25.41	27.91	28.61	28.96	28.06	28.45	28.91	27.56	27.98	28.17
Yeni Zelanda	24.20	26.28	21.99	22.40	22.79	23.07	23.31	23.57	23.76	23.99
Norveç	30.36	28.13	27.97	27.83	27.83	26.86	26.79	26.27	25.96	25.83
Polonya	7.73	8.75	7.61	7.66	7.70	7.77	7.81	7.85	7.90	7.96
Portekiz	17.61	17.99	20.45	19.19	24.24	23.95	24.72	23.53	23.08	22.22
Slovakya	12.40	12.29	12.28	12.27	12.20	12.30	12.40	12.51	12.66	12.86
Slovenya	19.13	16.69	17.23	16.98	15.37	15.62	15.75	15.31	15.57	16.04
İspanya	18.53	18.55	21.02	22.52	22.49	22.48	21.11	20.88	20.48	20.67
İsveç	36.32	32.85	30.80	30.52	30.58	30.43	30.44	31.53	31.69	32.02

İsviçre	16.25	16.05	16.05	16.00	16.10	15.68	15.64	15.95	15.97	16.15
Türkiye	18.05	14.22	15.11	15.30	15.86	16.29	16.58	16.96	17.48	17.40
Birleşik Krallık	23.06	23.19	22.45	22.63	22.63	22.31	22.36	22.57	22.46	22.28
ABD	24.26	23.31	23.50	23.52	23.36	23.45	23.47	23.58	23.75	21.15
OECD Ortalaması	22.80	21.76	21.33	21.35	21.50	21.57	21.58	21.45	21.42	21.45

Not: Ortalama kişisel vergi yükü(takozu)nün brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 164 ve <http://stats.oecd.org>

2000-2018 yılları arasındaki tüm yıllar için Macaristan dışındaki tüm OECD üyelerinde yüksek ücretli (ortalama ücretin %167'sini elde edenler) çalışanlar, düşük ücretli çalışanlardan (ortalama ücretin %67'sini elde edenler) daha yüksek bir kişisel gelir vergisi ödemektedir. Tablo 12 ve 13'ten de görülebileceği üzere, gelir seviyesi arttıkça OECD üyesi ülkelerdeki mükelleflerin ödemiş olduğu gelir vergisi oranları da artmaktadır. Bu durum OECD üyesi ülkelerdeki gelir vergilerinin artan oranlı olduğuna işaret etmektedir. Macaristan'daki vergi yükü seviyelerinin seçili iki hane halkı türü için 2013'ten itibaren birbirine yakın olması (%15 ve %16), Macaristan'da kişisel gelir vergisinin diğer üye ülkelere göre artan oranlı olmadığına işaret etmektedir. Benzer şekilde Şili'de de 2000-2018 arası, %1,35 ile %1,31 arasında değişen ortalama kişisel gelir vergisi oranları da görece düz oranlı vergi yapısına işaret etmektedir. 2000'den 2010'a kadar Meksika'da kişisel gelir vergisi, harcanamayan vergi indirimleri nedeniyle ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanlar için negatiftir (Tablo 13). 2000 yılı için ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için en yüksek kişisel ortalama gelir vergisi oranı %40,32 ile Danimarka'dadır. Bu oran Danimarka için 2018'de daha da artmıştır ve %41,51 olmuştur. Aynı hane halkı türü için en düşük ortalama kişisel vergisi oranı 2000 ve 2018 yılı için Şili'dedir (%1,35-%1,31). Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için en yüksek kişisel ortalama gelir vergisi oranı 2000 yılı için %28,45 ile yine Danimarka'dadır; en düşük oran ise %5,69 ile Meksika'dadır. 2018 yılı için ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için en düşük kişisel gelir vergisi oranı %33,45 ile yine Danimarka'da kaydedilmiştir. Söz konusu hane halkı için bu oranın 2018'de en düşük olduğu ülke %2,97 ile Güney Kore'dir. Tablolardan da görülebileceği üzere vergi yükü oranı, OECD verilerine göre 2000-2018 arası Şili, Japonya ve Çekya'da hemen hemen aynı seviyede kalmıştır (Tablo 12 ve 13).

Tablo 13. Ortalama Kişisel Gelir Vergisi Oranı (Ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	21.13	17.31	15.96	17.06	17.31	17.73	18.52	18.80	19.07	19.55
Avusturya	7.58	10.40	9.50	9.92	10.40	10.73	11.12	8.54	8.88	9.26
Belçika	22.77	22.22	22.59	22.46	22.07	21.99	21.46	19.50	19.40	18.20
Kanada	15.03	12.39	11.58	11.58	11.62	11.81	11.76	11.73	11.79	11.90
Şili	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Çekya	8.27	6.65	8.15	7.84	7.82	8.16	8.54	8.95	9.68	10.43
Danimarka	28.45	35.40	34.18	34.26	33.80	33.60	33.76	33.74	33.65	33.45
Estonya	19.94	15.49	15.19	15.49	15.96	16.19	15.45	15.34	15.38	8.56
Finlandiya	20.90	17.84	15.50	14.86	15.88	15.83	15.84	14.98	13.09	12.62
Fransa	12.52	12.17	12.38	12.57	12.59	12.62	11.63	10.94	11.05	13.03
Almanya	16.35	15.43	13.94	14.15	14.13	14.15	14.23	14.16	14.07	14.14
Yunanistan	2.10	2.40	6.07	5.75	3.52	3.78	3.55	4.81	4.87	5.11
Macaristan	17.56	11.12	12.13	16.00	16.00	16.00	16.00	15.00	15.00	15.00
İzlanda	19.98	23.10	22.60	23.06	23.69	23.78	24.50	24.72	24.65	24.92
İrlanda	15.78	9.23	12.78	13.04	13.19	13.30	12.82	12.13	11.85	11.95
İsrail	12.05	5.66	4.39	4.36	4.23	4.67	5.01	5.33	5.13	5.40
İtalya	15.21	15.62	17.23	17.48	17.70	13.78	12.33	12.37	12.45	12.77
Japonya	5.07	6.35	6.09	6.08	6.06	6.13	6.15	6.16	6.16	6.17
Güney Kore	0.81	1.69	1.43	1.55	1.75	1.73	1.95	2.39	2.50	2.97
Letonya	17.0	15.9	18.5	18.6	18.0	17.9	17.4	17.5	17.7	12.8
Litvanya	22.2	18.6	10.9	11.3	11.6	10.9	11.4	11.0	9.4	8.5
Lüksemburg	10.27	8.17	7.78	8.21	9.29	9.72	10.00	10.19	8.08	8.44
Meksika	-5.69	-2.47	0.03	0.45	1.37	1.76	2.06	2.42	3.37	3.19
Hollanda	5.31	5.18	5.31	5.19	5.64	5.18	7.21	6.27	6.68	6.76
Yeni Zelanda	18.56	18.05	12.97	13.13	13.29	13.41	13.51	13.62	13.69	13.79
Norveç	18.99	18.03	17.89	17.77	17.77	17.04	16.92	16.33	15.98	15.81
Polonya	5.32	5.99	5.78	5.89	5.99	6.17	6.27	6.35	6.49	6.65
Portekiz	6.36	5.06	5.18	5.61	8.79	8.38	10.22	10.41	10.57	10.42
Slovakya	6.00	5.94	5.93	5.92	5.86	6.11	6.34	6.63	7.01	7.50
Slovenya	10.23	7.98	6.68	6.58	6.49	6.58	6.63	6.71	8.28	8.21
İspanya	8.62	7.89	11.52	12.05	12.10	12.17	10.32	10.30	10.25	10.41
İsveç	24.66	16.96	15.13	15.16	15.34	14.83	14.99	15.26	15.37	15.49
İsviçre	8.39	8.16	8.24	8.10	8.16	7.87	7.83	8.08	8.11	8.22
Türkiye	13.22	8.22	8.67	8.84	9.20	9.54	9.71	9.32	9.73	9.59
Birleşik Krallık	15.13	14.60	13.45	13.06	11.97	11.50	11.21	11.15	11.10	11.01
ABD	14.97	15.09	15.22	15.29	15.14	15.22	15.23	15.33	15.47	13.72
OECD Ortalaması	12.81	11.61	11.41	11.63	11.77	11.67	11.72	11.57	11.55	11.28

Not: Ortalama kişisel vergi yükü(takozu)nün brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 162 ve <http://stats.oecd.org>

Diğer taraftan; ortalama olarak, kişisel gelir vergileri OECD ülkelerinde artmıştır. Meksika hariç bütün OECD üye ülkelerinde ortalama ücretin %67'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan; ortalama ücretin %167'sini elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanın vergi yükünün 2000'de %55'ini ve 2018'de %53'ünü ödemiştir. Her OECD ülkesindeki durum tek

tek ele alındığında, kişisel gelir vergileri 19 ülkede daha artan oranlı hâle gelmiştir. En önemli değişiklikler düşük ücretli çalışan üzerindeki vergi yüklerinin %85'ten %43'e düştüğü Estonya'da, yaklaşık %77'den % 57'ye düştüğü Litvanya'da ve % 68'den % 48'e düştüğü İsveç'te olmuştur. 2000-2018 arasında, kişisel gelir vergileri 14 OECD ülkesinde diğer ülkelere kıyasla daha az artan oranlı hale gelmiştir. Bu ülkeler Avustralya, Avusturya, Danimarka, Yunanistan, Macaristan, İzlanda, Güney Kore, Meksika, Hollanda, Polonya, Portekiz, Slovak Cumhuriyeti, İspanya ve ABD'dir. En önemli değişiklikler, 2000 yılında yüksek vergi ödeyen çalışanın vergi yükünün yaklaşık %58'inden 2018'te %100'e yükseldiği Macaristan'da ve 2000'de %55'ten 2018'de %74'e yükseldiği İzlanda'da meydana gelmiştir (OECD, 2019, s. 162-164).

4.5. Üyeler Arası Hane Halkı Vergi Yükündeki Değişim için Bir Örnek

Tablo 14 ve Tablo 15'teki istatistikî bilgiler yardımıyla ortalama ücret elde eden, iki çocuklu, evli çift (çiftlerden sadece birinin çalıştığı) ile ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışanın vergi yükleri karşılaştırılabilir. 4 kişilik ve tek kişilik, tek gelir elde eden iki hane halkı türünün vergi yüklerindeki karşılaştırmanın seçili dönem için değişikliklerin seyri ve boyutu noktasında önemli bulgular sunacağı düşünülmektedir.

Tablo 14. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı (Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	26.60	22.55	22.27	22.95	23.10	23.36	24.07	24.31	24.36	24.65
Avusturya	30.96	34.26	33.55	33.94	34.38	34.68	35.04	32.11	32.43	32.80
Belçika	43.01	42.49	42.83	42.71	42.40	42.36	42.01	40.74	40.58	39.83
Kanada	25.10	23.36	22.51	22.56	22.69	23.35	23.25	23.04	22.84	23.02
Şili	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.01
Çekya	22.49	23.64	23.09	22.89	22.87	23.10	23.35	23.63	24.12	24.62
Danimarka	41.45	38.58	36.42	36.49	36.12	35.96	36.13	36.11	36.03	35.84
Estonya	21.94	17.87	19.71	19.91	19.49	19.64	18.45	18.37	18.40	15.00
Finlandiya	33.88	30.36	29.37	29.38	30.14	30.59	30.85	30.78	29.92	29.96
Fransa	29.16	27.78	27.93	28.12	28.26	28.62	28.88	29.06	29.20	28.72
Almanya	43.20	41.85	39.75	39.80	39.49	39.54	39.68	39.79	39.79	39.71
Yunanistan	21.74	25.09	26.71	26.63	25.18	24.91	24.20	25.70	25.94	26.13
Macaristan	35.73	38.26	35.10	35.13	34.50	34.50	34.50	33.50	33.50	33.50
İzlanda	25.44	27.25	28.38	28.66	29.05	28.91	29.35	29.04	28.54	28.71
İrlanda	27.55	20.45	25.36	25.84	26.74	26.93	26.05	25.42	25.33	25.40
İsrail	26.10	19.28	17.05	16.64	16.37	17.01	17.51	17.94	17.71	18.08
İtalya	29.05	29.53	30.79	30.95	31.11	31.03	31.09	31.11	31.15	31.42
Japonya	19.74	20.24	21.03	21.34	21.52	21.84	22.11	22.23	22.26	22.34
Güney Kore	8.95	12.14	12.49	13.02	13.48	13.65	13.97	14.27	14.48	14.95

Letonya	27.9	27.2	30.7	30.8	30.1	29.6	28.9	29.0	29.4	28.4
Litvanya	28.8	23.4	22.3	22.5	22.7	22.6	22.9	23.0	22.7	22.1
Lüksemburg	28.67	27.39	28.41	28.12	29.53	30.00	30.84	31.02	29.01	29.50
Meksika	2.48	5.18	9.25	9.56	9.84	10.14	10.44	10.75	11.07	10.23
Hollanda	33.62	32.84	31.70	32.01	34.84	32.43	30.26	30.22	30.29	30.45
Yeni Zelanda	19.37	20.51	15.87	16.39	16.89	17.25	17.56	17.89	18.13	18.44
Norveç	30.70	29.60	29.39	29.21	29.21	28.70	28.57	27.97	27.62	27.47
Polonya	27.80	25.04	24.61	24.69	24.76	24.88	24.94	25.00	25.10	25.20
Portekiz	22.45	21.97	23.28	22.78	27.45	27.17	28.41	27.71	27.49	26.63
Slovakya	19.77	22.81	22.80	22.79	22.76	22.92	23.08	23.27	23.53	23.86
Slovenya	35.56	33.05	33.41	33.25	33.09	33.25	33.33	33.46	33.72	34.11
İspanya	19.85	19.30	22.04	22.86	22.92	22.99	21.27	21.25	21.10	21.26
İsveç	33.73	26.92	24.85	24.90	25.10	24.39	24.58	24.88	25.00	25.17
İsviçre	17.82	17.13	17.45	17.24	17.35	16.99	16.97	17.21	17.25	17.40
Türkiye	28.73	26.31	26.64	26.75	27.02	27.25	27.37	27.43	28.31	28.17
Birleşik Krallık	25.81	25.59	25.07	24.73	23.97	23.59	23.42	23.46	23.50	23.40
ABD	24.91	25.32	23.64	23.64	25.45	25.60	25.63	25.82	26.10	23.77
OECD Ortalaması	26.31	25.32	25.35	25.45	25.75	25.74	25.72	25.65	25.64	25.48

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 171 ve <http://stats.oecd.org>

Litvanya'daki ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çiftin (çiftlerden sadece biri çalışan) 2000 yılı net kişisel ortalama vergi oranı %28,8 olup aynı hane halkı için söz konusu oran Çekya'da %-5,3'tür (Tablo 15). OECD üyesi iki ülke arasındaki vergi yükü farkı yaklaşık olarak 2000 yılı için %35'tir. Almanya'da 2000 yılında ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %43,20 olan net kişisel ortalama vergi oranı, aynı hane halkı ve yıl için Meksika'da %2,48'dir (Tablo 14). 2000 yılı için iki OECD üyesi ülke arasındaki vergi yükü farkı %40'dan fazladır. Çekya'da ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çiftin (çiftlerden sadece biri çalışan) 2018 yılı net kişisel ortalama vergi oranı %0,2'dir. Bu oran, söz konusu hane halkı için Türkiye'de %26,2'dir (Tablo 15). Bu hane halkı için OECD üyesi iki ülke arasındaki vergi yükü farkı %26'dır. Ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için 2018 yılı net kişisel ortalama vergi oranı ise Şili'de %7,01, Belçika'da ise %39,83'tür (Tablo 14). İki OECD üyesi için fark %32'den fazladır. Görüldüğü üzere OECD üye ülkeleri arasındaki hane halkı vergi yükü farkı ülkeden ülkeye yüzdesel olarak büyük farklılık gösterebilmektedir. 2018 yılı için Çekya'daki %0,2'lik 4 kişilik tek gelir elde eden hane halkının vergi yükü ile Belçika'daki %39,83'lük tek kişilik tek gelir elde eden hane halkı arasındaki vergi yükü farkı ise yaklaşık olarak %40'tır. Bu büyük fark, OECD üye ülkelerindeki hane halkı vergilemesinin de ülkeden ülkeye fark ettiğine dair kanıt sunmaktadır. 2000 yılı için

%-5,3 ile %43,20 arasında değişen, %48'den fazla olan; 2018 yılı için %0,2 ile %39,20 arasında değişen ve %39 olan seçili iki hane halkı arasındaki ülkeler arası vergi yükü farkı OECD üye ülkelerindeki hane halkı vergileme prensiplerine dair önemli bulgular ortaya koymaktadır. 2018 yılı için %7,01 ile %39,83 olarak gerçekleşen ortalama ücret elde eden, bekâr, çocuksuz çalışan için %32'den fazla olan vergi yükü farkının (Bu fark diğer, çocuklu hane halkı türü için yukarıda belirtildiği üzere 2018 yılı için %26'dır.) ve bu çocuksuz hane halkı için daha yüksek oranlardaki vergileme düzeylerinin, OECD üyesi ülkelerde çocuğu olmayan hane halkları için vergi oranlarının ve artan oranlılığın daha yüksek olduğuna dair bir bulgu niteliğinde değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Asgari geçim indirimi, çocuk yardımı gibi gelir elde eden gruplar arasında adaleti tesis edecek vergi indirimleri vasıtasıyla evli ve/veya çocuklu ailelerin OECD üyesi ülkelerde sübvansede edildiği söylenebilir.

Tablo 15. Net Kişisel Ortalama Vergi Oranı (Ortalama ücret elde eden, evli, iki çocuklu çift -çiftlerden yalnızca biri çalışan-)

	2000	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Avustralya	18.4	9.8	10.1	11.9	12.0	12.4	12.9	13.1	16.0	16.9
Avusturya	15.1	20.3	19.0	19.8	20.7	21.1	21.6	18.6	19.1	19.6
Belçika	23.7	22.6	23.7	23.6	23.0	22.9	22.6	20.9	20.9	20.3
Kanada	14.2	9.6	8.4	8.5	8.8	9.6	0.2	0.9	0.7	1.8
Şili	6.3	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
Çekya	-5.3	-6.9	1.9	1.0	0.9	1.8	1.9	-0.4	0.7	0.2
Danimarka	28.2	27.0	25.3	25.5	25.1	24.9	25.3	25.2	25.2	25.2
Estonya	10.6	2.5	8.3	9.1	9.4	10.0	4.5	4.3	5.0	1.8
Finlandiya	24.8	23.6	23.1	23.0	23.9	24.4	25.2	25.2	24.3	24.5
Fransa	16.1	17.4	17.8	18.0	17.5	17.7	17.9	18.1	18.2	17.5
Almanya	22.0	22.5	20.8	21.1	20.9	21.1	21.2	21.5	21.6	21.7
Yunanistan	23.9	25.5	27.3	27.2	24.2	24.0	22.4	23.4	23.7	22.3
Macaristan	20.5	24.6	14.0	15.4	15.4	16.2	16.9	15.0	15.3	15.6
İzlanda	8.9	14.0	14.5	13.3	15.2	15.8	17.5	17.7	17.2	16.2
İrlanda	10.9	1.2	6.9	7.7	9.4	9.7	8.9	8.0	7.9	8.3
İsrail	21.8	16.2	13.2	12.6	12.9	14.5	14.8	15.1	15.0	15.4
İtalya	18.6	16.3	18.8	19.1	18.6	18.8	19.0	19.0	19.2	19.9
Japonya	15.8	14.0	12.2	15.0	15.1	15.6	16.0	16.2	16.2	16.3
Güney Kore	8.2	9.8	9.8	10.3	10.8	11.1	11.5	11.9	12.1	12.7
Letonya	12.8	16.8	19.3	19.8	19.4	15.8	15.2	15.5	16.9	16.0
Litvanya	28.8	17.8	14.8	15.4	16.0	15.5	16.1	18.4	15.6	12.4
Lüksemburg	1.9	1.3	3.1	3.0	4.1	4.8	5.7	6.0	4.8	5.4
Meksika	2.5	5.2	9.2	9.6	9.8	10.1	10.4	10.8	11.1	10.2
Hollanda	22.4	23.0	24.0	24.8	28.1	25.9	24.1	24.3	24.4	24.8
Yeni Zelanda	13.6	0.7	-1.1	0.6	2.4	3.8	4.9	5.5	6.4	1.9
Norveç	19.3	21.9	22.2	22.1	22.3	23.2	23.2	22.8	22.6	23.6
Polonya	22.1	17.8	17.8	17.8	18.1	18.6	18.9	0.3	-4.1	7.9

Portekiz	13.6	8.8	10.1	10.8	13.7	13.1	14.3	11.7	11.9	12.1
Slovakya	4.4	5.8	5.2	5.1	5.0	5.6	6.2	6.9	7.8	8.9
Slovenya	10.1	9.9	10.8	10.8	10.8	11.2	11.3	11.7	12.3	13.2
İspanya	11.5	11.5	14.7	15.2	15.3	15.4	13.9	13.9	13.9	14.1
İsveç	26.0	19.4	17.7	17.9	18.3	17.8	18.1	18.5	18.8	18.3
İsviçre	5.9	3.7	4.6	4.5	4.2	3.6	3.6	4.0	4.0	4.2
Türkiye	28.7	24.5	24.8	24.9	25.2	25.5	25.6	25.4	26.4	26.2
Birleşik Krallık	20.6	19.0	18.3	19.7	19.0	18.5	17.8	18.0	18.3	18.2
ABD	14.4	9.8	11.2	11.4	13.3	13.6	13.7	13.9	14.3	11.7
OECD Ortalaması	15.6	13.7	14.1	14.5	14.9	15.0	14.7	14.1	14.2	14.2

Not: Oranlar, asgari geçim vb. indirimlerin kişisel gelir vergisi ve çalışanın sosyal güvenlik kesintileri toplamından çıkarılması ve sonucun brüt ücretin yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanmaktadır.

Kaynak: OECD Taxing Wages 2016-2017, 2017-2018, s. 174 ve <http://stats.oecd.org>

Diğer taraftan; net vergi yüküne (takozuna) odaklanarak (kişisel gelir vergisi + çalışanların sosyal güvenlik katkıları/kesintileri - asgari ücret indirimi/brüt ücret), evli, çalışan (çiftlerden sadece biri çalışan), iki çocuklu çift için OECD ortalama vergi tasarrufunun bekâr çocuksuz çalışana kıyasla 2000 yılında %10,72'den 2018'de %11,2'ye yükselmiş olduğu gözlemlenmektedir. 2000-2018 yılları arasında, çiftlerden sadece birinin çalıştığı, evli, iki çocuklu çiftin vergi tasarrufu on altı ülkede artmıştır ve on dokuz ülkede azalmıştır. Vergi tasarruflarının %5'ten fazla arttığı altı ülke vardır. Polonya'da söz konusu hane halk için vergi tasarrufları 2000'de brüt ücretin %5,7'sinden 2008'de %17,3'üne %11,6 artmıştır. Söz konusu dönemde Kanada'da brüt ücretin %10,9'undan 2018'de %21,2'sine yükselmiştir. Litvanya'da vergi tasarrufları %9,8 artarak brüt ücretin %0'ından %9,8'ine, Portekiz'de %5,7 artarak brüt gelirin %8,8'inden %14,5'ine ve Yeni Zelanda'da brüt gelirin %5,8'inden %16,5'ine 10,7 puan yükselmiştir. Vergi tasarruflarının brüt gelirin %11,4'ünden %3,9'una düştüğü Norveç ile brüt ücretin %11,2'sinden %5,6 sına düştüğü Hollanda'da %5'den daha fazla düşüş gerçekleşmiştir (OECD, 2019, s. 152).

5. Tartışma ve Sonuç

Önceki bilimsel çalışmaların, akademik ve sivil toplum merkezli kurumların ve kuruluşların çalışmaları ve araştırmaları ile vurgu yapıldığı; kaynak yaratmak ve gelir elde etmek zorunda olan ülkelerin gelir yapılarından da anlaşılabilceği üzere ülkeler içerisindeki en önemli gelir kalemi vergilerdir. Vergiler, devletlerin vatandaşlarının kendisinden beklediği kamu hizmetlerini yerine getirmesi amacıyla konusu itibari ile farklı kaynaklardan ve gerçek kişiler ile tüzel kişilerden elde edilmektedir. Bu noktada vergiler, sorumluları açısından mali ve

zorunlu bir karşılık, sorumluluk veya yükümlülük hâline gelmektedir. Bu zorunlu karşılık, vergiye dayalı bir yük olgusunu da karşımıza çıkarmaktadır. Vergi yükü, bir ekonomide belirli bir zaman diliminde yaratılmış olan toplam gelirin, aynı zaman diliminde, mükellefleri tarafından ödenen toplam vergi miktarına oranlanması olarak değerlendirilmektedir. Tek tek ya da bireyler açısından vergi yükünün önemi ise yalnızca çalışanlar açısından değil, işverenler bakımından da ortaya çıkmaktadır. Toplumun değişik kesimleri veya gelir elde eden grupları arasında vergi yükünün ne ölçüde yer edindiği, bu yükün adil dağılıp dağılmadığı hususuna toplam vergi yükü kavramının tek başına cevap verecek bir yapıda olmaması da vergi yükünün detaylı bir şekilde hesaplanmasını gerektirmektedir. Çalışmanın konusu itibari ile ücret üzerinden alınan kişisel gelir vergileri, bu vergilere ilişkin sosyal güvenlik kesintileri, vergi indirimleri de ülkeler tarafından ve OECD vb. uluslararası kuruluşlar tarafından kişisel vergi yükünün hesaplanması noktasında sıklıkla kullanılmaktadır. Vergi yükünün, bu ücret gelirleri üzerinde çalışanlar ve işverenler açısından yarattığı yük de vergi takozu olarak adlandırılmaktadır. Bu bilgilerden hareket ile çalışmada, emek gelinine yani ücret üzerinden alınan kişisel gelir vergilerine, bu vergilerden yapılan bazı indirimler gibi temel teorik ve istatistiki bilgilere, oranlara yer verildikten sonra üçüncü bölümde, OECD üyesi ülkelerin 2000-2018 dönemi için vergi yükünün analizi değişimi dört aşamalı olarak elde edilen veriler neticesinde analiz edilmektedir. Bu analiz esnasında OECD veri tabanından elde edilen veriler ile OECD'nin kullanmış olduğu yöntemlerden ve sekiz adet hane halkı türünden faydalanılmaktadır.

İlk aşamada, OECD tarafından hesaplanan vergi takozunun, beş adet hane halkı türünde seçili dönem için seyrine odaklanılmaktadır. Ortalama vergi takozundaki 2000-2018 dönemi için azalış %1,3 ile %4,1 arasındadır. En az bir hane halkı türü için 2000-2018 arasında %5'ten fazla vergi takozu azalması kaydeden on beş OECD üyesi ülke bulunmaktadır. Bu ülkeler; Belçika, Kanada, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Macaristan, İrlanda, İsrail, Litvanya, Hollanda, Yeni Zelanda, Polonya, İsveç ve Türkiye'dir. Macaristan ve Polonya ise en yüksek oranda azalışın görüldüğü ülkelerdir. Çekya, İzlanda, Güney Kore, Lüksemburg, Meksika, Norveç ve Türkiye ise en yüksek ortalama vergi takozu artışının meydana geldiği ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki, İzlanda'da üç adet hane halkı türünde seçili dönem için %12-13 civarında vergi takozu artışı meydana gelmiştir. Vergi takozunda azalma kaydeden ülkelerin büyük bir çoğunluğunun AB üyesi ülkeler olduğu göz önüne alındığında, AB müktesebatı

çerçevesinde gelir elde eden gruplar arasında gelir dağılımında adaleti tesis etmek için vergilerin bir yeniden dağıtım ve transfer aracı olarak kullanılmasının, bu ülkelerdeki hane halklarının vergi yükünü azalttığını değerlendirmek yerinde olacaktır. Belçika, Almanya gibi ülkelerde birinci bölümde yer alan çocuk yardımı, trafik yardımı, aile yardımı vb. indirimlerin, hemen hemen her ülkede bu tür indirimlerin uygulanmasına karşın bu ülkelerde daha yüksek ve spesifik veya detaylandırılmış bir şekilde uygulanmasının kişisel vergi yüklerinin ve vergi takozunun azalmasına yardımcı olduğu düşünülmektedir.

İkinci aşamada; OECD tarafından işçi vergi takozu hesaplaması yoluyla elde edilen net kişisel ortalama vergi oranındaki değişim ele alınmaktadır. OECD net kişisel ortalama vergi yükü, 2000-2018 dönemi için tüm hane halkı türleri için azalmış olup Belçika, Kanada, Danimarka, Estonya, İrlanda, İsrail, Litvanya, Yeni Zelanda, Polonya, İsveç, İsviçre ve ABD olmak üzere on iki OECD üyesi ülkenin tüm hane halkı türleri için de net kişisel ortalama vergi oranı azalmıştır. En önemli düşüş ise Polonya'da gözlemlenmiştir. Avusturya, Güney Kore, Meksika ve Slovakya için net kişisel ortalama vergi oranı ise tüm hane halkı türlerinde artmıştır. Üçüncü aşamada ise ortalama kişisel gelir vergisi değişimi değerlendirilmektedir. 2000-2018 yılları arasında, OECD üyesi ülkelerin on beşindeki ortalama hane halkı gelir vergisi yükü azalmıştır. En önemli düşüşler Macaristan'da kaydedilmiştir. Avusturya, Danimarka, Fransa, Yunanistan, Japonya, Güney Kore, Meksika ve Hollanda'nın yer aldığı sekiz OECD üyesi ülkede ise ortalama kişisel gelir vergisi oranları artış eğilimindedir. En yüksek artış, %8 ile %12 oranında artışların yaşandığı Hollanda'daki hane halkı türleridir. Ailelerin gelir vergisine dayalı vergi yükleri ile net kişisel ortalama vergi oranındaki azalışlar ve artışlar birlikte değerlendirildiğinde; analizin hane halkları türleri özelinde ne durumda olduğunun ve kişisel gelir vergisinin yapısının yani artan oranlı olup olmadığının tespiti önem kazanmaktadır. Bu sebeple, dördüncü aşamada, artan oranlılığın ve 4 kişilik en kalabalık ve en düşük gelir elde eden hane halkı türü ile tek kişilik ve en yüksek gelir elde eden hane halkı türünün karşılaştırılmasının yerinde olacağı öngörülmektedir.

Şili, Macaristan gibi bazı ülkelerin diğer ülkelere kıyasla daha düz oranlı vergi yapısına sahip olmasının, vergi yükü hesaplamalarında bu ülkelere bir avantaj sağlamış olabileceği düşünülmektedir. Öyle ki, Macaristan genel olarak tüm hane halklarında yüksek düzeylerde iyileşme gösteren tek ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Şili'de ise ortalama vergi oranları ve

vergi yükü çoğu zaman diğer ülkelere kıyasla daha düşük, hatta bazı durumlarda sıfır oranlı olarak hesaplanmıştır. Benzer şekilde, Çekya, Yeni Zelanda, Meksika, İsrail, Kanada gibi ülkelerde de net kişisel ortalama vergi oranları ve/veya vergi yükleri bazı hane halkı türleri ve yıllar için negatif gözükmektedir. Gelirdeki bir birimlik artış için ödenen verginin oransal ifadesi olan marjinal vergi oranı, artan oranlı ve çoğunlukla dolaysız olan bir gelir tarifesinde gelir artışına paralel olarak artmaktadır. Söz konusu ülkelere dair negatif oranların ve vergi yüklerindeki azalışın, bu ülkelerdeki görece artan oranlı olmayan veya daha fazla dolaylı vergilerin yer aldığı bir vergi tarifesine kanıt niteliğinde değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Diğer taraftan; Almanya, Hollanda, Belçika, Avusturya, İtalya, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Norveç, İsveç, Macaristan gibi ülkelerde çocuksuz ve tek başına görece yüksek gelir (ortalama ücret) elde eden hane halkının %30 ve %40 düzeyinde, 2000 ve 2018 yılları arası değişen net kişisel ortalama vergi oranlarının, OECD üyesi ülkelerde çocuğu olmayan hane halkları için vergi oranlarının ve artan oranlılığın daha yüksek olduğuna dair bir bulgu niteliğinde değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Bu ülkelerde, çocuk ve evlilik yardımı adı altında sağlanan nakdi yardımların veya vergi indirimlerinin, çocuksuz ve yüksek gelirli hane halkından elde edilen daha yüksek düzeydeki vergi gelirleri yoluyla finanse edildiği öngörülebilir.

Türkiye de dolaylı vergilerin yüksekliğine rağmen seçili dönem içerisinde vergi takozunda (yükünde) bir azalış kaydetmiştir. Genel olarak, net kişisel ortalama vergi oranının seçili dönemde %28 ve %26 dolayında kaldığı gözlemlenmektedir. Ortalama kişisel gelir vergisi oranına ilişkin veriler incelendiğinde ise, yüksek gelir elde eden ve çocuksuz, bekâr çalışanlar üzerindeki vergi yükü azalışının daha sınırlı olduğu; evli, çocuklu daha kalabalık hane halklarının vergi yükü azalışının %3 ile %5 arasında değiştiği gözlemlenmektedir. Özellikle, 2005 sonrası hayata geçirilen vergi reformlarının bu iyileşmede katkısı olabileceği öngörülmektedir. Bilindiği üzere, 2007 yılı sonunda, 1985 yılından beri uygulanmakta olan vergi iadesi uygulaması terk edilerek 2008 yılı başından itibaren asgari geçim indirimi uygulamasına geçilmiştir. Çalışmanın önceki bölümünde belirtilen, Gelir Vergisi Kanunu'na dayanan ayırma prensibinin bir gereği olan asgari geçim indiriminin de vergi yükü azalışında etkili olduğu düşünülmektedir. Yalnızca emek üzerinden elde edilen ücret gelirlerinin, sermaye gibi diğer vergileme unsurları karşısında korunması gerekmektedir. Emek gelirlerinin korunması da ayırma prensibinin etkin biçimde uygulanması ile mümkün olmaktadır. Ayırma

ilkesinin genel olarak üç şekilde uygulandığı Türkiye’de asgari geçim indirimi de bu uygulamalardan birisidir. Yine de politika yapıcılarının, vergilemede mali amacı ön planda tutarak karar alması, ayırma ilkesinin etkin biçimde uygulanmasını zorlaştıran bir faktördür. Vergilemenin mali olmayan birtakım sosyal amaçları bulunduğu göz ardı edilmemelidir. Vergi ödeme gücünün doğru biçimde kavranması, vergilemede adalet ilkesine bağlıdır. Bu bakımdan tam etkin bir ayırma ilkesi için emek geliri elde edenlerin daha rasyonel ve farklı bir vergi tarifesi üzerinden vergilendirilmeleri gerekmektedir. Mükellefler için anlamı olan, onların vergi yükünü azaltan şekilde farklılık gösteren ve emek geliri elde edenlerin sermaye sahiplerine kıyasla daha düşük vergi oranlarını içeren bir vergi tarifesine başvurulmalıdır. Şöyle ki, Türkiye’deki gelir vergisi dilimleri 2006 yılından önce % 15, 20, 25, 30, 35, 40 şeklinde 5’şer puanlık artışlar hâlinde sıralanmakta ve bu yolla artan oranlılık uygulanmakta iken, 2006 yılından sonra geçilen yeni uygulama ile vergi dilimlerine uygulanacak oranlar yüzde 15, 20, 27, 35 şeklinde değiştirilmiştir. Haliyle üçüncü gelir vergisi dilimine uygulanması gereken %25’lik artan oran, %27’ye çıkarılmıştır ve bu şekilde emek üzerinden gelir elde edenlerin, daha fazla vergi takozuna (yüküne) maruz kalmalarına (gelir vergisi ödemelerine) neden olunmuştur. Ek olarak, serbest meslek kazancı elde edenler 2006 yılına kadar %20’lik vergi dilimi ile vergilendirilmekte idi. Bu oran, bugün %5’lik bir düşüş göstermiştir ve serbest meslek kazançları ücret gelirleri ile aynı oranda bir değer üzerinden vergilendirilmektedir. Önceki bölümde değinildiği üzere, 2019 yılında 14.800 bin TL’ye kadar olan ücretler %15 üzerinden vergilendirilirken 120.000 TL’nin üzerindeki gelirler ise en yüksek oran olan %35 üzerinden vergiye tabi olmaktadır. Tüm bu durumlar daha önce sıkça üzerinde durulduğu üzere, vergileme teorisinde iktisadi ödeme gücünü belirlemeye çalışan yaklaşımlardan, emek gelirlerinin sermaye gelirlerine kıyasla daha düşük düzeyde vergilendirilmesi gerektiğini ifade eden ayırma prensibine aykırıdır. Dolayısıyla, OECD üyesi ülkelerdeki bazı devletlerde olduğu Türkiye de, diğer vergi unsurlarından elde edemediği gelirleri, esneklik katsayısı düşük olan ücret gelirlerine yöneltmektedir. Bu durum, Türkiye’de seçili dönem içerisinde görece düşük vergi yükü azalışı ile ilişkilendirilebilir. Bununla birlikte, Gelir Vergisi Kanunu’nun 32. maddesinde “Cumhurbaşkanı, indirim konusu yapılacak toplam tutarın asgarî ücretin yıllık brüt tutarını aşmaması şartıyla ikinci fıkrada belirtilen asgarî geçim indirimi oranlarını arttırmaya veya kanunî oranına kadar indirmeye yetkilidir.” ibaresi yer almaktadır. Asgari ücretin indirim konusu yapılacak brüt tutarının arttırılması veya brüt tutarın tamamının indirim konusu

yapılması, emek geliri elde edenlerin vergi yükünü önemli ölçüde azaltacaktır. Diğer taraftan, Türkiye'deki tüm hane halkları için bir değerlendirme yapılması gerekirse, OECD ülkeleri içerisinde Türkiye'nin görece daha az (hane halklarının birçoğunda %5'ten daha az) vergi yükü azalışı kaydettiği görülmektedir. Karar alıcıların vergi yükü azalışında, dolaylı vergiler vasıtasıyla gizli kalabilecek olumsuz veya daha az iyileştirici vergileme hususlarını dikkate alarak ve iktisadi olumsuzlukları bertaraf edecek uygulamaları hayata geçirerek vergi yükünü daha da iyileştirebileceklerini belirtmek gerekmektedir.

Kaynakça

- Aydın, S. (2013). OECD Ülkelerinde Çalışanların Sosyal Güvenlik Kesintileri ve Vergisel Yükümlülükleri. *Çalışma Dünyası Dergisi*, 1(1), 80-93.
- Cozmei, C., & Şerban, E. C. (2014). A Cross-Country Comparison of the Personal Income Tax Systems Progressivity. *Theoretical and Applied Economics*, 11(600), 57-70.
- Çiçek, S. (2015). Ücret Üzerindeki Mali Yükümlülüklerin İncelenmesi: İngiltere, Almanya, İspanya, Romanya. *Emek ve Toplum Dergisi*, 4(10), 114-133.
- Çevik, S. (2005). AB Ülkelerinde Emek Gelirinin Vergilendirilmesi ve Emek Üzerindeki Vergi Yükü. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 13(2), 95-131.
- Eker, A., & Bülbül, D. (2013). *Kamu Maliyesi*. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Giray, F. (2018). Emek Üzerinden Alınan Bireysel Gelir Vergisi ve Sosyal Güvenlik Katkıları: Türkiye Analizi. *Bursa Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(1), 53-79.
- Gülşen, M. İ., & Öztürk, Ş. (2016). Türkiye ve Seçilmiş OECD Ülkelerinde Ücretler Üzerindeki Vergi Takozu ve Medeni Durumun Vergileme Üzerine Etkileri. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 13-26.
- Hodge, S. A., & Hickman, B. (2018). *The Importance of the Tax Wedge on Labor in Evaluating Tax Systems*. (No. 202.464.6200). Tax Foundation Working Paper.
- İnaltong, C. (2012). Vergi Yükü: Türkiye ve OECD Ülkeleri Karşılaştırması. *Vergi Dünyası* 369(5), 16-30.
- İstatistikler*. (tarih yok). Aralık 26, 2019 tarihinde Gelir İdaresi Başkanlığı. adresinden alındı
- Kalenderoğlu, M. (2012). *Kamu Maliyesi - Bütçe ve Borçlanma*. Ankara: Agon Bilgi Akademisi.

- Kılıçaslan, H., & Yavan, S. (2017). Türkiye’de Vergi Yükünün Değerlendirilmesi: OECD Ülkeleri ile Karşılaştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(2), 33-51.
- Kılıçer, E. (2016). Türkiye’de Ücretliler Üzerindeki Vergi Yükünün Düşürülmesine İlişkin Öneriler. İçinde M. Aydın & S. S. Tan (Eds.), *Political Economy of Taxation* (s. 101-108). İstanbul: IJOPEC Yayıncılık.
- Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1989). *Public Finance in Theory and Practice*. McGraw-Hill Book Company.
- Nar, M. (2015). Ücret Gelirleri Üzerindeki Vergi Yükü: Vergi Takoza Uygulaması. *International Journal of Human Sciences*, 12(1), 685-705.
- OECD (2018). Taxing Wages 2016-2017, OECD Publishing: Paris. https://doi.org/10.1787/tax_wages-2018-en (Erişim Tarihi: 28.12.2019).
- OECD (2019). Taxing Wages 2017-2018. OECD Publishing: Paris https://doi.org/10.1787/tax_wages-2019-en (Erişim Tarihi: 28.12.2019).
- Organ, İ., & Yavuz, E. (2017). Emek ve Sermayenin Vergilendirilmesine Yönelik Uygulamaların Analizi. *Pamukkale Journal of Euroasian Socioeconomic Studies*, 4(1), 1-17.
- Öğretir, A. H. (2017). *Maliye Konu Anlatımı*. Y. Bilgili (Ed.). İstanbul: 4T Yayınevi.
- Öztürk, İ., & Ozansoy A. (2011). Ücret Gelirleri Üzerindeki Vergi Yükünün Analizi. *Maliye Dergisi*, 161(2), 197-214.
- Pomerleau, K. (2014). *A Comparison of the Tax Burden on Labor in the OECD* (No. 434). Tax Foundation Working Paper.
- Saraçoğlu, F. (2001). Gelir Vergisi Sisteminde Ayırma İlkesi Uygulaması ve Değerlendirilmesi. *Maliye Çalışmaları Dergisi*, 40(2), 59-68.
- Saraçoğlu, F. (2016). Ücretlerin Vergilendirilmesinde Ayırma İlkesi Uygulamasının Değerlendirilmesi. *İş ve Hayat*, 2(3), 41-55.
- Šeparović, A. (2009). The Influence of the Tax Wedge on Unemployment in OECD Countries in Comparison with Croatia. *Financial Theory and Practice*, 33(4), 449-463.
- Smatrakalev, G. (2008). Tax System Change: The Bulgarian Experience. İçinde R. W. McGee (Ed.), *Taxation and Public Finance in Transition and Developing Economies* (s. 389-408). North Miami: Springer.



Yegen, B. (2019). Türk Vergi Sisteminde Gelirin Tanımı Konusunda Yaşanan Gelişmeler.

Maliye Araştırmaları Dergisi, 5(3), 237-247.

Yılmaz, B. E. (2018). *Maliye*. İstanbul: Der Yayınları.



Fikri Mülkiyet Hakları ve Mülkiyete İlişkin Teorik Yaklaşımlar

Yavuz YAYLA¹

Intellectual Property Rights and Theoretical Approaches to Property

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 28.01.2020

Date Accepted: 30.04.2020

JEL Classification:

O34,

P14,

K11.

Keywords:

Intellectual Property

Rights,

Property Rights,

Patent

ABSTRACT

At a side of the debate on intellectual and industrial rights are those who advocate that these rights are developed as a result of the special abilities and work of individuals and therefore that these rights are protected, while at other side of the debate are those who advocate that information is public, that information production is not possible without societal memory, and that historically the origin of this debate is identical to the history of property rights, and the debate has not lost its place on the agenda. In this study, theoretical approaches to justifying property rights and especially intellectual property rights are discussed and examined. In this context, theories about justifying patent protection will be discussed first. Then, how the concept of ownership, which is the origin of the debate, is defended and criticized in the literature will be examined in connection with intellectual property rights.

¹ Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi İktisat Bölümü, yavuzyayla@gmail.com

Özet

Fikri ve sınai haklar üzerine yürütülen tartışmanın bir yanında bu hakların bireylerin özel yetenek ve çalışmalarının sonucunda geliştiğini ve bu nedenle bu hakların korunmasını savunanlar yer alırken tartışmanın diğer yanında bilginin kamusal olduğu, toplumsal hafıza olmadan bilgi üretiminin de mümkün olmadığı ve bu nedenle kamusal ürün olarak kabul edilmesini savunanlar yer almaktadır. Tarihsel olarak bu tartışmanın kökeni mülkiyet haklarının tarihiyle özdeşir ve tartışma canlılığını kaybetmemiştir. Bu çalışmada mülkiyet haklarının ve özellikle fikri mülkiyet haklarının haklılaştırılmasına ilişkin üretilen teorik yaklaşımlar ele alınmakta ve incelenmektedir. Bu bağlamda öncelikle patent korumasının haklılaştırılmasına yönelik kuramlar ele alınacaktır. Daha sonra ise tartışmanın kökenini oluşturan mülkiyet kavramının literatürde nasıl savunulduğu ve eleştirildiği fikri mülkiyet haklarıyla bağlantılı olarak incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Fikri Mülkiyet Hakları, Mülkiyet Hakları, Patent,

Jel Sınıflandırma: O34, P14, K11

Giriş

Bu çalışmada öncelikle fikri mülkiyet haklarının (özellikle patentlerin) haklılaştırılmasına ilişkin geliştirilen doğal haklar teorisi, tekel ödüllendirmesi teorisi ve sözleşme teorisini ele alacağız. Daha sonra bu teorilerin kurulmasına da kaynaklık eden mülkiyet teorilerini ele alacak ve son olarak özel mülkiyeti eleştiren Marx’ın bakış açısına değineceğiz.

Literatürde fikri mülkiyet hakları üzerine yapılan tartışmalar, Batılı Kapitalist toplumların ve Batının dışında kalan “*Dünyanın Batılılaşması*”nın (Latouche, 1989) önündeki engellerin kaldırılması doğrultusunda, insan ve doğaya ait her şeyin (emek, doğa, bilgi ve insan genomu) mülkiyet miti doğrultusunda şeyleştirilmesinin ekseninde odaklanmaktadır.

Kapitalist toplumlarda, mülkiyet mitinin toplumun kalbine yerleşmesi, John Locke’un doğal haklar teorisi ve liberal devlet üzerine düşüncelerinden kaynaklanmaktadır ve bu tartışmalarda *Drahos’un* belirttiği gibi bir totem olarak durmaktadır (Drahos, 1996).

Dijitalleşen ve küreselleşen dünyada Fikri Mülkiyet Haklarının konusu, teknolojideki gelişmeler sonucu ortaya çıkan yeni bilgi teknolojisi ürünlerin yani maddi olmayan ürünlerin üzerindeki mülkiyet haklarını düzenlemeye çalışmaktır. Teknolojideki gelişmelerin ekonomik ve sosyal yaşamı dönüştürmesi sonucu “mülkiyet haklarının gerçek içeriği[nin] yasalarla yeniden tanımlanabilir, ama resmi sürekliliğin güvence altına alınması piyasa sisteminin işlerliği için mutlaka gereklidir” (Polanyi, 2007: 315). Bu gereklilik açıklamasıysa, fikri ürünlerin yaygınlaşmasıyla, mülkiyet kavramının ve liberal devletin gerekçelendirilmesinin sorgulanmasına yol açmıştır.

1. Patent Teorileri

Literatürde patentin haklılaştırılmasını savunmak ve patentlerin evrensel bir olgu olduğunu ispatlamak üzere farklı teoriler geliştirilmiştir. Biz bu kısımda teoride yer alan üç farklı patent teorisini ele alacağız.

1.1. Doğal Haklar Teorisi

Doğal haklar teorisinin varsayımına göre mucit, icadı üzerinde doğal bir hakka sahiptir ve bu nedenle devlet tarafından temsil edilen toplum bu hakkı tanımak, korumak ve uygulanmasını sağlamakla yükümlüdür. Doğal haklar teorisi Fransız Devrimi ile ortaya çıkmış ve 1791 Fransız Patent Kanunu’yla *kutsal* olarak kabul edilmiştir (Mgbeoji, 2005: 3).

Wendy J. Gordon’a göre, doğal haklar teorisi zorunlu olarak kamunun haklarıyla ilgili olduğu kadar, fikri mülkiyeti yaratan emekçilerin haklarıyla da ilgilidir ve doğal hakların tesisindeki sınırlamalar dikkatle ele alındığında, doğal haklar sadece özgür ifadeyi kesen bir silah değil, aynı zamanda özgürce konuşabilmenin de olumlu bir kaynağıdır. Ayrıca Gordon’a göre, kamunun talepleri fikri mülkiyeti yaratanların talepleriyle bir çatışma halindeyse, kamunun talepleri geçerli olmalıdır (Gordon, 1993: 1535-1538) (Oguamanam, 2009).

Samuel A. Oddi'ye göre, eğer patent sisteminin temelinde doğal haklar teorisi varsa, bu tür bir sistemin niteliği *evrensellik*dir, yani her biçimdeki buluşun her yerde korunması. Böylece sistem, genelden özel uygulamalara kadar, fikirler yelpazesinin tamamındaki bütün buluş biçimlerini, olanaklı olduğu ölçüde, genişçe korumalıdır. Teoride, koruma konusu, aklın herhangi bir yaratıcı buluşunu dışarıda tutmayacak kadar geniş olmalıdır (Oddi, 1996: 429). Ayrıca, evrensellik imtiyazın süresine dair bir kısıtlama olmamasını gerektirir. Patentın doğal mülkiyet hakkı varsa, enstrümantalist temel dışında bunu zaman sınırlamasıyla sulandırmanın bir gerekçesi olamaz. Somut mülkiyet, harcanmış/kullanılmış olsa bile sona ermez (Oddi, 1996: 430). Yine hakkın evrensel doğasının ayırıcı diğer bir noktası, sadece ülke sınırlarıyla kısıtlanamamasıdır, çünkü evrensellik kaynağını ulusal pozitif hukuktan değil daha yüksek bir noktadan alır. Üstelik buluşun yaratıldığı rastlantısal yerin tartışılabilirliği, buluşu yapanın uyruğu ya da patent korumasının uygulandığı ülke doğal hakkın tanınmasını etkilemez (Oddi, 1996: 430).

Samuel A. Oddi'ye göre, uygulanan patent sistemlerinin bu doğal hukuk sisteminin ideal niteliklerini karşılamadaki başarısızlığı teorinin temel eleştirisidir. Çünkü uygulanan patent sistemleri ülke sınırları, konu ve süreyle kısıtlı olduğundan evrensel değildir. Nihai olarak, buluşu yapanın katkısı ile patent sahibine verilen ödül arasında çok küçük bir bağıntı vardır (Oddi, 1996: 430).

Ikechi Mgbeoji'ye göre ise, patent sistemi için öne sürülen doğal haklar teorisi kusurlu bir gerekçelendirme değildir. Çünkü ilk olarak, fikirlerin özel mülkiyetin konusu olduğu görüşünün önsel olarak kabullenir. Olağan toplumsal ilişkiler ve deneyimlerin korunmasının ve sürdürülmesinin zor olması nedeniyle bu sorunlu bir açıklamadır. İkincisi, söz konusu teori, patentlerin bir devlet imtiyazı değil, fakat mucidin doğasından kaynaklanan bir hak olduğunu varsaymaktadır. Fakat böyle bir önerme neredeyse tüm ülkelerin patent yasaları ile getirdiği çeşitli sınırlamalar nedeniyle geçerliliğini yitirir. Söz konusu sınırlamalar genellikle patentlenebilir konular, patentlerin süresi, zorunlu lisans ve bazı buluşlar için hükümet ödeneklerine ait olabilir (Mgbeoji, 2006: 3).

Doğal haklar teorisine yöneltilen bu eleştirilere rağmen, özel olarak patent ve genel olarak fikri mülkiyet, doğal haklar teorisinin felsefi temelini değer ya da başarısızlığı ne olursa

olsun, bu teori dünya toplumlarını, fikri mülkiyet hakları üzerinde ülkeleri TRIPS tarafından dayatılan daha evrensel bir dünya standardına geçmeye ikna etmede büyük bir söylemsel güce sahip olmuştur. Şimdiye kadar hiç bu kadar açık söylenmemişken, anılan doğal haklar teorisi, çokuluslu şirketler (ÇUŞ) tarafından egemen olunan sanayi gruplarının stratejisinde başat söylemsel rolü oynayarak gelişmekte olan ülke hükümetlerini, GATT pazarlık sürecinde “yeterli” fikri mülkiyet koruması talep etmeye ikna etmişlerdir (Oddi, 1996: 432).

1.2. Tekel Ödüllendirilmesi Teorisi

Bazı Fransız hukukçularına göre, ‘doğal mülkiyet hakları’nın gündeme getirilmesinin nedeni özelde ‘tekel hakkı’ veya ‘imtiyaz’ gibi yaygınlaşmamış alternatif kavramların öne çıkarılmak istenmesidir (Machlup, 1958: 23, Oguamanam, 2009).

“Tekel ödüllendirmesi” teorisi, adaletin, ilgili hizmetlerin topluma yararıyla orantılı olarak ödüllendirmesi gerektiğini varsayar ve bu durum toplumun bu ödülün güvencesi için müdahale etmesini zorunlu kılar. Mucitler faydalı hizmetler verirler ve bunları güvence altına almanın en uygun yolu, buluşlarıyla ilgili ayrıcalıklı patent hakları biçiminde geçici tekeller sağlayarak ödüllendirmektir (Machlup, 1958: 22). Bu teoriye göre, patent sistemiyle ödüllendirme sistemi getirilmezse inovasyonun gerçekleşmesi mümkün değildir (Mgbeoji, 2006: 3).

“Tekel ödüllendirmesi” teorisi, özellikle diğer tekel türlerine karşı olan İngiliz ekonomistler tarafından da şiddetle desteklenmiş ve buluşçulara verilen geçici tekelleri bir ödül olarak görmüşlerdir (Machlup, 1958: 23).

Tekel ödüllendirmesi teorisiyle ilgili problemler aslında kâr üzerinedir (Mgbeoji, 2006: 3). Endüstriyel ilerlemeyi arzulanan bir olgu olarak gören ‘Tekel – kâr – teşvik’ tezi gereği kapitalistler rekabetçi sömürünün sahip olduğu teknik bilginin kârı elverişli kılacağı beklentisi içerisinde oldukları ve bunun yerine getirilmesinin en basit, ucuz ve etkili yolu buluşlara, ayrıcalıklı patent hakları biçiminde geçici tekeller verilmesidir (Machlup, 1958: 21). Fakat bütün mucitleri icat yapma konusunda teşvik eden sadece para veya maddi servet değildir. Bununla birlikte, inovasyonun ticarileşmesi ve yaratıcılık başlı başına iki farklı olgudur ve birbirlerini

etkilemezler. İnsanlık deneyimi göstermiştir ki, patent sistemi ne olursa olsun inovasyon her zaman gerçekleşecektir (Mgbeoji, 2006: 3).

1.3. Sözleşme veya Sırların Değişimi Teorisi

“Sırların değişimi” teorisi, mucit ve toplum ve/veya devlet arasında bir pazarlığı varsayar (Mgbeoji, 2006: 3, Oguamanam, 2009) ve gizli bilginin eski sahipliğinden vazgeçilmesi bunun endüstriyel kullanımına geçici bir ayrıcalık koruması verilmesiyle olur. Buradaki önermeye göre, mucitler ve bu alanın girişimcileri buluşları gizli tutarlarsa endüstriyel ilerleme istenen oranda sürdürülemez; bu durumda, yeni teknolojinin genel kullanıma girmesi çok sonra olur; doğal olarak, teknolojik sırlar mucitleriyle birlikte ölebilir ve toplum açısından kayıp olabilir. Bu nedenle, mucitle pazarlık yapmak toplumun yararınadır ve sırrı gelecek kuşakların kullanımı için açıklamaya ikna eder. Bunun da en iyi yolu, buluşu kamuya açıklaması karşılığında ona ayrıcalıklı bir patent hakkı vermektir (Machlup, 1958: 21).

“Sır değişimi” teorisi, tekel kârı özendirmesi olmaksızın yeterince yeni buluş olup olmayacağı sorusundan bağımsızdır; buradaki nokta, bunlar sırları saklamaktadırlar ve toplum bunların açıklanması yoluyla elde edeceği yararı yalnızca bunların basımı karşılığında patent koruması vererek elde edebilir (Machlup, 1958: 24).

Bu teori birkaç noktada sorunludur: İlk olarak, gizliliğin korunduğu yerlerde, mucitler ve endüstri kesimi, ticari sırlar ile yasal bir koruma istemektedir. Gerçekte temel konu şudur: mucitin icadını gizli tutmasına rağmen diğer mucitler bu icadı rastgele bulmuş olabilirler, çünkü inovasyon toplumun ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkar. Genellikle söylendiği gibi, ihtiyaç, icadın anasıdır. İkincisi, gerçekte mucite verilen tekel ayrıcalığının icadın toplumsal yararına ile eşit olup olmadığı her zaman belirsizdir (Mgbeoji, 2006: 3).

2. Mülkiyet Kavramına Yaklaşımlar

Herhangi bir mülkiyet teorisi, fikri mülkiyet haklarını da içerecek şekilde, tüm mülkiyet şekillerini açıklamaktadır. Bu varsayım doğru veya yanlış olabilir. Diğer mülkiyet haklarında olduğu gibi, fikri mülkiyet hakları da bireyler arasındaki ilişkileri göstermektedir. Gayrimenkul hukukundan farklı olarak, fikri mülkiyet hukuku soyut nesnelere üzerindeki haklara ilişkindir

(Drahos, 1996: 1). Diğer bir deyişle, fikri mülkiyet hakları, fikri ürünlere ilişkin haklardır. Fikri ve sınai mülkiyet hakları, patent, faydalı model, endüstriyel tasarımlar, ticari markalar, coğrafi işaretler, telif hakları ve komşu hakları (neighboring rights) ve ticari sırları kapsamaktadır.

Hughes'e göre, fikri mülkiyetin evrensel tanımının başlangıcı, fiziksel olmayan bir mülkiyetten temellenmesi ve bunun değerinin bir fikir ya da fikirlerden kaynaklanıyor olmasıdır. Dahası, bir yenilik unsurunun kesinlikle olmasıdır. Aslında, fikri mülkiyete konu olan nesne ya da şey kimse tarafından bilinmeyecek kadar yeni de olabilir. Yine de yeniliğin kesin olması gerekmez. Önemli olan, fikrin mülkiyeti edinme tarihinde *genel olarak* bilinmemesi esastır. Herhangi bir ‘Şey’, mülkiyetleştirme tarihinde toplumsal fikri hayatta genel geçer bir durumda olamaz (Hughes, 1988: 4).

Hughes'e göre, yeni geliştirilen fikirlerin hepsi mülkiyet haklarının konusu olamaz. *Hughes* bu durumu şu örneklerle betimler: Köpeği daha kısa bir tasmayla dolaştırmak ya da ilk buluşmada Eiffel Kulesi'nin tepesine çıkmak gibi her gün karşılaşılabilecek fikirler fikri mülkiyet haklarına konu olamaz. Tam ters noktada, olağandışı fikirler ya da keşifler de yasal koruma alanının dışında kalır; örneğin cebir, Pisagor teoremi, iki kurgu kahramanı arasındaki romantizm, mimari sütunlar ya da basit algoritma (Hughes, 1988: 6).

Hughes'e göre, fikri mülkiyet hakları kümesiyle, diğer tür mülkiyet hakları kümesi arasındaki belki de en önemli fark, fikri mülkiyetin daima özünde *tanımlı bir bitişi, kendiliğinden sona erışı* olmasıdır. “Batı toplumunun, miras vergisini yüzde yüz oranında uygulaysaydı nasıl farklı olacağını bir düşünün. Bu fark, fikri mülkiyeti güçlü biçimde diğer tür mülkiyetlerden ayırır” (Hughes, 1988: 6).

Donald G. Richards'a göre, TRIPS'in meşruluğunun anlaşılması, mülkiyet ve mülkiyet hakları kavramını ve ikisi arasındaki ilişkiyi ve küresel ekonomide piyasadaki rolünü meşru olarak kabul etme ön kabullerini gerektirir (Richards, 2004: 26). Bu nedenle biz bu bölümde, fikri ürünler üzerindeki hakların korunmasına ilişkin literatürdeki en çok bilinen teorilerin kökenlerine ve geçmiş dönemdeki felsefecilerin mülkiyet üzerine görüşlerini ele alacağız.

2.1. John Locke: Emek Temelli Mülkiyet Kavramı

Locke'nin teorisi, özel mülkiyetin haklılaştırılmasında her bir kişinin (ki bu kişi erkektir) emeğinin ürününe sahip olmasından yola çıkar.

Eğer Tanrı tüm insanlara ortak paylaşımları için toprak verdi ise, herhangi bir kimsenin belirli bir toprak parçası üzerinde özel mülkiyete sahip olması yönünde doğal bir sebep yoktur (Drahos, 1996: 3) (Richards, 2004: 26).

Drahos'a göre, Locke'nin teorisini kullanan araştırmacılar emek ve emek üzerine eğretilmeler üzerinde yoğunlaşmak eğilimindedirler. *Drahos* fikri mülkiyet teorisi ile ilgili olarak Locke'a geri dönerek bağlantı kurmanın ideolojik meşrutiyet sağlama nedenleri ile çekici bir bağlantısı olduğunu vurgular. Bu nedenle de Drahos, mülkiyet üzerine konuşmalarda Locke'nin güçlü bir totem olarak kaldığını belirtir (Drahos, 1996: 48).

Hettinger'e göre, belki mülkiyet haklarını destekleyen en güçlü sezgi insanların kendi emeklerinin ürünlerine sahip olmasıdır. Bir kimse bir şeyi kendi zekâsı, azmi ve gücüyle üretirse ona bir başkası değil onun sahip olması gerekir. “Niçin bu benim? Çünkü, evet onu ben yarattım. Bu nedenle benim. Bense bu şey var olamazdı.” *Hettinger*, Locke'nin versiyonunda mülkiyet haklarının, emek temelinde haklılaştırıldığını belirtir. Bir kişi bedenine sahiptir ve sahip olduğu bu beden ile yaptığı şeylerinde sahibidir, üretilmiş o nesne onun emeğidir. Bir kişinin emeği ve emeğinin ürünü birbirinden ayrılamaz ve mülkiyet hakkı bu ilişkiyi diğer kimselere karşı korur (Hettinger, 1989: 36-37). Locke'nin temel mantığı basittir: Emek benimdir ve kamunun ortak nesnelere emeğimi kattığımda onlar benim olur (Gordon, 1993: 1544-1545).

Mülkiyet üzerine yazmaya başladığı zaman muhtemelen aklında fikri mülkiyet kavramı olmayan ve dikkatini fiziksel mallardan çok maddi mallar üzerinde yoğunlaştırıp (Drahos, 1996: 46), mülkiyetin gerekçelendirilmesini, emek-temelli olarak açıklaması ile ünlü olan (Drahos, 1996: 46) (Baer, 1995: 262) Locke için özel mülkiyet Tanrı'nın insanlara ortak kullanım amacıyla verilmiş şeylere, kişinin emeğini katması ile haklılaşan bir süreci nitelendirmektedir. *Drahos*'a göre ise, Locke'nin mülkiyet analizi kamusal alanın varlığı ile başlar ve bu Tanrı'nın armağanıdır (Drahos, 1996: 49).

Fakat *Hettinger*'e göre, daha önemlisi, varsayalım ki, emeğin ürünleri değerlidir ve emek sahibi bu değer üzerinden bir mülkiyet hakkı elde etmektedir. Yani emek sahibi sadece eklediği değer üzerinden bir hak kazanır, nihai ürünün tamamının değeri üzerinden değil. *Hettinger*, emek ve emek ürünü şey arasında ayırım yapmanın zor olduğunu ama bu ayırımın gerekli olduğunu belirtir (Hettinger, 1989: 37).

Locke, bir nesnenin insan emeği ile üretilmeden önce çok az bir değere sahip olduğunu (Hettinger, 1989: 37) ve ancak “yeryüzünün insan yaşamına yararlı ürünlerinin, onda dokuzunun, emeğin sonuçları olduğunu söyleme[nin] oldukça ılımlı bir hesaplama” olduğunu belirtmektedir (Locke, 2004: 36-37).

Hughes'e göre, mülkiyetleştirme fikirleri, Locke'un yaklaşımındaki üç önerme ile ele alınabilir: ilk olarak, fikirlerin üretimi bireylerin emeğini gerektirir; ikinci olarak, bu fikirler “yaygın” olandan ayrılmalı ve bu fikrin çıkarılmasıyla bunda bir değer azalması olmamalıdır ve üçüncü olarak, fikirler israf edilmeme koşulunu ihlal etmeksizin mülkleştirilebilmelidir. Çoğu kişi bu önermeleri dolaylı olarak kabul etmektedir. Zaten, fikri mülkiyetin Locke'cu açıklaması dolaysız ve sezgisel bir başvurudur: görüldüğü kadarıyla insanlar fikir üretmek için iş yapar ve bu fikirlerin değeri –özellikle burada bir fiziksel unsur olmaması nedeniyle– yalnızca bireyin zihinsel “işine” bağlı olur (Hughes, 1988: 8-9).

Hettinger bu noktada şunu sormaktadır: Edebi eserlerin, buluşların ve işletme bilgisinin değerinin hangi oranı entelektüel emeğe aittir? Şayet entelektüel ürünler bizim için değerli ise yazarlar, icatçılar ve geliştiriciler gereklidir ve bu emek çeşidi olmasaydı biz bu ürünleri kullanamaz ve değerlendirmeye tabi tutamazdık. Fakat *Hettinger*, buradan yola çıkarak da entelektüel ürünlerin değerinin tamamının da entelektüel emeğe atfedilemeyeceğini belirtir. Örneğin tekerlek tümüyle insanlığın [ortak yaratımının] bir değeri olduğundan tekerleğe ait değer sadece ilk yaratıcısına atfedilemez (Hettinger, 1989: 37). Herhangi bir yazarın üretim sürecinde, ilk basılan eserlerden kasıtsız veya tesadüfen yaptığı alıntılarını veya benzerliklerin yarattığı sorunları tartıştığı “Copyright as Myth” isimli makalesinde *Jessica Littman*, “tüm yazarların verdikleri eserler, önceki yazarların çalışmalarından etkilenmiştir” (Littman, 1991: 243) demektedir.

Hughes'e göre, herhangi bir fikirler kategorisinde mülkiyet hakkına izin verilmemesinin bir nedeni, böyle olması durumunda bu fikirlerin sahiplerine doğru inanılmaz büyüklükte bir refah akışının olacak olmasıdır. Her hayalet hikâyesi anlattığımızda ya da köpek gezdirdiğimizde bir imtiyaz ücreti ödemek zorunda olsaydık, öngörülemez miktarda bir refah bu en yaygın fikirlerin “sahiplerinin” elinde yoğunlaşır. Bu genel, günlük hayata dair fikirler jenerik olarak birinin bunlar üzerinde tekel kurmasına yarar. Bunlar çıkarıldığında günlük olan “yeterince ve iyi” olamazdı (Hughes, 1988: 21).

Hughes'e göre, herhangi bir fikirler kategorisinde mülkiyet hakkına izin verilmemesi sıra dışı fikirler için de geçerlidir. Bu kategori, gene de, iki farklı grup fikri içerir. Birincisi, dünya hakkındaki olguları açıklayan olağanüstü fikirlerdir, Pisagor bağıntısı ya da elektromanyetik kuramı gibi. Elektromanyetik kuramı örneğinde, Yüksek Mahkeme, uzun mesafe iletişim için galvanik akımın kullanımına dair genel fikrin Samuel Morse tarafından tekele alınamayacağına, buna karşın fikrin kendisi tarafından özgün kullanım işleminin tekele alınabileceğine hükmetmiştir (Hughes, 1988: 21, Baer, 1995: 264).

İkinci grup olağandışı fikirler – örneğin mimari sütunlar benzeri gibi fikirler – kullanımlarının büyük ölçüde kamuya mal olmuş olması dolayısıyla tekel altına alınamazlar (Hughes, 1988: 22, Baer, 1995: 264).

Kısacası, bazı fikirler, “mülkiyetsizleştirilir”. Aslında, bunlar özel mülkiyete konu olabilir, ancak, fikirler toplum için giderek artan bir önemi haiz oldukça bunların kamuya ait olması için baskı da artmıştır. Bir fikir sıra dışı olduğunda, fikre dair haklar özel olarak edinilmiş durumdaysa, toplumun “yeterli ve yeterince iyi” bir sahipliği olmayacağı açıktır (Hughes, 1988: 21). Aynı şekilde *Hettinger*'e göre, buluş, edebi eser ve genel bir düşünce yaratmak kapalı bir ortamda gerçekleşmez; yani entelektüel aktivite *yokluktan* yaratılmaz. Entelektüel ürünler aslında sosyal ürünlerdir. Bu nedenle entelektüel ürünlerin değeri insan emeğinin bir sonucu olarak görülse de, *özgül bir emek sahibine* (veya küçük bir çalışanlar grubuna) ait değildir. Mucit, yazar veya yöneticinin bireysel katkılarını tarihsel / sosyal süreçten ayırmak kolay değildir. Basit bir şekilde, nihai ürünün piyasa değerine sadece emekçinin emeğinin bir değer kattığını öne sürmek başkalarının katkılarını ihmal etmektir (Hettinger, 1989: 38-39).

Hettinger'e göre, piyasa ancak mülkiyet hakları tanındıktan ve uygulamaya geçildikten sonra çalışmaya başlar. Bu nedenle de sorulması gereken soru şudur: insanın entelektüel tarihinin bir sonucu olarak yaratımda bulunan mucit, yazar ve yönetici ne çeşit mülkiyet haklarına sahip olmalıdır? Bu bağlamda piyasa değeri de diğer üreticilerin eylemlerine veya eylemsizliklerine, alıcıların para talebine, mülkiyet hakları ve sözleşme çeşitleri ile devlet tarafından kurulan ve uygulanan piyasa ilişkilerine bağlı olan sosyal olarak oluşturulmuş bir olgudur (Hettinger, 1989: 38).

Hettinger'e göre, iki nedenden dolayı emek sahibi bir kimse emeğinin ürününün piyasa değerinin doğal olarak sahibi değildir. Birincisi, piyasa değeri, ürün üreten kişiler tarafından yaratılan bir şey değildir ve emek temelli argüman emeklerinin ürünlerine sadece emek verenlerin hakkı olduğunu vurgular. İkincisi, ilk durum ihmal edilse dahi, emeğin ürünü ile ürünün değerinin piyasa değerleri eşit iken, entelektüel ürünler son yaratıcısına rağmen pek çok insanın emeğinin bir sonucudur ve bu insanlarda ürünün piyasa değeri üzerinden hak iddia edebilirler (Hettinger, 1989: 39).

Hettinger'e göre, eğer emek teorisi emek sahibinin emeğinin ürünleri üzerinde doğal bir hakka sahip olduğunu gösterse bile, bu durum nihai ürünün piyasa değerinin tamamı üzerinde bir hakka sahip olduğunu anlamına gelmez. Bir emekçinin ortaya koyduğu ürününün piyasa değerini almaya hakkı olduğuna ilişkin nosyon sadece bir mittir. Bireysel olarak emekçilerin ortaya koydukları ürünlerin piyasa değerini alabilmeleri bir sosyal politika sorunudur; bu sorun basitçe bir kişinin emeğinin ürünlerine etik olarak sahip olduğu iddiası ile çözülemez (Hettinger, 1989: 39).

Locke'un teorisi işlevini kaybetmiş Orta Çağ otoritesinin siyasi ve ekonomik imtiyazlarını zayıflatmak için bir girişim olmasının yanı sıra İngiltere'de ortaya çıkmaya başlayan kapitalist sınıfa ideolojik meşruiyet sağlamaktaydı (Richards, 2004: 30). Diğer bir deyişle, XVIII. yüzyılın egemen ideolojisinin baskın yanını temsil eden Locke'nin mülkiyet anlayışı, feodal dönemin ekstra-ekonomik “süslerinden” ve yükümlülüklerinden kurtulmuş, mülkiyetin artık “iktisadi” olarak anlaşıldığı, ticari metalar üretmek yönünü kapsıyordu ve böylelikle Locke, kapitalist mülkiyet tanımının temellerini atmıştır (Wood, 2007: 182). Locke'nun kuramı emek temelli bir gerekçelendirmeye dayansa da, Locke'un düşüncesinde

emek, patriarkal hiyerarşik ilişkilerin ücretli işçiye uygulanmasından ibarettir (Wood, 2007: 180) (Richards, 2004: 31). Ayrıca, Locke’un mülkiyet kuramının “doğal haklar” kuramıyla kurulan ilişkisi, kapitalizmin ilkel birikim döneminin karakteristik özelliklerini yansıtırken, günümüzün kimi yazarlarının post-modern dönem diye adlandırdıkları dönemi açıklamaktan uzaktır.

Hughes’e göre, fikri mülkiyetin emek kuramı güçlü ama eksik bir nosyondur ve bu nedenle bir kişilik kuramına da gerek duyulmaktadır. *Hughes* buna örnek olarak Hegel’in mülkün kişinin kendisinin ifadesi olması önerisini vermektedir (Hughes, 1988: 27-28).

2.2. Hegel: Dünyanın Kontrolü

Locke’un mülkiyet modeline en güçlü alternatif, bir seçenek kişilik açıklamasıdır. Bu tür bir açıklama, mülkiyeti, kendini gerçekleştirme, kendini ifade etme ve tekil bir birey olarak tanınma ve kişisel onur için eşsiz ya da özellikle uygun bir mekanizma olarak varsayar (Hughes, 1988: 28).

İçinde yaşadığı toplumun giderek artan ticarileşmesinin farkında olan Hegel’in düşünsel yapısını belirleyen etkenin arkasında toplumun ekonomik ve siyasi örgütlenmesinin kesinlikle burjuva karakterde olması yatmaktadır (Richards, 2004: 39). Bu nedenle Hegel için mülkiyet, genç Marx’ın “kendi”nin ifadesi olarak emeği kavramasına benzer şekilde, “kendi”nin ifadesi olarak tasarımıdır (Baer, 1995: 264). Hegel felsefesinin kalbinde, kendisinin zor kavramları olan insan iradesi, kişilik ve özgürlük yer alır. Hegel için, bireyin iradesi bireyin varlığının özüdür, dünyada sürekli bir gerçeklik (*Wirklichkeit*) araştırması ve etkinlik Hegel’in bireyinin zihni yapısındaki elementler hiyerarşisinde, irade en yüksek yerde konumlandırılmıştır (Hughes, 1988: 28). Hatta Hegel için mülkiyet dünyanın kontrolünü ele geçirmede bireysel girişimlerin korunmasında önemli bir alettir (Hughes, 1988: 33).

Hegel için, bireysel ilginin çekici yanı “pratiksel özgürlükle” ilgilidir; Hegelyen anlamda özgürlük “zorunlulukların gerçekleşmesidir” (Richards, 2004: 37). Hegel, insan iradesi, özgürlük ve mülkiyet arasındaki ilişkileri şu şekilde açıklar:

"Hukuk, her şeyden önce, özgürlüğün kendi kendisine verdiği dolaysız mevcudiyettir. Özgürlük, bunu, yine dolaysız bir tarzda, aşağıdaki şekillerde yapar:

- a) Zilyetlik, yani mülkiyet: özgürlük, burada, genel olarak soyut iradenin ya da başka bir deyişle, yalnız kendi kendisiyle ilişkide olan bir özel şahsın özgürlüğüdür;
- b) Kendi kendisiyle farklılaşarak başka bir şahısla ilişkiye giren şahıs (bu iki şahıs birbirleri için ancak mülkiyet sahibi olarak vardırırlar): bunların *kendiliğinde* (virtüel olarak) mevcut aynılıkları, mülkiyetin birinden ötekine, karşılıklı rızalarıyla ve haklarının muhafazası şartıyla, geçmesiyle gerçeklik kazanır. Böylece mukavele ortaya çıkar;
- c) Kendi kendisiyle ilişkisi içinde farklılaşmış— (*b*) deki anlamıyla, yani başka bir şahısla ilişkisi içinde değil, (*a*) daki anlamıyla, yani kendi kendisiyle ilişkisi içinde farklılaşmış— irade, *kendiliğinde ve kendisi-için* varlığı ile tezat halinde olan iradedir, yani haksızlık ve cürümdür." (Hegel, 1991: 61).

Hegel'e göre, ancak şahsiyet nesnelere üzerinde bir hak sağlar ve özgür olmayan, şahsiyeti olmayan, hiçbir hakkı olmayan bir şeydir (Hegel, 1991: 63). Bu bağlamda *Hughes*, *Hegel*'de kişilik ve mülkiyet arasında açık uçlu bir bağlantının var olduğunu belirtir (Hughes, 1988: 31, Baer, 1995: 264). Bir kişinin herhangi somut bir nesneden bireysel çıkar ileri sürmesi, kişilik açıklamasının ileri savları barındırıyor olması anlamına gelir. Bu, Virginia Woolf'un bir odanın kendisine ait olmasını ileri sürmesine izin verirken, XIV. Louis'in de Versay'da kendine ait 2697 odayı ileri sürmesine de izin verir (Hughes, 1988: 36). *Baer*'e göre bu durum *Hegel*'in kişilik temelli mülkiyet teorisinin zayıflığı olarak algılanmaktadır (Baer, 1995: 265).

Hegel'e göre, entelektüel nitelikler, bilim, sanat, hatta dinî yetkiler (vaaz, âyin, dua, takdis), icatlar, vs. tıpkı alınıp satılan şeyler gibi, sözleşme konusudurlar. Bir sanatçının, bir bilginin, vs. sanatına, bilimine, vaaz vermek, âyin yönetmek, vs. ehliyetine hukuken sahip olup olmadığı, yani bu gibi becerilerin birer şey olup olmadığı sorulabilir. *Hegel*, bu tür kabiliyetlere, becerilere, ehliyetlere, vs. "şey" demekte tereddüde düşülmemesi gerektiğini belirtir (Hegel, 1991: 63). *Hegel* için fikri mülkiyet fiziksel mülkiyetle analogi kurularak açıklanmalıdır. Aslında, fiziksel mülkiyetle analogi kurulması *Hegel*'in irade ile bağlantılı olarak resmettiği kişilik ve zihinsel niteliklerde bozulmaya yol açabilir (Hughes, 1988: 3).

Kişilik için temel, yasal kavram olarak bireyin “kişilik” olmasıdır. “Kişilik” bireyin kamudaki görünümüdür ve fiziksel özelliklerini, özgün tavırlarını ve tarihini de içerir (Hughes, 1988: 35). Bu nedenle *Baer*, kişiliğin aynı zamanda toplum tarafından da onaylanması ve doğrulanmasının veya Hegel’in terimi ile “tanınması”nın da gerekli olduğunu belirtir (Baer, 1995: 264).

Bir kişi mülkiyetini ileri sürer ve diğerleri de onu mülkle birlikte *tanımlar*. Bu durumda, yaratıcı, özgün bir kişilik *yarattığı* (*ifade etmekten* ziyade) için mülkiyeti iddia eder. Bu “dışsallaştırma” Hegel kuramına göredir. Hegel, bireyin mülkiyet haklarını tanımanın bireyi kişilik olarak tanıma anlamına geldiğini tartışmaktaydı. Bu açıklama dışsallaştırma² bağlantısına da uygulanır: eğer *X* bir patente sahipse, insanlar onu *belirli* bir kişi olarak tanıyacaktır – eşsiz bir icadın mucidi (Hughes, 1988: 37).

Fikri mülkiyetle ilgili büyük kuramların –emek ve kişilik – her ikisi de kendi güçlü ve zayıf yanlarına sahiptirler. Emek açıklaması, fikrin başlangıcında emeğin içerilmesiyle ilgili noktaya açıklık getirmemektedir; kişilik kuramı, toplumun kişilik ifadesi olarak tanımlayabileceği unsurları içermeyen değerli buluşlara uygulanabilir değildir. Kişilik açıklaması yabancılaşmayı meşrulaştırmada güçlük çeker, emek açıklaması Locke’un atıksızlık koşulu etrafında dolaşmaktadır (Hughes, 1988: 51).

Aynı zamanda, iki açıklama, meşruiyet sağlanmak için sıklıkla başvuruldukları mülkiyetten ziyade fikri mülkiyet açıklamasına daha uygun görünmektedirler. Lock’cu emek kuramı daha kolaylıkla uygulanır, çünkü genel fikirler tükenmez gibi gözükmektedir. Hegelci kişilik kuramı fikri ürünlere daha kolay uygulanır, çünkü en teknik olanı bile bireyin zihni sürecinin sonucudur. Bireyin tanınmasını güven altına almada mülkiyet hakkını kullanan Hegel’in ilgisinde fikri mülkiyet hakları bu noktada güçlü bir enstrümandır, çünkü *şey* birey tarafından *zapt edilmemiştir*, bundan ziyade bireyin *ürünüdür* (Hughes, 1988: 51).

² Hegel dışsallaştırma kavramını şu şekilde açıklamaktadır: “*Şahıs, İde olarak var olabilmek için, özgürlüğünü bir dış alana taşıyıp yaymak zorundadır. Şahıs, henüz tamamen soyut nitelikte olan bu ilk determinasyonunda, kendiliğinde ve kendisi-için sonsuz irade olduğuna göre, onun özgürlük seferini oluşturabilecek olan bu ondan ayrı şey, ondan dolaysızca farklı ve ayrılabilir şey olarak belirlenmiştir.*” (Hegel, 1991: 62-63)

Toplumsal bir kurum olan fikri mülkiyeti açıklamak için büyük genellemeler aramanın iki nedeni vardır. Birincisi, “emek” ve “kişilik”, “mülkiyet”e kıyasla daha genel başvurulardır. Tam döngüye dönmek için, çalışma hakkı ve bireyin kendini ifade etme hakkı mülkiyet hakkından daha etkili bir uyarıcıdır. İkinci neden, tüm toplumsal kurumlara uygulanabilir, geliştirilen nitelendirmelerden kaçınamayız. Tek yolumuz bu genellemelerle doğrudan yüzleşmek ve bunları bilinçli bir biçimde birleştirmektir (Hughes, 1988: 51).³

2.3. Faydacı Yaklaşım

Yeni ürünlere teşvikler sağlamayı temel alan faydacılık argümanı, entelektüel mülkiyet haklarını haklılaştırmaya yönelik olarak kullanılan en güçlü ve en yaygın (Hettinger, 1989: 47) yöntemdir. *Donald G. Richards*'ın (Richards, 2004: 31) da belirttiği gibi, özellikle günümüzde, neoklasik iktisadi yapının temel bir felsefi söylem tarafından savunulması faydacılık kavramıyla sağlanmaktadır: Fayda maksimizasyonu piyasa sisteminde ajanların etkin bir kaynak tahsisine ulaşmasını sağlamada yol gösterici işlevi olan bir varsayım olarak ele alınır. Aynı zamanda faydacı felsefenin, mülkiyeti haklılaştırmak için sağlam gerekçeler sunması şaşırtıcı olmadığı gibi, piyasa tarafından daha büyük bir eşitliğin sağlandığı toplumsal düzenlemelerinde güçlü şekilde meşrulaştırılmasında önemli roller oynaması yadırganmamalıdır.

Hettinger, faydacı yaklaşıma örnek olarak ABD Anayasasının “bilimsel ilerleme ve yararlı sanatları teşvik” eden patent ve telif hakları ile ilgili maddesini örnek olarak verir (Hettinger, 1989: 47).⁴

Faydacı yaklaşıma göre, değerli entelektüel çalışmaların yaratılmasını desteklemek için, fikir emekçilerinin çalışmaları, mülkiyet hakkı tanınarak ödüllendirilmelidir; telif hakları, patentler ve ticari sırlar, mülkiyet hakları koruması içermiyor ise fikir üreticilerinden optimal

³*Hettinger*, “Entelektüel emeği ödüllendirmeye ve teşvik etmeye yönelik uygun alternatif seçenekler hakkında daha açık ve yaratıcı düşünmeliyiz” diyerek bu görüşü benimsemektedir (Hettinger, 1989: 52).

⁴ Faydacı yaklaşıma ilişkin tarihin daha erken dönemlerinden bir tartışmayı Aristoteles'in *Politika* isimli eserinde görmekteyiz: “*Aristo*, ilk şehir plancısı *Miletos*'lu *Hippodamos*'un ülkeleri için yararlı buluşlar yapanlara şeref ve ödüller verilmesi önerisini eleştirir. *Aristo*'ya göre göze ve kulağa hoş gelen bu öneri çok sakıncalıdır çünkü bu perde arkasında dalaverelere yol açacak ve bazı durumlarda da anayasal yaşayışı bozacaktır. *Aristo*'ya göre kamu yararına diye insanlar toplumu ve yasalarını yıkacak önerilerde bulunabilirler.” (Aristoteles, 1983: 48-52).

düzye sosyal bir çıktı yaratması da beklenemez. Eğer rakip kişi ve şirketler basit bir şekilde kitapları, filmleri ve müzikleri kopyalayabiliyorlarsa ve başkalarının icatlarını ve iş tekniklerini izinsiz olarak alabiliyorlarsa, bu çeşit ürün ve teknikleri geliştirmek isteyenler için gerekli olan zaman, enerji ve parayı harcamaları doğrultusunda yeterli teşvik sağlamaz (Hettinger, 1989: 47-48).

Hettinger’e göre, faydacı yaklaşım fikir ürünlerinin üreticilerine değil kullanıcılarına (tüketicilere) odaklanır. Bu yaklaşımda üreticilere verilen mülkiyet hakları, yeterli fikri ürünün ve bu ürünlere dayalı diğer sayısız ürünlerin kullanıcılar tarafından kullanılabilmesini sağlamak için gerekli görülmektedir. Bu bağlamda üreticilere verilen mülkiyet hakları sadece bir araçtır (Hettinger, 1989: 48).

Hettinger’e göre, faydacı yaklaşım paradoksal bir özellik sergiler. Çünkü faydacı yaklaşım, mevcut durumu korur ve üretimi artırmak amacıyla fikri ürünlerin kullanımını gerekli görürken bu da gelecekteki durumu ve yeni fikri ürünlerin kullanımını kısıtlayan bir hakkı doğurur (Hettinger, 1989: 48).

Hettinger’e göre, eğer fikri mülkiyet hakları faydacı bir argüman ile haklılaştırılıyor ise, bu durumda fikri ürünlerin üretimini teşvik etmek için daha teşvik edici alternatif yöntemler, entelektüel çalışmaların hükümetçe desteklenmesi ve kamu mülkiyetine alınması olabilir. Hükümet zaten temel araştırma ve geliştirme çalışmalarını desteklemektedir ki bu araştırmaların sonuçları da kamu mülkiyeti / malı özelliği kazanmaktadır (Hettinger, 1989: 48).

2.4. Marx: Toplumsal İlişki

Kapitalist piyasa ekonomisinin en temel kurumlarından biri olan özel mülkiyet, hem sistemi korur hem de sistemin kendisini yeniden üretmesinin temel aracıdır. *David Harvey*’in Marx’a dayanarak belirttiği gibi, “kapitalist üretim özel mülkiyet kurumunu (birçok feodal kurumu yıktığı gibi) yıkacak durumda değildir, çünkü kendi varlığı üretim araçlarının özel mülkiyetine dayanır” (Harvey, 2006: 168)⁵ ve iktisadi sistemi ayakta tutan, üzerine inşa edildiği mülkiyet sisteminin dayanıklılığıdır (Harvey, 2006: 185). Bu bağlamda “özel mülkiyetin

⁵ Ellen Meiksins Wood’a göre ise, “kapitalistin özel mülkiyetini koruması; onun üretimi ve sömürü düzenini denetlemesine olanak sağlayan gücünü” gösterir (Wood, 2008: 37).

tekelci gücünü gerçekleştirecek sayısız taktik”lerden (Harvey, 2006: 1175-176) biri olan fikri mülkiyet hakları, teknoloji sahibine başkalarının bu teknolojiyi kullanmasını yasaklamasının yanında kullananlardan bir ödeme talep etmesinin de aracıdır.

Görünürde teknolojiye ilişkin mülkiyet hakları, teknolojik kalkınmayı teşvik etmek amacıyla mucit ve devletlerden gelen baskılar sonucu ile yaratılmış gibi görünse de David Harvey’in doğal kaynaklar üzerine yaptığı tespiti genelleştirirsek şunu ifade etmemiz mümkündür: fikri mülkiyet “üzerinde denetimi arttıracak teknolojik değişiklikler, uygulanabilmeleri yeni toplumsal ve yasal biçimler (yeni işbölümü, yeni mülkiyet geliri kavramları ve benzeri) gerektirebilir” (Harvey, 2006: 185) ve bu durum kapitalist üretimin mantığıdır.

Neoklasik iktisatçılara göre özel mülkiyet kavramının gelişmesi zamanla entelektüel ürünler üzerinde de mülkiyet kavramının gelişmesini sağlamıştır. Çünkü “burjuva ekonomi politikası, üretimi [ve diğer kapitalist kategorileri] özel toplumsal belirlenimlerinden soyutlayarak incelediği için kapitalist üretim ilişkilerini evrenselleştirir” (Wood, 2008: 38) Oysa “her kavramın bir tarihi vardır” (Deleuze ve Guattari, 1993: 25) ve dolayısıyla Marx’ın diliyle ifade edersek entelektüel mülkiyetin tarihi “gerçekte modern sermayenin oluşumunun tarihidir” (Marx, 2003a: 174). Bu fikirler gelişim sürecinin dayatması değil, aslında Polanyi’nin de vurguladığı gibi kapitalizm ile birlikte her alanın metalaşma sürecinin bir sonucudur.⁶

James Boyle’ye göre, “*ücretli-emek ilişkisinin 1900’lerin endüstriyel toplumunda yaptığı benzerini, bilgi toplumunda fikri mülkiyet ve kavramsal komşuları üstlenebilir*” (Boyle, 1996: 13). Pek çok yazar ve özellikle çağımızdaki kültürel gelişmelerdeki incelemeleri ele alan yazarlar için günümüzdeki gelişmelerin açıklanmasında FMH’nin rolü büyüktür ve çağımızda bir anlamda başlangıç olarak “meta” değil “bilgi” ele alınmalıdır.

Çağdaş Marksistler fikri mülkiyeti sosyal bir ilişki olarak düşünürler (Jessop, 2010) bunu da örneğin Marx’ın E.G. Wakefield’in yaptığı çalışmalar üzerine söylediği “sermayenin

⁶ Ayrıca Bkz. “Kapitalizmin mantığı bizi çevreleyen her şeyin metalaşmasıdır.” (Rikowski, 2006: 406).

bir şey olmayıp, şeylerin aracılığı ile kişiler arasında kurulan toplumsal bir ilişki olduğu” (Marx, 1986: 786) cümlesine dayandırılırlar.

Marx ve Engels, bilgi, bilim ve mülkiyet kavramları üzerinde sıkça durmalarına rağmen sınaî ve fikri mülkiyet haklarına çok az değinmişlerdir. Marx ve Engels’in yazılarında her ekonominin bilgi ekonomisi olduğu yönünde bir tartışma vardır. Ayrıca doğanın güçleri ile karşılaştırıldığında bilimin kolektif çalışma ve evrensel üretici güç olduğunu savunurlar (Jessop, 2010).

Küreselleşmiş dünyada, ekonomilerin içine girdiği krizden çıkışta sistemin düzenleyici kurumları, yeni teknolojilerin ekonomideki ağırlığının hissedilmesiyle yeni gelişen bu dijitalleşmiş mallar ve kültürel dünyanın yeniden üretim koşullarının sermayenin istekleri doğrultusunda düzenlenmesi amacıyla FMH’yı gündeme getirmiştir. *Marx’ın*, “Ne zaman sanayi ve ticaretin gelişmesi, örneğin sigorta şirketleri ve benzerleri gibi yeni biçimler yaratmışsa, hukuk, her seferinde, bu biçimleri, şaşmaz bir biçimde, mülkiyetin elde edilmiş tarzları içinde birleştirmek zorunluluğunda olmuştur” (Marx, 1992: 109) tespiti günümüzün küreselleşmiş ve dijitalleşmiş “*Risk Toplumunu*”n (Beck, 2011) da meta haline gelen bilginin de FMH düzenlemeleriyle dolaşım ağı içerisine dâhil edilmesine uygundur.

Genç Marx 1844 yılındaki erken dönem yazılarından başlamak üzere bilimsel faaliyet ile üretim süreci arasındaki ilişkinin toplumsal yönüne yani bilginin kamusalılığına vurgu yapar:

“Benim etkinliğim bilimsel vs. ise ve ben bu etkinliğe başkaları ile dolaysız ortaklık biçiminde çok seyrek girişebilsem bile, insan olarak davrandığım için toplumsal sayılırım. Sadece etkinliğimin gereci – düşünürün kendi etkinliğini sayesinde yürüttüğü dil gibi – bana toplumsal ürün olarak verilmekle kalmamıştır ama benim kendi öz varoluşum da toplumsal etkinliktir; sonuç olarak kendimi getirdiğim durum da, toplum için ve toplumsal varlık olarak kendimin bilinci ile kendimi getirdiğim durum da toplumsal etkinliktir” (Marx, 1976: 174).

Perelman’a göre, entelektüel mülkiyet, Marx’ın evrensel emek dediği yeni tür mallara dayalı ürünlerin dönüşümünü temsil etmektedir. Evrensel emek, değeri azalmadan defalarca kullanılabilen emektir (Perelman, 2003: 305). Marx, zihinsel emeğin ürününe ilişkin olarak *Artı-Değer Teorileri* isimli eserinde şunları belirtmektedir:

“Zihinsel emeğin ürünü - bilim – her zaman değerinin çok altında bir yerde durur; çünkü onu yeniden-üretmek için gerekli emek-zamanının, ilk üretimi için gereken emek-zamanı ile hiçbir ilişkisi yoktur. Örneğin bir okul çocuğu, iki terimli denklem teoremini bir saatte öğrenebilir” (Marx, 1998: 334).

Perelman, Marx’a göre entelektüel malların, toprak ve pek çok maldan farklı olarak rekabetçi bir özellik sergilemediğini, Marx’tan yaptığı şu alıntı ile göstermektedir (Perelman, 2003: 305):

“Bir elektrik akımı alanında manyetik bir ibrenin sapma yasası, ya da çevresinde elektrik akımı dolaşan bir demirin mıknatıs özelliğini kazanacağı yasası bir kez bulununca, artık bir kuruş bile harcamaya neden olmazlar” (Marx, 1986: 400).

Perelman’a göre, bilim ve bilgi kullanıldıkça daha değerli hale geldiklerinden meta-kamu mallarıdır (Perelman, 2003: 305).

Bilimin üretim sürecinde giderek artan önemi değer yasası için ciddi bir çelişkiyi göstermektedir (Perelman, 2003: 305).

“Emek zamanı – emeğin salt niceliği – sermaye tarafından tek belirleyici öge olarak konduğu ölçüde, doğrudan emek ve üretimin – kullanım-değerlerinin yaratılmasının – belirleyici ilkesi olarak niceliği kaybolur ve nicel bakımdan daha küçük bir kısma indirgenmiş, nitel bakımdan da, bir yönü ile genel bilimsel emek, fizikî bilimlerin teknolojik kullanımı karşısında, öteki yönü ile genel üretimde toplumsal yapılanmadan oluşan genel üretken güç karşısında, vazgeçilmez olmakla birlikte, daha aşağıya çekilmiş olur – genel üretken güç ise toplumsal emeğin (tarihsel ürün olmasına karşın) doğa vergisi olarak ortaya çıkar. Böylece, sermaye [kapitalizm], üretime egemen biçim olarak kendisini sonlandırmaya çalışır” (Marx, 2003b: 170).

Gorz’da Perelman gibi, Adam Smith’ten bu yana değer kaynağı olarak kabul edilen basit soyut emeğin yerini karmaşık emeğe bıraktığını belirtir ve ürün biriminin zaman birimiyle çarpımıyla ölçülebilen maddi üretim emeğinin yerini **klasik ölçü birimleriyle ölçülemeyen**

maddesiz emeğe bıraktığını savunur ve üretim sürecindeki değişimin erken dönemlerde Marx tarafından da zaten tespit edildiğini öne sürer (Gorz, 2011: 11):

“Canlı emeğin nesneleşmiş emek karşılığında değişimi; yani toplumsal emeğin sermaye ve ücretli emek karşıtlığı halinde konumu – *değer ilişkisinin* ve değere dayalı üretimin son gelişmesidir. Büyük sanayinin gelişmesi ölçüsünde, gerçek servetin yaratılması, emek zamanından ve kullanılmış emek niceliğinden daha çok, emek zamanı boyunca harekete geçirilen araçların gücüne bağlıdır. Bu araçların gücünün – onların etkili gücünün – onları üretmek için harcanan doğrudan emek zamanı ile hiçbir ilişkisi yoktur; daha çok bilimin genel düzeyine ve teknolojinin gelişmesine, ya da bilimin üretime uygulanmasına bağlıdır. (Bu bilimin, özellikle fizik bilimlerin, onunla birlikte bütün öteki bilimlerin gelişmesi, gene maddi üretimin gelişmesi ile orantılıdır) (Marx, 2003b: 174).

“Emek-zamanından tasarruf, serbest zamanın, yani bireyin tam gelişmesi için zamanın artması demektir ve bu da gene en büyük üretken güç olarak emeğin üretken gücü üzerinde etkisini gösterir. Bu tasarruf doğrudan üretim süreci açısından bakıldığında ***sabit sermaye*** üretimi olarak görülebilir; bu ***sabit sermaye insanın kendisidir***” (Marx, 2003b: 180).

Bilgi ve güç ilişkisi, egemen kapitalist sistemin doğasında vardır ve tezimizin genel çerçevesini ilgilendirdiği ölçüde FMH ve TRIPS arasındaki ilişkiler düşünüldüğünde artık-değerin ve değer ölçülebilmesi tartışmalarında yeni bir kapitalist aksiyomatiğin geliştirilmesi gerekmektedir. Yukarıda Marx’dan yaptığımız alıntılardan da görülebileceği gibi Marx özellikle Grundrisse’de bilgi konusunu incelerken bunu ele almıştır.

Tartışmalara günümüzden katılan Deleuze ve Guattari ise kapitalizmin aksiyomatiğinin değişebileceğini ve değişmesi gerektiğini vurgularlar:

“Kapitalizmin, özünde veya üretim tarzında endüstriyel olduğu doğruysa da, o sadece tüccar kapitalizmi olarak işler. Özünde hımsal endüstriyel sermaye olduğu doğruysa da, sadece ticari ve finansal sermaye ile kurduğu ittifak sayesinde işler. Belirli bir anlamda, bütün sistemi ve arzu yatırımını elinde tutan şey bankadır. Keynes'in katkılarından bir tanesi, arzuyu para sorununa yeniden davet etmektir; Marksist analizin gereksinimlerine sunulması gereken şeyde işte budur. Marksist ekonomistlerin, bankacılık uygulamalarına, finansal işlemlere ve

kredi parasının özgül dolaşımına yeterli önemi vermezken (ki Marx'a, Marksist para kuramına dönüş anlamına gelecektir), üretim tarzına ve *Kapitalin* birinci bölümünde bulunabilecek *genel eşdeğer olarak para teorisine dair düşüncelerde sıklıkla zaman kaybetmesi işte bu yüzden talihsizliktir*” (Deleuze ve Guattari, 2012: 306).

FMH ile özellikle geleneksel bilginin kapitalist üretim süreci içerisine çekilmesi ve üretim sürecinde artan dijitalleşme, enformasyon ekonomisinin gelişmesi sonucu “öncelikle, hem bireysel hem de kolektif anlamda gittikçe daha nitelikli ve karmaşık hale gelen *emek, basit ve hesaplanabilir niceliklere indirgenemez*. İkinci olarak ise, giderek finans sermaye biçiminde açığa çıkan ve devlet kurallarının içine gömülmüş olan sermaye, gittikçe yapaylaşmakta, manipülatif bir nitelik kazanmakta ve dolayısıyla daha soyut hale gelmekte, ekonomik çevrimin farklı alanları (üretim, yeniden üretim, dolaşım ve gelir bölüşümü) arasında daha fazla dolayım ilişkisi kurmaktadır. Fakat tüm bunlar tarih öncesidir. *Postmodern dönemdeki küresel piyasada, ölçme sorunu kendisine bir yer bulamaz*” (Negri, 2005: 89).

FMH ile geleneksel bilginin ve toplumsal kültürün üretimlerinin kapitalist üretim sürecine aktarımı ile şeyleştirilmesinin ölçülebileceğini söylemek, Deleuze ve Guattari'nin kavramları ile söylersek tarihi burjuvaziye göre okumaktır: “Tarihi sınıf çatışması yoluyla okumak, onu kod çözümü yapan ve kodu çözülmüş sınıf olarak burjuvaziye göre okumaktır. Kodlarla mücadeleye önyak olduğu ve akımların genel kod çözümüyle iç içe olduğunca tek sınıf odur” (Deleuze ve Guattari, 2012: 337). Üretim uzmanlaştıkça *Shiva*'nın da doğru bir şekilde belirttiği gibi “artık [değer] bir mit haline gelir” (Shiva, 1998: 43).

Sonuç

Mülkiyet hakları ve konumuz çerçevesinde fikri mülkiyet haklarının özel alana mı yoksa kamusal alana mı ait olması gerektiği üzerine tartışmalar gelecekte de devam edecektir. Bireysel yeteneklerin ve çalışmaların sonucunda geliştirilen ürünlerin fikri mülkiyet haklarının korunmasının rekabeti teşvik ederek ekonomide yeniliklerin önünü açacağı bir gerçektir ve tarihsel bir uç örneği olarak Thomas Edison karşımıza çıkmaktadır. Yetenekleri ve çalışmaları sonucunda fikri haklarının korunmasını talep etmeyen ve sürekli yeni buluşlara imza atan ve yeniliklerini kamuya armağan eden Nicola Tesla ise diğer bir uç örneği temsil etmektedir. Her

iki bilim adamı da insanın ve insanlığın olanaklarının, yeteneklerinin gelişmesine katkı sunmuş kişilerdir. Bu anlamda denebilir ki insanlığın yeteneklerinin gelişmesine katkıda bulunan yeniliklerin özel alana hapsedilmesi yerine kamunun kullanımına sunulması daha yerindedir.

Kaynakça

- Aristoteles, **Politika**, çev. Mete Tunçay, Remzi Kitabevi, Ankara, 1983.
- Baer, W. Karen, “A Theory of Intellectual Property and the Biodiversity Treaty”, 21 SYRACUSE J. INT’L L & COM., 259, 1995.
- Beck, Ulrich, Risk Toplumu: Başka Bir Modernliğe Doğru, çev. Kâzım Özdoğan ve Bülent Doğan, İthaki, İstanbul, 2011.
- Boyle, James, Shamans, Software, & Spleens: Law and the Construction of the Information Society, Harvard UP, Boston, MA, 1996.
- Deleuze, Gilles ve Guattari, Felix, Felsefe Nedir?, çev. Turhan Ilgaz, YKY, İstanbul, 1993.
- Deleuze, Gilles ve Guattari, Felix, Anti-Ödipus: Kapitalizm ve Şizofreni, Cilt I, çev. Fahrettin Ege, H. Erdoğan ve M. Yiğitalp, BS Yayınları, İstanbul, 2012.
- Drahos, Peter, A Philosophy of Intellectual Property, Dartmouth Publishing Company, England, 1996.
- Gordon, J. Wendy, “A Property Right in Self-Expression: Equality and Individualism in the Natural Law of Intellectual Property”, YALE L. J. 102, 1993.
- Gorz, André, Maddesiz, çev. Işık Ergüden, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2011.
- Harvey, David, Sosyal Adalet ve Şehir, çev. Mehmet Moralı, Metis Yayınları, İstanbul, 2006.
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich, Hukuk Felsefesinin Prensipleri, çev. Cenap Karakaya, Sosyal Yayınlar, Ankara, 1991.
- Hettinger, C. Edwin, “Justifying Intellectual Property”, Philosophy and Public Affairs, vol. 18, No. 1, 1989.
- Hughes, Justin, “The Philosophy of Intellectual Property”, Georgetown University Law Center and Georgetown Law Journal, 77 Geo. L.J. 287, 1988.
- Jessop, Bob, “Intellectual Property Rights”, Erişim <http://www.dime-eu.org/files/active/0/Jessop1.pdf>, 21.4.2010.
- Latouche, Serge, Dünyanın Batılılaşması, çev. Temel Keşoğlu, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1989.

- Litman, Jessica, "Copyright as Myth", *University of Pittsburgh Law Review*, cilt: 53, 1991.
- Locke, John, *Hükümet Üzerine İkinci İnceleme*, çev. Fahri Bakırcı, Babil Yayıncılık, Ankara, 2004.
- Machlup, Fritz, "An Economic Review of the Patent System", Study No. 15 of the US Subcommittee on Patents Trademarks and Copyrights, 85th Congress, 2d Session, 1958.
- Marx, Karl, 1844 Elyazmaları, çev. Kenan Somer, Sol Yayınları, Ankara, 1976.
- Marx, Karl, *Kapital*, Cilt I, çev. Alaattin Bilgi, Sol Yayınları, Ankara, 1986.
- Marx, Karl, *Artı-Değer Teorileri*, Cilt I, çev. Yurdakul Fincancı, Sol Yayınları, Ankara, 1998.
- Marx, Karl, *Alman İdeolojisi*, çev. Sevim Belli, Sol Yayınları, Ankara, 1992.
- Marx, Karl, *Grundrisse*, Cilt I, çev. Arif Gelen, Sol Yayınları, Ankara, 2003a.
- Marx, Karl, *Grundrisse*, Cilt II, çev. Arif Gelen, Sol Yayınları, Ankara, 2003b.
- Mgbeoji, Chibuzo Ikechi, "Beyond Patents. The Cultural Life of Native Healing and the Limitations of the Patent System", 2005, s. 3.
- Mgbeoji, Chibuzo Ikechi, *Global Biopiracy: Patents, Plants And Indigenous Knowledge Law and Society*, UBC Press, Toronto, 2006.
- Negri, Antonio, "Değer ve Duygulanım", çev. Münevver Çelik, *Conatus Çeviri Dergisi*, Sayı 4, Temmuz-Ekim 2005.
- Oddi, A. Samuel, "TRIPS-Natural Rights and a 'Polite Form of Economic Imperialism'," *Vanderbilt Journal of Transnational Law* 29, 1996.
- Oguamanam, Chidi, "Beyond Theories: Intellectual Property Dynamics in the Global Knowledge Economy", 2009.
- Richards, G. Donalds, *Intellectual Property Rights and Global Capitalism: The Political Economy of the TRIPS Agreement*, M.E. Sharpe Publication, New York, 2004.
- Rikowski, Ruth, "A Marxist Analysis of the World Trade Organisation's Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights", *Policy Futures in Education*, Volume 4, Number 4, 2006.
- Shiva, Vandana, *Staying Alive: Women, Ecology and Survival in India*, Zed Books, London, 1998.
- Perelman, Michael, "Intellectual Property Rights and the Commodity Form: New Dimensions in the Legislated Transfer of Surplus Value", *Review of Radical Political Economics*, sayı:35, 2003.



-
- Polanyi, Karl, *Büyük Dönüşüm*, çev. Ayşe Buğra, İletişim Yayınları, İstanbul, 2007.
- Wood, Ellen Meiksins, *Kapitalizmin Arkaik Kültürü*, çev. Oya Köymen, Yordam Kitap, İstanbul, 2007.
- Wood, Ellen Meiksins, *Kapitalizm Demokrasiye Karşı*, çev. Şahin Artan, Yordam Kitap, İstanbul, 2008.



Monetary Policy Interest Rate Channel in Turkey: Toda-Yamamoto Method (2011-2018)

*Leyla BAŞTAV*¹

Türkiye’de Para Politikasının Faiz Kanalı: Toda-Yamamoto Metodu 2011-2018

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 14.02.2020

Date Accepted: 16.05.2020

JEL Classification:

E52,

E43,

C32.

Keywords:

Monetary Transmission
Mechanism,
Interest Rate Channel,
Granger Causality Test,
Toda-Yamamoto
Method.

ABSTRACT

This study analyzes the channel through which monetary policy has affected real economic activity in Turkey during 2011Q1-2018Q2. There is a novel monetary policy stance of the Turkish Central Bank (TCMB) from 2011 on, following the initiation of explicit inflation targeting in 2006. Within the framework financial stability is added to previous target of price stability and diversified interest rates and liquidity measures have been introduced as new tools along with classical short-term interest rate. Existence of interest channel has been tested by two causality methods, namely: Granger and Toda-Yamamoto. Results imply that interest channel is not operative in Turkey in the traditional and/or New Keynesian sense, but rather higher demand leads to higher prices (and vice versa) affecting interest rates in return. Findings do not comply with findings of the previous periods' studies that interest rate channel is effective in Turkey.

¹ BDDK / Retired Senior Banking Specialist, bastav06@yahoo.com.tr, bastavl@bilkent.edu.tr

1. Introduction:

Turkey has adopted an exchange rate based stabilization program by 1999, involving the crawling peg regime, which has been interrupted with the financial crises of 2001. In the aftermath of the crises exchange rates were left to float freely and “implicit inflation targeting” was adopted. The new regime involved announcing an inflation target, using short term interest rates to reach this target, and keeping “monetary base” within certain limits as additional nominal anchor. This transitional phase of the new regime between 2002-2005 has reached its goal in controlling inflation, under management and responsibility of the Central Bank, keeping it below two digit levels from 2004 on.

After achieving stability over 2001 crises and acquiring control over macroeconomic indicators Turkey has passed on to “explicit inflation targeting” from 2006 on, where inflation targets were announced annually within a certain band, and short term rates were used as main policy tool to reach targeted levels. During the regime Central Bank incurred difficulties in hitting targets out of various reasons like oil prices, international capital flows, agricultural price fluctuations etc. To top it all, 2008 financial crises deteriorated the macroeconomic aggregates raising the need to acquire a new policy stance. From 2011 on *financial stability* was set as additional monetary policy target along with *price stability*. Within the new framework, *short term interest rates* remained as the main policy tool, with *interest rate corridor* adopted to control for movements of capital inflows as well as introduction of additional liquidity measures like *required reserves and reserve intervention mechanism*. Although Central Bank aimed to bring in flexible system to maintain stability, use of multiple rates caused confusion in market agents which might have diverted or blurred the signalling effects interrupting with effectiveness of the interest channel (Özatay, 2011)

From June 2018 on TCMB has announced new measures to simplify monetary policy and overcome the confusion caused in market actors by multiple policy rates treatment. Accordingly policy rate has been announced as the *weekly repo rate* (instead of the previous *late liquidity window rate* used since november 2017) and *overnight borrowing and lending rates* have been announced 150 basis points above/below the policy rate. Annulation of late liquidity and direct treatment of weekly repo as the policy rate is expected to strengthen interest

rate channel and raise effectiveness of the monetary policy (Press Statement of the TCMB, 2018-21). During the year new policy stance was also supported by foreign exchange liquidity measures to avoid fluctuations in TL.

Traditional Keynesian hypothesis postulates that interest rate is the important policy tool in triggering higher expenditures with rising levels of production and income. Valid within the Hicksian IS-LM framework, the hypothesis sees that money supply (M) increases (declines) will cause interest rate (i) declines (hikes), in return for which investment (I) and income (Y) will both rise (fall) (see Section: 2) At the presence of price rigidity, higher (lower) real balances will lead to increasing (decreasing) level of economic activity (Mishkin, 2004). This basic mechanism forms essence of the interest rate channel of monetary policy still in our day. Within the **New Keynesian "New Consensus"** approach, interest rate is the essential policy instrument (determined as per Taylor's Rule), which will affect real expenditures by the abovementioned mechanism and provide the inflation rate envisaged by inflation targeting. In this approach money is created rather endogeneously by economic agents.

In this paper, we analyze whether the Keynesian interest channel has been operative in Turkey during the exceptional inflation targeting period of 2011-2018. Causality between variables is examined via Toda-Yamamoto method, against which Granger test results are compared. The theoretical background is followed by a presentation of selected empirical studies on the subject. Data analysis and unit root tests are followed by causality results. Evaluation and conclusions conclude the study.

2. Interest Rate Channel of the Monetary Transmission Mechanism

Monetary transmission is the mechanisms and the dynamics through which monetary policy changes affect income of the economy. Mechanisms are mainly expressed under three titles which are: 1) *Interest rate (or the money view)*, 2) *Credit and*, 2) *Other asset prices channels* (Mishkin, 2004; Mishkin, 1995).

According to the traditional Keynesian *interest rate channel*, rise in money supply (M) will lower nominal interest (i_n) and real interest rates (i_r), raising investments (I) and thereby national income (Y). (Keyder and Ertunga, 2012; Mishkin, 2004; Mishkin, 1995).

$$M \uparrow \rightarrow i_n \downarrow \rightarrow i_r \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow \quad (1)$$

The basic assumption of *sticky prices* enables real interest rates to fall. After a fall of i_n by monetary expansion, prices adjust only gradually, enabling a decline in the i_r even for some temporary time. The fall in i_r will bring in a rise in investments contributing to higher national income Y .² Whenever prices are very flexible and are often revised by changes in economic signals, interest channel will be less effective. This is why the channel works no good in high inflation countries, during high inflation periods (Mishkin, 2004; Peersman, 2001; Bernanke and Gertler, 1995; Hubbard, 1995; Mishkin, 1995; Taylor 1995). Initial emphasis of Keynes was on the effect of (i) on (I) via the *business fixed investment decisions*; however, later it was observed that effect of interest rates on investment spending was not limited to business fixed investments and consumers' purchases of *housing* and *consumer durable expenditures* also came to be regarded as investment (Mishkin 2004; Mishkin, 1995; Taylor, 1995; Bernanke and Gertler, 1995).

For interest channel to be effective, it is necessary that *interest elasticity of money demand be low and interest elasticity of investment function be high*. Unless there is a liquidity trap, money supply will affect interest rates and investment volume via changing expectations, and thereby real economic activity. Higher interest rate elasticity of investments will help boost/curb the economic activity stronger and effects on the real economy will be higher (Miskin, 2004; Keyder and Ertunga, 2012).

Within the *New Keynesian "New Consensus"* framework (Weber, 2006; Arestis and Sawyer, 2003; Woodford, 2003), interest rate is the essential policy instrument, within the inflation targeting regime, which will affect real expenditures by changing the nominal and real

² Investment decision of business owners and consumers depend on the *long term real interest rates*. The fall in real short term rates enabled by sticky prices will lead to declines in long term real interest (which is the average of expected future short term real rates) which will raise income. Since the fall in long term rates is contingent upon change in expectations of economic agents, final effect on income involves uncertainty (Mishkin, 2004; Peersman 2001; Mishkin 1995).

rates as described above. Interest rate is determined by the central bank according to the amount of deviation of output and inflation from their long-term trend values. Contrary to the traditional Keynesian approach where money supply is determined exogenously by the Central Bank, New Consensus postulates that money supply is created endogenously by the real sector activities of economic agents demanding credits from the banking sector, in return for which banks create deposits. Here banks' role is vital vis a vis their neglect in the traditional Keynesian view.

3. Previous Research

Table: 1 Empirical Research on Interest Rate Channel

Author(s)	Countries and Period	Method	Results
Butzen et.al. (2001)	Belgium (1985-1998)	Panel Data Analysis	Interest channel effective for firms in Belgium, especially for small scale and capital intensive ones.
Peersman (2001)	Euro Area (1980-1998)	VAR Analysis	Effective interest channel than other transmission channels, especially in capital intensive and durable consumer goods sectors
Sellon (2002)	US (1972- 2000)	Graphical , Statistical Analysis	Deregulation, financial innovation, transparent monetary policy has increased effectiveness of interest rate channel
Reyes (2002)	US (1972-2000)	VAR Analysis	Interest rate channel is effective in the US, as well as real expenditures, assets prices, money

Chirink, R.S., Kalckreuth (2003)	Germany (1988-1997)	ADL Models With GMM	Interest rate channel effective in investment decisions, creditworthiness of firm plays part too
Berument and Froyen (2006)	US (1975-2002)	VAR Analysis	FED funds rate shocks affect tl interest rates, but smaller and less persistent in the post 1979 period
Bhuiyan and Lucas (2007)	Canada (1980-2002)	Recursive VAR Model	Interest and fx channel are effective in monetary transmission mechanism
Yue and Zhou (2007)	China (1996- 2005)	Granger Causality	No Causality Between C, I and interest rates due to lack of competitive markets
Mehrotra(2007)	Japan, Hong Kong, China	SVAR (1991-2004)	Important interest, fx rate channels in Japan, Hong Kong, ineffective in China.
Demary (2010)	10 OECD Countries	VAR Analysis (1970-2005)	Rise in interest rate leads to falling output.
Studies on Turkey			
İnal (2006)	(2001-2006)	Regression Analysis	Post 2001 crises policies, more effective interest channel, effective on long term interest rates
Başçı et al. (2007)	(1990-2006)	Statistical, Graphical, Qualitative Analysis	Post 2001 crises, interest rate channel has become more operative

Kara et al. (2007)	(1989-2005)	Kalman Filter Approach	Rise in interest rates causes an output deficit
Aktaş et.al. (2009)	(2004-2008)	Regression Analysis	Interest rate changes effect GDP, via long-term interest rates' effects on investments
Büyükakın et.al. (2009)	(1990-2007)	Causality Tests	Interest rate changes affect investment, , prices and GDP by order
Erdoğan and Yıldırım (2010)	(1995-2008)	VAR Analysis	Interest channel did not work before 2002, effective post 2002
Saraç and Uçan (2013)	(1990-2011)	Kalman Filter Approach	Post 2002 interest rate channel effectiveness rises

There are many studies on the monetary policy but far less in number on the interest rate channel uniquely, for various countries. Results majorly reveal that interest rate channel is effective in the US, european countries and Canada during the 1980s and 1990s as well as in east asia like Japan and Hong Kong, with the exception of China. Interest channel has also been operative in Turkey during the 1990s and 2000s, getting more effective during post 2001 under structural adjustment program and inflation targeting regime. Most recent empirical studies have been included in the survey.

4. Data and the Model

The data used in this study is comprised of weighted average interest rate (i), (central bank's weighted average of the overnight lending rate plus its weekly repo rate), industrial production index (ind), gross domestic product (Y), fixed capital investment (I), and consumer price index (cpi). Gross domestic product is the chained index of the expenditure series with

2009 base year, fixed capital investment is the industrial production index brought to 2009 base year, inflation is monthly percentage rate, as well as the interest rate in percentages. Data is of monthly frequency, series are deseasonalized by Tramo/Seats and (I) and (Y) are intrapolated from quarterly. (i) and (ind) are obtained from TCMB website, whereas (I), (Y) and (cpi) are from the Turkish Institute of Statistics (TÜİK) database. Data handling and causality analysis is realized by EViews 9 program.

4.1 Unit Root Tests

Following unit root tests of the time series, Granger causality and Toda-Yamamoto methods are used to analyze causality between the variables.

Table 1: Unit Root Test Results

Variables	Test Statistic Values (with constant and trend)					
	ADF		PP		KPSS	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(i) interest rate	-1.14	-8.30*	-1.37	-8.31*	0.15	0.07*
(I) fixed capital investment	-3.52*		-7.77*		0.11*	
(ind) industrial prod index	-3.15	-16.00*	-5.43*		0.12*	
(cpi) inflation	-5.98*		-5.96*		0.15(**)	
(Y) gross domestic product	-4.06*		-2.25	-4.60*	0.08*	

Schwarz Info criterion is used to choose the lag length of ADF test whereas Bartlett Kernel spectral estimation method with Newey-West bandwidth is used for the PP test. KPSS tests null hypothesis of stationarity. * and ** denote stationary series at the 5% and 1 % level of significance, respectively.

In the table above interest rate (i) is $I(1)$, investment (I) and inflation (cpi) are $I(0)$ by all three tests, industrial production index (ind) is $I(0)$ by Phillips Perron and Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin whereas (Y) is $I(0)$ by the ADF as well as KPSS. Since the four variables are of different levels of integration ³, we do not apply the usual VAR, but test for causality via Toda-Yamamoto (TY) (1995) method. TY enables analyzing causality between the time series without any prerequisites about stationarity and cointegration (Dritsaki, 2017; Alimi and Ofonyelu, 2013; Toda and Yamamoto, 1995), Results of the TY test are in turn compared with those of Granger causality.

4.2 Causality Analysis and Results

VAR model is useful for specifying direction of causality between the variables which is especially important in the conduct of monetary policy by central banks. VAR modeling also enables measuring direction and longitude of monetary policy shocks' effects on economic variables. However VAR requires stationarity of the time series in the system. We test causality between the variables with TY method primarily for simple Granger test is criticized on the points specified below. Simple Granger test is nonetheless applied by differencing the only $I(1)$ variable (i) to compare and contrast against the TY results (Dritsaki, 2017; Alimi and Ofonyelu, 2013).

- i) Granger causality may be subject to specification bias in case of omitted variables and/or due to number of lagged variables in the system.
- ii) Simple Granger testing can give spurious results on the functions with non-stationary variables
- iii) Use of F test will not be healthy with integrated variables (Gujarati, 2006).
- iv) Error Correction by Engle and Granger (1987), VAR by Johansen and Juselius (1990) and Johansen (1991) for testing causality maybe cumbersome.
- v) Precision of Granger causality with the EC is further criticized (Dritsaki, 2017) in case of dependence between the parameters.

³ Interest rate is $I(1)$ with the Zivot Andrews unit root test with structural break, whereas industrial production is $I(0)$.

Addressing abovementioned deficiencies of the Granger causality, Toda and Yamamoto (1995) have offered a method of augmented VAR providing asymptotic distribution of the Wald statistic, which is robust independent of the level of integration and cointegration of the variables in the system. At the first step we find order of integration of each time series, getting the maximum order (d_{max}) whenever order of integration is different. Following, a VAR of order k^4 at the series level is estimated regardless of level of integration of the variables. At the third step augmented VAR with $(k + d_{max})$ order is estimated where; the Granger non-causality tests are applied, with block exogeneity Wald statistics with X^2 distribution.

4.2.1. Causality with the Industrial Production Index

Table 2: Toda-Yamamoto No-Causality Test Four Variable VAR Model Results (i, I, ind, cpi)

Dependent Variable	Lag(k)	Lag(k+d _{max})	Chi-sq	Prob.	Direction of Causality
(i) interest rate					
I	2	2+1	0.84	0.66	I \nrightarrow i
ind	2	2+1	0.97	0.62	ind \nrightarrow i
cpi	2	2+1	15.95	3e-4	cpi \rightarrow i
(I) fixed capital investment					
i	2	2+1	1.91	0.38	i \nrightarrow I
ind	2	2+1	11.67	3e-3	ind \rightarrow I
cpi	2	2+1	5.02	0.08	cpi \nrightarrow I
(ind) industrial prod index					
i	2	2+1	1.04	0.60	i \nrightarrow ind
I	2	2+1	3.53	0.17	I \nrightarrow ind
cpi	2	2+1	3.27	0.19	cpi \nrightarrow ind

⁴ k is found out by optimum lag selection with one of the AIC, SC or HQ criteria in the VAR model.

(cpi) inflation					
i	2	2+1	3.33	0.19	$i \not\Rightarrow cpi$
I	2	2+1	7.81	0.02	$I \rightarrow cpi$
ind	2	2+1	0.16	0.92	$ind \not\Rightarrow cpi$

Table 3: Simple Granger Causality Test Results (i, I, ind, cpi)

H₀ (causality does not exist)	F statistic	Prob.	Direction of Causality
d(i) interest rate			
from I to i	2.41	0.10	$I \not\Rightarrow i$
from ind to i	2.83	0.06	$ind \not\Rightarrow i$
from cpi to i	7.82	8e-4	$cpi \rightarrow i$
(I) fixed capital investment			
from i to I	0.73	0.49	$i \not\Rightarrow I$
from ind to I	7.65	9e-4	$ind \rightarrow I$
from cpi to I	1.77	0.18	$cpi \not\Rightarrow I$
(ind) industrial prod index			
from i to ind	0.48	0.62	$i \not\Rightarrow ind$
from I to ind	3.98	0.02	$I \rightarrow ind$
from cpi to ind	1.12	0.33	$cpi \not\Rightarrow ind$
(cpi) inflation			
from i to cpi	4.07	0.02	$i \rightarrow cpi$
from I to cpi	1.91	0.16	$I \not\Rightarrow cpi$
from ind to cpi	2.14	0.12	$ind \not\Rightarrow cpi$

Test results are evaluated for 5% level of significance. Results of the Toda-Yamamoto Methodology reveal that there is no causality running from interest rate towards the real economy aggregates investment and income as assumed by Keynesian channel. Interestingly, causality runs in reverse order just *from investment to cpi* and *from cpi to the interest rate* directly. Industrial production *also effects cpi indirectly* via investments. There is also direct effect of *industrial production* on the *investment*. On the other hand results of simple Granger test reveal two way causality at the five percent significance level between *cpi inflation* and *interest rate* as well as between *industrial production* and *investment*. Results **together** imply causality running from *real economic activity, investments to inflation, and then from inflation towards the interest rates*. It can be stated that interest rate during the 2011-2018 period of inflation targeting regime has not been pro-active policy tool and has not succeeded in shaping expectations of economic agents. Rather industrial production and investment expenditures of real economic agents have determined the level of real economic activity, which in turn have raised prices, causing monetary authorities to follow suit and change level of interest rates to adjust for demand and inflationary pressures.

Figure 1: Toda Yamamoto

$\text{ind} \rightarrow \text{I} \rightarrow \text{cpi} \rightarrow \text{i}$

Figure 2: Simple Granger Causality

$\text{cpi} \leftrightarrow \text{i}$

$\text{ind} \leftrightarrow \text{I}$

4.2.2 Causality with the GDP

Causality analysis is redone, at 5% level of significance, this time with the interest rate (i), fixed capital investment (I), consumer price index (cpi) and gross domestic product (Y).

Table 4: Toda-Yamamoto No Causality Test Four Variable VAR Model Results (i, I, Y, cpi)

Dependent Variable	Lag(k)	Lag(k+d _{max})	Chi-sq	Prob.	Direction of Causality
(i) interest rate					
I	2	2+1	0.48	0.79	$I \not\Rightarrow i$
Y	2	2+1	0.69	0.71	$Y \not\Rightarrow i$
cpi	2	2+1	16.35	3e-4	$cpi \rightarrow i$
(I) fixed capital investment					
i	2	2+1	2.13	0.34	$i \not\Rightarrow I$
Y	2	2+1	7.55	0.02	$Y \rightarrow I$
cpi	2	2+1	2.62	0.27	$cpi \not\Rightarrow I$
(Y) income					
i	2	2+1	2.85	0.24	$i \not\Rightarrow Y$
I	2	2+1	1.06	0.59	$I \not\Rightarrow Y$
cpi	2	2+1	7.79	0.02	$cpi \rightarrow Y$
(cpi) inflation					
i	2	2+1	2.21	0.33	$i \not\Rightarrow cpi$
I	2	2+1	10.30	6e-3	$I \rightarrow cpi$
Y	2	2+1	4.46	0.11	$Y \not\Rightarrow cpi$

Table 5: Simple Granger Causality Test Results (i, I, Y, cpi)

H₀ (causality does not exist)	F statistic	Prob.	Direction of Causality
d(i) interest rate			
from I to i	1.27	0.29	$I \not\Rightarrow i$
from Y to i	1.18	0.31	$Y \not\Rightarrow i$
from cpi to i	8.06	6e-4	cpi \rightarrow i
(I) fixed capital investment			
from i to I	1.18	0.31	$i \not\Rightarrow I$
from Y to I	14.56	4e-6	Y \rightarrow I
from cpi to I	1.77	0.18	$cpi \not\Rightarrow I$
(Y) income			
from i to Y	0.10	0.90	$i \not\Rightarrow Y$
from I to Y	0.05	0.95	$I \not\Rightarrow Y$
from cpi to Y	2.98	0.06	$cpi \not\Rightarrow Y$
(cpi) inflation			
from i to cpi	2.02	0.14	$i \not\Rightarrow cpi$
from I to cpi	1.91	0.16	$I \not\Rightarrow cpi$
from Y to cpi	3.19	0.05	Y \rightarrow cpi

Figure 3: Toda-Yamamoto

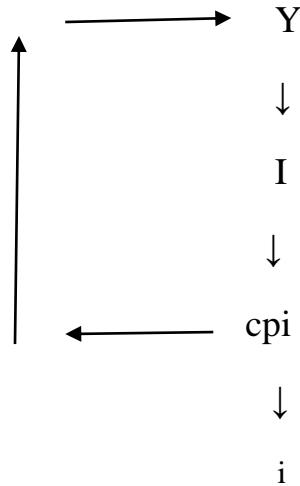
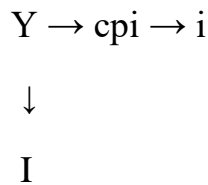


Figure 4: Granger Causality



Similar to the TY in figure (1) with industry production, causality runs in reverse order from Y and investment to cpi and from cpi to interest rate directly. This time there is also direct effect from cpi to Y. Income effects cpi indirectly via investments. Results of simple Granger test reveal causality at the five percent significance level from Y to cpi and from there towards the interest rate; as well as from Y to investment. Once again findings **together** imply causality running from total demand (income and investment) to cpi. Only by then monetary authority intervenes by the interest rate tool, to adjust demand and inflation. There is lack of evidence for the interest rate channel in the Keynesian sense.

Overall relevance of dynamics (both with *industrial production* and *income*) point at demand pull inflation in the economy. Real sector measures of *investment incentive packages* during 2009, 2012 and 2016 with the tax, labor cost, land donation, special interest rate, energy incentives seem to have had important effects on real economic aggregates, as well as consumer

credit policies. *Credit* and *asset price channels* of the monetary transmission mechanism⁵ may have resulted in increased *investment* and *consumption* which needs to be proved by research conducted on the matter. The

5. Conclusions

It is important to know how the monetary policy measures via money supply, interest rates, reserves etc. work to affect real economic aggregates of income, employment etc. by the monetary transmission mechanism. This paper has examined causality of the interest rate channel via Toda-Yamamoto Methodology and Granger Causality.

Causality is analyzed for two separate sets of variables: first with (i), (I), (ind), (cpi) **and** then with (i), (I), (Y), (cpi). Results reveal causality goes like $\text{ind} \rightarrow I \rightarrow \text{cpi} \rightarrow i$ as per TY method, whereas it is $\text{cpi} \leftrightarrow i$ and $\text{ind} \leftrightarrow I$ as per Granger causality. With the (Y) variable it is similarly $Y \rightarrow I \rightarrow \text{cpi} \rightarrow i$; and with Granger it is $Y \rightarrow \text{cpi} \rightarrow i$. It is observed that monetary policy affects industrial production/income reflecting on investments which raising (lowering) the economic activity, creates inflationary (deflationary) pressures. Interest rates are used only then to curb (boost) demand and adjust prices. There is no interest rate channel in the traditional/New Keynesian sense so it is possible that real sector measures brought in by the incentive packages may have affected economic dynamics through credit and financial assets channels which need to be investigated.

Previous empirical studies have revealed that interest rate channel has been operative during the 1990s-2000s, becoming even more effective during post 2001 crises years of lower and stable inflation. Yet the mentioned studies only extend up until the year 2008, (only Saraç and Uçan up to 2011) and do not cover the new and exceptional policy period of post 2010 with extended targets and tools. Results reveal that, contrary to previous findings of the period until 2008, interest rate channel has not worked in the Keynesian sense during the 2011-2018 period of the inflation targeting regime. The multitude of policy rates may have blocked the signals of

⁵ There is no evidence for the exchange rate channel that by lowering interest rates, net exports having risen (and vice versa). Rather capital inflows have affected exchange rates by liquidity conditions.

the mechanism. Post 2018 period involves further changes in policy measures which should also be subject matter of future studies.

References

- Aktaş, Z. et al. (2009). Transmission of Monetary Policy in Turkey: Effects of Monetary Policy on Financial Markets. *İktisat İşletme ve Finans*. 24(278) 2009 pp. 9-24.
- Alimi S.R., Ofonyelu, C.C. (2013). Toda-Yamamoto Causality Test Between Money Market Interest Rate and Expected Inflation: The Fisher Hypothesis Revisited. *European Scientific Journal*. March 2013 ed. Vol. 9, No.7.
- Arestis, P., Sawyer, M. (2003). Can Monetary Policy Affect the Real Economy: The Dubious Effectiveness of Interest Rate Policy? *The Levy Economics Institute of Bard College, Public Policy Brief*, No. 71.
- Başçı, E., Özel, Ö. and Sarıkaya, Ç. (2007). The Monetary Transmission Mechanism in Turkey: New Developments. *Research and Monetary Policy Department WP*. No. 07/04.
- Bernanke, B. (1988). Monetary Policy Transmission: Through Money or Credit? *Business Review*. November/December 1988.
- Bernanke, B.S., Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *Journal of Economic Perspectives*. Vol.9, No.4- Fall 1995-pp. 27-48.
- Berument, H., Froyen, R.T. (2006). Monetary Policy and Long Term US Interest Rates. *Journal of Macroeconomics*. 28 (2006) 737-751
- Bhuiyan, R., Lucas, R.F. (2007). Real and Nominal Effects of Monetary Policy Shocks. *Canadian Journal of Economics*. 40 (2) 679-702.
- Butzen, P., Fuss, C., Philip, V. (2001), The Interest Rate and Credit Channels in Belgium: An Investigation with Micro-Level Firm Data. *European Central Bank Working Paper* 17.
- Büyükakın, F., Bozkurt, H. and Cengiz, V. (2009). Analysis of the Interest Rate Channel of Monetary Transmission with Granger Causality and Toda-Yamamoto Method in Turkey. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Sayı: 33, Temmuz-Aralık 2009, 101-118.
- Chirink, R.S., Kalckreuth, U.V. (2003). On the German Transmission Mechanism: Interest Rate and Credit Channels for Investment Spending. *CES ifo WP* No. 838: 1-43.

- Coffinet, J. (2005). The Single Monetary Policy and the Interest Rate Channel in France and the Euro Area. *Banque de France Bulletin Digest*. 139 july, pp. 7-16.
- Demary, M. (2010). The Interplay between Output, Inflation, Interest Rates and House Prices: International Evidence, *Journal of Property Research*. 27(1), 1-17.
- Dritsaki, C. (2017). Toda-Yamamoto Causality Test Between Inflation and Nominal Interest Rates: Evidence from Three Countries of Europe. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 7(6), 120-129.
- Engle, R.,F., Granger, C.W.J. (1987). Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*. 55, pp. 391-407.
- Erdoğan, S., Yıldırım, D.Ç (2010). Is There Interest Rate Channel for Monetary Policy in Turkey. *METU Studies in Development*. Vol.37 No.3
- Gujarati, D.,N., (2006). *Essential of Econometrics*. 3rd Edition, MacGraw Hill.
- Hubbard, R.G. (1995). Is There a Credit Channel for Monetary Policy? *Federal Reserve Bank of Saint Louis*. May/June 1995.
- İnal, D.G. (2006). The Effect of Interest Rate Decisions on the Long-Term Interest Rate in Turkey. TCMB, Specialist Thesis.
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*. 59, pp. 1551-1580.
- Johansen, S., Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-With Applications for the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 52, 2: pp. 169-210.
- Kara, H., et al. (2007): "Estimating the Output Gap in a Changing Economy." *Southern Economic Journal*. 74 (1)
- Keyder, N., Ertunga, D.İ. (2012). *Para, Teori, Politika, Uygulama*. Ankara: Seçkin Yayıncılık ve Dağıtım.
- Mehrotra, A.N. (2007). Exchange and interest Rate Channels in a Deflationary era: Evidence from Japan Hong Kong and China. *Journal of Comparative Economics*. 35 pp: 188-210
- Mishkin, F.S. (2004). *Economics of Money, Banking and the Financial Markets*. USA: Addison and Wesley.
- Mishkin, F.S. (1995). Symposium on the Monetary Transmission Mechanism. *Journal of Economic Perspectives*. Vol.9, No.4- Fall 1995-pp. 3-10.

- Mojon, B., Peersman, G. (2001). A VAR Description of the Effects of Monetary Policy in the Individual Countries of the Euro Area. *ECB Working Paper*. No.92 December, 2001.
- Özatat, F. (2011). The New Monetary Policy of the Central Bank: Two Targets, Two Intermediate Targets, Three Tools. *İktisat İşletme ve Finans*. 26 (302) 2011: 27-43.
- Peersman, Gent. (2001). *The Transmission of Monetary Policy in the Euro Area: Implications for the European Central Bank*. PhD Thesis, Universiteit Gent, Dept of Economics and Business Administration.
- Petursson, T.G. (2001). The transmission Mechanism of Monetary Policy: Analysing the Financial Market Pass-Through. *Central Bank of Iceland WP*. No.14.
- Press Statement About Operational Framework of the Monetary Policy. <<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/duyurular/basin/2018/duy2018-21>> *Review*. 6 (3): 6-13.
- Reyes, L.O. (2002). A VAR analysis of the Monetary Transmission Mechanism in the USA.
- Saraç, B.S., Uçan, O. (2013). The Interest Rate Channel in Turkey: An Investigation with Kalman Filter Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*. Vol.3, No.4, 2013, pp.874-884.
- Sellon, G.H. (2002), The Changing U.S. Financial System: Some Implications for the Monetary Transmission Mechanism. *Federal Reserve Bank of Kansas Economic Review*, 1, 5-35.
- State Institute of Statistics Database. <<http://www.tuik.gov.tr>>, 2019, december.
- Taylor, J.B. (2000). The Monetary Transmission Mechanism and the Evaluation of Monetary Policy Rules. *Working Papers Central Bank of Chile* 87.
- Taylor, J.B. (1995). The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework. *Journal of Economic Perspectives*. Vol.9, No.4- Fall 1995-pp. 11-26.
- Toda, H.Y., Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*. 66, pp.225-250.
- Tunalı, H., Yalçınkaya, Y. (2017). International Journal of Economic Studies. Granger Causality Analysis Between US Dollar, Inflation and Weighted Average Cost of the CBRT Funding. *International Journal of Economic Studies*. Sept. 2017, Vol.3, Iss: 3.
- Turkish Central Bank Database. <<http://www.tcmb.gov.tr>>, 2019, december.
- Üçer, M. (2011). Observations on Recent Monetary Policy Measures. *İktisat İşletme ve Finans*. 26 (302) May, 2011.



Weber, A. (2006). *The Role of Interest Rates in Theory and Practice: How Useful Is the Concept of the Natural Real Rate of Interest for Monetary Policy?* Inaugural G.L.S. Shackle Biennial Memorial Lecture, St. Edmund's College, Cambridge, March.

Woodford, M. (2003). *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton: Princeton University Press.

Yue, Y., Zhou, S. (2007). Empirical Analysis of Monetary Policy Transmission. *Chinese Business*

APPENDIX I.

VAR Lag Order Selection Criteria - I

Endogenous variables: D(R_SA) CPI1_SA IND09N INV1_SA

Exogenous variables: C

Date: 02/03/20 Time: 21:30

Sample: 2011M01 2018M06

Included observations: 85

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	NA	958.3267	18.21669	18.33164	18.26293
1	NA	475.5620	3.660774	12.64864	13.22338*	12.87982
2	NA	62.60032	2.346910*	12.20142*	13.23596	12.61754*
3	NA	26.86705*	2.370038	12.20474	13.69907	12.80580
4	NA	14.29978	2.832812	12.37092	14.32504	13.15692

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

VAR Lag Order Selection Criteria - II

Endogenous variables: D(R_SA) CPI1_SA GDP1_SA INV1_SA

Exogenous variables: C

Date: 02/03/20 Time: 21:41

Sample: 2011M01 2018M06

Included observations: 85

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	NA	271.9030	16.95695	17.07190	17.00318
1	NA	669.7658	0.091665	8.961347	9.536089	9.192524
2	NA	80.92150	0.046178*	8.273061*	9.307596*	8.689180*
3	NA	15.39895	0.054685	8.435657	9.929985	9.036718
4	NA	28.70218*	0.052886	8.390037	10.34416	9.176039

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion



Sosyal Hesaplar Matrisi Üzerine Teorik Bir Değerlendirme¹

Gözde EŞ POLAT², İsmail ENGİN³

A Theoretical Evaluation on the Social Accounting Matrix

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 17.02.2020

Date Accepted: 19.04.2020

JEL Classification:

D57,

D58,

E16.

Keywords:

Social Accounting,

Social Accounting

Matrix,

Computable General

Equilibrium Models.

ABSTRACT

Neoliberalism, After the Second World War; the social, cultural and economic dimensions of the policies carried out with the rise of the developmental tendency have gained importance. The fact that the national income accounts did not show the relations between the accounts so clearly caused the use of social accounts that show the relations between the accounts more clearly. In fact, many data are shown in a certain order with the method called social accounts matrix, which is the representation of social accounts in the matrix form. In the majority of studies developed in Turkey which use the social accounting matrix aim to create a database for computable general equilibrium models. There are fewer studies compared to other areas related to the social accounting matrix. The main reason for this is the problems occurred in publishing, sorting and harmonizing the data.

¹ Bu çalışma Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi (Gazi Üniversitesi), Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Maliye Anabilim dalında yürütülmekte olan doktora tezinden üretilmiştir.

²Arş. Gör., Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Maliye Bölümü, gozde.es@bilecik.edu.tr.

³Dr. Öğr. Üye., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Maliye Bölümü, ismail.engin@hbv.edu.tr.

Özet

İkinci Dünya Savaşı sonrasında kalkınmacı eğilimin yükselmesi ile yürütülen politikaların sosyal, kültürel ve ekonomik boyutlarının incelenmesi önem kazanmıştır. Milli gelir hesaplarının hesaplar arası ilişkileri bu kadar açık göstermemesi, hesaplar arası ilişkileri daha açık bir şekilde gösteren sosyal hesapların kullanılmasına neden olmuştur. Aslında sosyal hesapların matris biçiminde gösterilmesi olan ve sosyal hesaplar matrisi adı verilen yöntemle birçok veri belli bir düzende gösterilmektedir. Türkiye’de sosyal hesaplar matrisi kullanılarak yapılan çalışmaların çoğunun hesaplanabilir genel denge modelleri için veri tabanı oluşturmayı hedeflediği görülmektedir. Diğer alanlarla karşılaştırıldığında, sosyal hesaplar matrisiyle ilgili daha az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu durumun temel nedeni verilerin yayınlanma, tasniflenme, uyumlaştırılması noktalarında yaşanan sorunlardır.

1. Giriş

Sosyal hesaplar matrisi, Richard Stone’un sosyal hesapların yalnızca muhasebe hesapları biçiminde değil aynı zamanda matris biçiminde de gösterilebileceğini ileri sürmesiyle doğmuştur. Daha sonra bu yöntemin yaygınlaşması ve sistematik hale getirilmesiyle sosyal hesaplar matrisi, sosyal hesapların temel gösterim şekillerinden biri olmuştur.

1970’li yıllarla birlikte özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı, yoksulluk, işsizlik gibi sorunların çözümünde kullanılan sosyal hesaplar matrisi, bir araya getirilmesi karışık ve teknik gerektiren pek çok verinin matris olarak gösterimini ifade etmektedir. Verilerin matris olarak gösterimi, bir yandan hesaplar arası ilişkilerin görülmesini kolaylaştırırken diğer yandan da verilerin toplulaştırılması (veya ayrıştırılması) yoluyla daha basit (detaylı) bir hale getirilmesini kolaylaştırmaktadır.

Bu çalışmada tek başına da oldukça güçlü bir çözümlenme aracı olan sosyal hesaplar matrisinin kuramsal çerçevesi çizilmeye çalışılarak gelecekte yapılması düşünülen çalışmalar için teorik alt yapının oluşturulması hedeflenmektedir. Çalışmada öncelikle tarihsel olarak sosyal hesapların doğuşuna değinilerek sosyal hesapların sosyal hesaplar matrisine dönüşümünden bahsedilecektir. Daha sonra sosyal hesapların yapısı anlatılarak Türkiye’de

sosyal hesaplar matrisi çalışmalarına değinilecektir. Böylece teorik çerçevesi çizilen sosyal hesaplar matrisinin gelecek çalışmalar için temel bir teorik katman olması amaçlanmaktadır.

2. Sosyal Hesapların Tarihsel Arka Planı

Günümüzde milli gelir hesapları ve sosyal hesaplar pek çok çalışma için ana veri kaynaklarını oluşturmaktadırlar. Yapılan çalışmalarda herhangi bir ekonometrik veya matematiksel bir model kullanılsa da milli gelir ve sosyal hesap sistemindeki veriler ekonominin bütününe değerlendirilmesinde temel kaynak olarak kullanılmaktadır. Bugün kullandığımız milli gelir hesapları ile sosyal hesapların ilk dayanağı Gregory King'in 1688 yılında İngiltere için hesapladığı milli gelir ve bileşimidir (Pyatt ve Thorbecke, 1976: 20-24). G. King, hazırladığı bu milli gelir bileşiminde kapsamlı üretim kavramını kullanmış ve çalışmasında milli gelir ve milli tasarrufların düzeylerini belirlerken bu büyüklüklerin çeşitli sosyal ve mesleki sınıflar arasındaki dağılımını da incelemiştir (Özhan, 1989: 10). Daha sonra Quesnay tarafından 1758 yılında hesaplanan İktisadi Tablo ile ekonominin işleyişi ilk kez çevrimsel süreç ekseninde ele alınmıştır (Blaug, 1979: 692'den Aktaran Günlük Şenesen, 1985: 174). Ancak bu dönemde kuramsal felsefenin iktisat tartışmalarına ve yazınına egemen olması bu tip hesaplamaların Keynes'e kadar geri planda kalmasına neden olmuştur. 1929 Krizi ile birlikte devletin ekonomiye müdahalesinin gerekliliği, istatistikî verilerin toplanması ve sınıflandırılmasını, ekonomik sorunların çözümü için kapsamlı tekniklerin geliştirilmesini zorunlu kılmıştır (Günlük Şenesen, 1985: 174). Keynesyen iktisadın tüketim, yatırım, tasarruf ve milli gelir arasındaki bağlantıları incelemesi ise milli gelir hesaplarının gelişmesinin ve gelecekteki koşulların öngörülebilmesi açısından istatistikî veritabanının oluşturulmasının önünü açmıştır.

Bilindiği gibi hem harcamalar hem de gelirler yönünden hesaplanabilen milli gelir hesapları, harcamaların gelirlere eşit olduğu matematiksel bir denkliği ifade etmektedir. Bu denklik genel olarak bir anlam ifade etse de alt kalemlerdeki değişimleri, harcamaları, gelirleri, hesaplar arasındaki bağlantıları detaylı bir şekilde görebilmek mümkün olmamaktadır. Ekonomideki planlama eğiliminin artması, kalkınma ve büyümenin önem kazanmasıyla birlikte alt kalemler arasındaki bağlantıların, pozitif, negatif veya nötr bile olsa, görülebilmesi, incelenebilmesi ve öngörülebilir olması önem kazanmaya başlamıştır. Özellikle İkinci Dünya

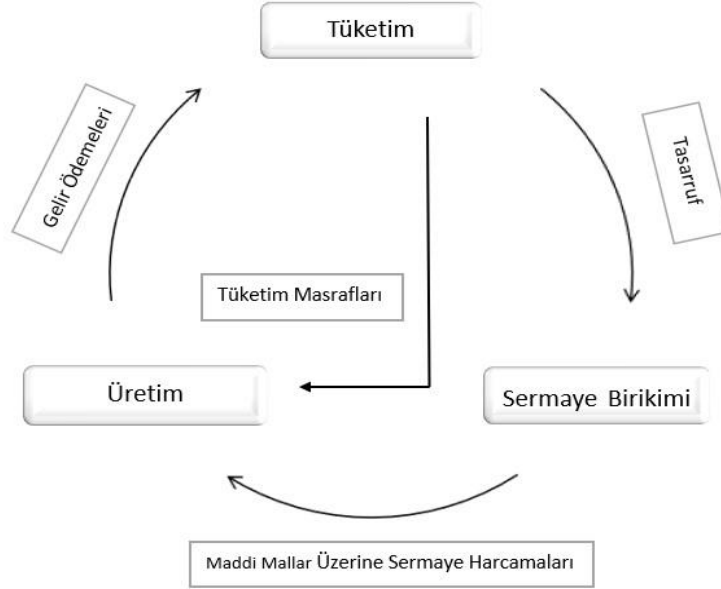
Savaşı sonrasında yeniden inşa süreçleri ile birlikte kalkınmacı anlayışın yükselmesi bu anlamda itici bir güç olmuştur.

Bu dönemde ülkeler arasındaki etkileşimin artması da verilerin ülkelerarası karşılaştırılabilir bir düzende olması gerekliliğini doğurmuştur. Birleşmiş Milletler’in ülkelerarası karşılaştırılabilir bir veri sisteminin oluşturulması için ilk adımı atmasıyla sosyal hesaplar kurumsal bir nitelik kazanmıştır (Günlük Şenesen, 1985: 175). 1942 yılında “Sosyal Hesaplar (social accounting)” kavramını ilk kez kullanarak milli gelir hesaplarından farkını belirten J.R. Hicks, sosyal hesapların ekonomi öğrenmeye başlayacaklar için iyi bir başlangıç olduğundan bahsetmiş, sosyal hesapları anlamının önemine vurgu yapmıştır (Hicks, 1960: vi)⁴. Hicks tarafından ilk kez tanımlanan sosyal hesaplar üzerine daha sonra Richard Stone başkanlığında çalışmalar yapılmış olsa da bu çalışmaların olgunluğa erişmesi 1960’lı yılları bulmuştur. 1951 yılında Türkiye’ye gelen Stone, Başbakanlığa Milli Gelir Etüd Grubu’nun kurulması için bir rapor sunmuş ve bu rapor esas alınarak Türkiye’de de milli gelir hesapları bir sistematige oturtulmuştur (Günlük Şenesen, 1985: 176).

Stone, sosyal hesaplarının işleyişini özel bir firmanın muhasebe kayıtlarına benzetmektedir. Stone’a göre sosyal hesaplar terimi, bir ekonomideki fiili veya hesaplanmış işlemlerin sistemli bir şekilde sıralanışını ifade etmek için kullanılabilir. Böyle bir sistemde üretim, tüketim ve sermaye birikimi; sektörler ve mal satışları, satın almaları, cari transferler gibi işlemler birbirlerinden ayrılmıştır (Stone, 1956: 7-8). Dolayısıyla tıpkı özel bir firmanın muhasebe sisteminde olduğu gibi sosyal hesaplarda da bu işlemlerin birbirlerinden ayrı gösterilmesi gerekmektedir. Kapalı ve açık ekonomi olmak üzere iki farklı şekilde bu işlemler arasındaki akışı göstermek faydalı olacaktır.

⁴ J. R. Hicks’in, “The Social Framework” adlı kitabı ilk kez 1942 yılında basılmış olup bizim ulaşabildiğimiz kopyası 1960 yılındaki 3. Baskısıdır. “Sosyal Hesaplar” teriminin ilk kez kullanıldığı yılı belirtmek açısından kitabın ilk basıldığı tarih kullanılmıştır.

Şekil 1: Kapalı Bir Ekonomide Sosyal Hesapların İşleyişi



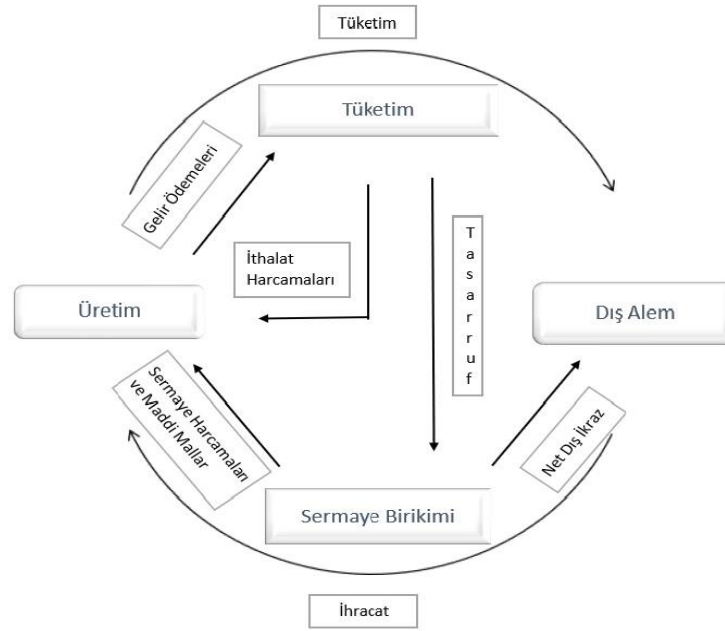
Kaynak: Stone, 1956: 9.

Üretim, bütün ekonomideki üretim faaliyetini ifade etmektedir ve ekonomideki bütün teşebbüsler için toplulaştırılmıştır. Şekilden de görülebileceği gibi bu işletmeler gelirlerini tüketim amaçlı yaptıkları satışlardan ve yatırımcılara sattıkları sermaye teçhizatı ve buna benzer yatırım malları satışlarından elde etmektedirler. Tüketimden elde edilen gelirler ise ya tasarruf edilmektedir ya da mal ve hizmetlerin satın alınmasında kullanılmaktadır (Stone, 1956: 9 – 10). Şekilde Keynesyen teoriye sadık kalındığından gelirin tüketim ve tasarruf arasında bölüştürüldüğü kabul edilmiştir. Bu sebeple tasarruflar yatırımlara yani şekilde gösterildiği haliyle tasarruflar maddi mallar üzerindeki sermaye harcamalarına eşittir.

Şekil 1’de faaliyetler arasındaki ilişkilerin en yalın haliyle görülebilmesi için bazı işlemler hesap dışı bırakılmıştır. Bunlardan ilki, üretim faaliyetinde bulunan işletmelerin birbirleri ile yaptıkları alım satımlardır. Eğer bu işlem şekle dahil edilmiş olsaydı üretimden başlayıp tekrar üretime dönen bir ok ile gösterilmiş olacaktı. İkinci hesap dışı bırakılan işlem ise vergilerdir. Devletin bulunduğu bir ekonomide vergilerin olmaması imkansızdır ancak akışı daha da karışıklaştırmamak için hesap dışı bırakılmıştır (Stone, 1956: 10).

Şekil 2, temel hesaplar bakımından Şekil 1'e benzese de açık bir ekonomiyi tasvir ettiğinden dış alem hesabı devreye girmekte ve buna bağlı olarak da net dış ikraz ve ithalat akımları şekilde yerini almaktadır.

Şekil 2: Açık Bir Ekonomide Sosyal Hesapların İşleyişi



Kaynak: Stone, 1956: 11.

Bir ekonomik düzende ithalat ve ihracatın birbirine eşit olduğu durumun olağandışı olması nedeniyle net dış ikraz akımı şekle eklenmiştir. Burada ekonomik durumun iyi olduğu ve yabancı ülkelere borç verildiği varsayımı yapılmaktadır (Stone, 1956: 11 – 12). Açık bir ekonomi ile birlikte Keynesyen teori çerçevesinde milli gelir, yatırım, tasarruf ve ithalat ile ihracatın farkının toplamına eşit olmaktadır. Bununla birlikte ülkedeki toplam tasarruf, ülke içi yatırımlarla dış aleme yapılan net dış ikrazatın toplamına eşit olmaktadır. Çünkü ülke yabancı ülkelere borç verdiği göre toplam tasarrufunun bir kısmını yatırıma ayırmakta geri kalan kısmını ise başka ülkelere borç vermektedir.

Her ne kadar açık ekonomi bir ekonomiyi kapalı ekonomiye göre daha gerçeğe yakın bir şekilde yansıtırsa da açık ekonomi için kurulan bu model gerçek hayattaki ekonomik yapı kadar karmaşık değildir. Gerçek hayatta bu basit modele amortismanlar, devlet ve dolayısıyla

vergiler, sübvansiyonlar, gibi uygulamalar da dahil edilmelidir. Bunun dışında dış alemle olan ilişkiler de basitleştirilmiş modeldekinden daha karmaşık bir halde olduğundan bu noktada da birtakım eklemeler yapılmalıdır. Kuşkusuz model gerçek ekonomiye yakınsadıkça modeldeki karmaşıklık veriler arasındaki uyum / uyumsuzluk kendini daha çok belli etmeye başlayacaktır. Sosyal hesapların yapısından kaynaklanan bu çelişki, modeli ilginç kılan ama aynı zamanda da zorlaştıran bir özellik olarak karşımıza çıkmaktadır.

3. Sosyal Hesaplardan Sosyal Hesaplar Matrisine

Milli gelir ve üretim hesapları için çoğunlukla "milli ekonomik muhasebe" kavramı kullanılsa da Türkiye'de bu kavram daha çok "milli muhasebe" olarak adlandırılmıştır (Özhan, 1989: 37). Gerhard Colm'a (1951) göre sosyal hesaplar daha çok ekonomik hesapların refah yönlerini yansıtırken milli ekonomik muhasebe ise milli gelir, milli harcamalar, varlıklar ve borçlar gibi büyüklüklerin hesaplanmasını ve bu büyüklüklerin çeşitli bölümler halinde tasnif edilmesini öngörmektedir. Toplanan bu verilerin sistematik bir biçimde gösterilmesi hem verilerin ülkelerarası karşılaştırılabilir olması hem de ileriye ve geriye anlamlı bir seri oluşturabilmesi açısından önemlidir.

Milli ekonomideki değişimleri böyle sistematik bir şekilde tasnifleyebilmek için çift kayıt sistemi, matematiksel özdeşlikler ve matris biçiminde olmak üzere üç farklı yöntem kullanılmaktadır. Buna göre çift kayıt sistemi, prensip olarak özel muhasebe sistemine benzer bir şekilde işleyen ancak hareketlerin daha fazla hesaba işlenmesi açısından farklılaşan, daha karmaşık bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Matematiksel özdeşlikler ise milli gelir hesaplarının sembollerden oluşan bir biçimde gösterilmesidir (Özhan, 1989: 38 – 43). Örneğin Keynesyen teoride milli gelirin tüketim ve tasarrufun bir toplamı olduğunu göstermek matematiksel özdeşliklere örnek gösterilebilir. Matematiksel özdeşliklerde milli gelirle ilgili ifadelerin sözel olarak ifadesi bile bu kapsamda değerlendirilebilmektedir.

Yukarıdaki iki yöntemin dışında kalan hem çalışmanın içeriği hem de konumuz açısından önemli olan yöntem ise sosyal hesapların matris biçiminde gösterilmesidir. Sosyal hesaplar söz konusu olduğunda diğer iki yönteme kıyasla matris biçiminde göstermenin tercih edildiği görülmektedir. Aslında matris formunu ilk kullanan yazarlar bile bu matrise sosyal

hesaplar matrisi adını vermemişler, bu yöntemi sadece sosyal hesapların matris biçiminde gösterilmesi olarak değerlendirmişlerdir (Özhan, 1989: 40).

Milli gelir hesaplarının matris içinde toplu olarak gösterilmesi geleneği sosyal hesaplarla yaşıt olsa da bu matrisin ders kitaplarına girmesi 1954 yılında Edey ve Peacock tarafından yazılan Milli Gelir ve Sosyal Hesaplar⁵ (National Income and Social Accounting) kitabıyla olmuştur. Öyle ki sosyal hesaplar matrisi, sistemin yaratıcısı olarak bilinen Richard Stone’un eserleri arasında bile ilk kez 1961 yılında yer almıştır (Özhan, 1989: 39). Ancak Stone’un 1959 yılında Ankara Üniversitesi’nde verdiği derslerin çevirisi olan kitapta sosyal hesaplar matrisine yer verildiği görülmektedir (Stone, 1959).

4. Sosyal Hesaplar Matrisinin Yapısı

Sosyal hesaplar matrisi temelde Keynes ve Leontief modellerinin birlikte kullanılmasıyla oluşturulmuştur. Keynesyen modelde sadece nihai talep dikkate alınmaktadır. Oysa toplam talep nihai taleple ara talebin toplamından oluşmaktadır. Leontief tarafından geliştirilen girdi - çıktı (input – output) modeli ise ara ve nihai kullanımlar açısından sektörel bileşimleri kapsamaktadır (Günlük Şenesen, 1985: 176). Dolayısıyla Keynesyen modelde daha genel ve toplulaştırılmış olarak yer alan veriler Leontief’in modeli sayesinde ayrıştırılmış, detaylandırılmış olmaktadır.

Sosyal hesaplar matrisi, beş farklı hesap türünden oluşmaktadır. Matris için en önemli kaynaklardan biri girdi – çıktı tablolarıdır. Türkiye ekonomisi için hazırlanan ilk girdi – çıktı tablosu, 1959 yılı için J. Tinbergen öncülüğünde Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından hazırlanan 15 sektörlü tablodur (Küçük, 1967’den Aktaran Özhan, 1989: 16). Daha sonra DPT tarafından daha fazla sayıda sektörü içeren 1963, 1967 ve 1968 yılları için girdi – çıktı tabloları oluşturulmuştur (Öney, 1980: 154). Girdi – çıktı tabloları dışındaki hesaplar milli gelir ve hasıla hesapları, fon akım tablosu, ödemeler dengesi ve milli bilanço tablosudur (Telli, 2004: 10).

⁵Her ne kadar “accounting” kelimesi “hesaplar” kavramının karşılığı olmasa da Türkçe yazında “social accounting” kavramı “sosyal hesaplar” olarak yer aldığından çalışmada kavramsal birliğin devamlılığı açısından “accounting” yerine “hesaplar” kullanılmıştır.

Kare bir matris olan sosyal hesaplar matrisinin en basit hali Tablo 1’de gösterilmiştir. Tablo 1’de gösterilen temel hesaplar üretim faaliyetleri, mal ve hizmetler, ekonomik birimler, birikim faaliyetleri ve dış alemdir. Bu tabloda üretim faaliyetleri hesabı, yurtiçinde yapılan üretimi göstermektedir. Mal ve hizmetler hesabı ise yurtiçi ve dış alemde üretilip yurtiçi piyasaya arz edilen toplam yurtiçi talebi göstermektedir (Telli, 2004: 20). Sosyal hesaplar matrisinde toplam arz ve talebin bu şekilde ayrıştırılarak gösterilmesi, üretim faaliyetleri ve yurtiçi talebin dış alemden kaynaklanan ithalat arzı ve ihracat talebiyle olan ilişkilerinin daha net ortaya konulabilmesi açısından önemlidir (Erten, 2009: 33).

Tablo 1: Dışa Açık Bir Ekonomide Temel Sosyal Hesaplar Matrisi Yapısı

	Üretim Faaliyetleri	Mal ve Hizmetler	Ekonomik Birimler	Birikim Faaliyetleri	Dış Alem	Toplam
Üretim Faaliyetleri		Yurtiçi Satışlar (DC)			Mal ve Hizmet İhracatı (X)	Toplam Arz
Mal ve Hizmetler	Ara Girdiler (INT)		Tüketim (C)	Yatırım (I)		Toplam Yurtiçi Talep
Ekonomik Birimler	Milli Gelir (Y)					Milli Gelir
Birikim Faaliyetleri			Tasarruf (S)		Dış Tasarruf Girişi (M-X)	Toplam Tasarruf
Dış Alem		Mal ve Hizmet İthalatı (M)				Dış Alem Geliri
Toplam	Üretim Maliyeti	Toplam Yurtiçi Mal ve Hizmet Arzı	Milli Gelir	Toplam Yatırım	Dış Alem Giderleri	

Kaynak: Telli, 2004.

Sosyal hesaplar matrisinde her bir hesabın sütunu, giderleri yani maliyetleri gösterirken satırı ise gelirleri göstermektedir. Bu noktadan hareketle Erten’in (2009) daha detaylı açıklamasına göre (Erten, 2009: 34);

- Üretim faaliyetleri hesabının sütun toplamı, mal ve hizmetlerden ara girdi olarak kullanılan miktarlarla ekonomik birimlere yapılan ödemelerin toplamını, yani üretim maliyetini göstermektedir. Satır toplamı ise toplam üretimin yurtiçinde satılan ve dış aleme ihraç miktarının toplamını göstermektedir.
- Mal ve hizmetler hesabının sütunu, yurtiçine yapılan toplam arzı yurtiçinde üretilen ve dış aleme ihraç edilen arz miktarı olarak ayrıştırmaktadır. Satır toplamı ise yurtiçi toplam talebin üretim faaliyetlerinde ara girdi, tüketim ve birikim olarak ayrıştırmaktadır.
- Ekonomik birimler hesabının sütunu, ekonomik birimlerce elde edilen gelirin tüketim ve tasarruf olarak ayrıştırılmasını gösterirken satırı, ekonomik birimlerin üretim faaliyetleri sonucunda elde ettikleri geliri, yani milli geliri göstermektedir.
- Birikim faaliyetlerinin sütunu, toplam yatırımı gösterirken satırı toplam tasarrufu iç ve dış tasarruf olarak ayrıştırmaktadır.
- Dış alem hesabının sütunu, dış alem tarafından ödenen ihracat giderini ve yurtiçinde kullanılan dış tasarruf girişini göstermekteyken bu hesabın satırı, dış alemin elde ettiği ithalat gelirlerini göstermektedir.

Sosyal hesaplar matrisi, yapı olarak çift girişli muhasebe sistemine dayandığından bir hesap için kaynak yani gelir olan akım diğer hesap açısından kullanım yani gider olmaktadır. Bu nedenle matris içindeki her bir eleman içinde bulunduğu satırda gelir kalemini oluştururken aynı sütundaki hesap birimi için harcama kalemi oluşturmaktadır. Bu nedenle her bir hesap için Walrasgil kaynak kullanım denkleğinin sağlanması gerekmez. Walras Yasası'na göre (n) hesap biriminden (n-1) tanesi dengeye geldiğinde n'inci hesap birimi de kendiliğinden dengeye gelecektir. Yani sosyal hesaplar matrisi içinde yer alan her bir hesabın satır ve sütunlarının toplamının aynı olması gerekmektedir (Köse ve Yeldan, 1996: 62; Erten, 2009: 33). Böylece her bir hesap için satır ve sütunların cebirsel olarak denkleği sağlanmış olmaktadır. Bu denklikten hareketle her bir hesap için matematiksel denklik Tablo 2'deki gibi ifade edilebilir.

Tablo 2: Sosyal Hesaplar Matrisinde Cebirsel Denklik

Üretim Hesabı	Faaliyetleri	$INT + Y = DC + X$	Ara girdilerle milli gelirin toplamı yurtiçi satışlarla mal ve hizmet ihracatının toplamına eşittir.
Mal ve Hizmetler Hesabı		$DC + M = INT + C + I$	Mal ve hizmetler hesabı denkliğinde DC yerine $(INT + Y - X)$ yazılırsa milli gelir denkliği elde edilmektedir.
		$INT + Y - X + M = INT + C + I$	
		$Y = C + I + (X - M)$	
Ekonomik Hesabı	Birimler	$C + S = Y$	Ekonomik Birimler elde ettikleri geliri tüketim ve tasarrufa ayırmaktadırlar.
Birikim Hesabı	Faaliyetleri	$I = S + (M - X)$	Yatırımlar iç tasarrufları ve $(M - X)$ ise dış tasarrufları ifade etmektedir. Bu eşitliğe göre yurtiçi yatırımlar iç ve dış tasarrufların toplamından oluşmaktadır.
Dış Alem Hesabı		$X + (M - X) = M$	Dış alem hesabındaki denklik sağlanmış olmaktadır.

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2’de basit bir şekilde gösterilen sosyal hesaplar matrisi, daha detaylandırılmak istenilen alana göre genişletilebilir. Üretim faaliyetleri ile mal ve hizmetler hesabı alt sektörler bazında detaylandırılarak sektörel bazlı çalışmalar yapılabilir veya ekonomik birimler hesabında devlet ve hanehalkları ayrıştırılarak çalışılabilir. Birikim faaliyetleri hesabı kamu ve özel sektör yatırımları olmak üzere ayrıştırılabilir. Böylelikle analiz edilmek istenilen alan ekonomik ve sosyal etkiler bakımından daha özele indirgenebilmektedir. Tablo 3, bahsedilen ayrıştırmaların daha kolay anlaşılabilmesi açısından hanehalkları ve devleti ayrıştırmıştır.

Tablo 3: Hanehalkları ve Devletin Ayrıştırıldığı Sosyal Hesaplar Matrisi

	Üretim Faaliyetleri	Mal ve Hizmetler	Hanehalkları	Devlet	Birikim Faaliyetleri	Dış Alem	Toplam
Üretim Faaliyetleri		Yurtiçi Satışlar				Mal ve Hizmet İhracatı	Toplam Arz
Mal ve Hizmetler	Ara Girdiler		Özel Tüketim	Kamu Tüketimi	Yatırım		Toplam Yurtiçi Talep
Hanehalkları	Faktör Fiyatları			Cari Transferler			Hanehalkları Geliri
Devlet	Dolaylı Vergiler		Dolaysız Vergiler				Devlet Geliri
Birikim Faaliyetleri			Özel Tasarruf	Kamu Tasarrufu		Dış Tasarruf Girişi	Toplam Tasarruf
Dış Alem		Mal ve Hizmet İthalatı					Dış Alem Geliri
Toplam	Üretim Maliyeti	Toplam Yurtiçi Mal ve Hizmet Arzı	Hanehalkları Gideri	Devlet Gideri	Toplam Yatırım	Dış Alem Gideri	

Kaynak: Telli, 2004 ve Erten, 2009: 37.

Sosyal hesaplar matrisinin oluşturulmasında kullanılan beş farklı tablo farklı alanlardaki ilişkileri temsil etmektedir. *Milli gelir ve hasıla hesapları* talep ve arz yönünden ekonominin toplulaştırılmış formunu, *fon akım tabloları* ekonomi çapındaki para ve kredi akışlarını, *ödemeler dengesi* dış alemle ilgili her türlü mal ve hizmet değişimleri ile borç ve alacak ilişkilerini, *milli bilanço tabloları* reel veya nominal servet dağılımını, *girdi – çıktı tabloları* ise sektörlerarası mal ve hizmet akımlarını göstermektedir (Telli, 2004: 11, Köse ve Yeldan, 1996: 61). Sosyal hesaplar matrisi bu tabloların / verilerin birleştirilmesinden oluşur ve belki de sosyal hesaplar matrisi oluşturmadaki en büyük sorun tablolar arası uyumun sağlanmasıdır. Tablolardaki veriler, bazen birden farklı hesaplamaların veya verilerin içinde olsa da bu veriler, toplanma, sınıflandırma veya tanımlamadaki nüanslar yüzünden farklı olabilmektedir. Bu nedenle tüm bu verilerin birbirleriyle uyumunun sağlanması gerekmektedir. Bu uyum sağlanırken dikkat edilmesi gereken nokta, sadece cari akımlara ilişkin verilerin esas alınması gerektiğidir. Stok değerleri içeren milli bilanço tablosu ve fon akım tablosunun cari gelir dışındaki parasal akımları sosyal hesaplar matrisinde kapsam dışı bırakılmaktadır (Özhan, 1989: 55).

5. Türkiye’de Sosyal Hesaplar Matrisi Çalışmaları

Sosyal Hesaplar Matrisi, ekonomik ilişkileri ekonomik bütünün yapısal özelliklerini göz önünde bulundurarak tablolar halinde ifade eden hesap sistemi ve veritabanı olarak tanımlanmaktadır (Pyatt ve Thorbecke, 1976: 22). Sosyal hesaplar matrisi oluşturmanın iki temel amacı vardır. Bunlardan ilki, bir ülke veya bölgenin belirli bir dönemdeki ekonomik ve sosyal göstergelerinin organize edilmesidir. İkincisi ise Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri için veri altyapısının oluşturulmasıdır (Pyatt ve Round, 1985: 17).

Türkiye’de sosyal hesaplar matrisiyle ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde öncül olan dört çalışmadan bahsetmek mümkündür. Bu çalışmalardan ilki Derviş ve Robinson (1978) tarafından yapılan ve sosyal hesaplar matrisinin tamamen teorik düzeyde anlatıldığı çalışmadır (Derviş ve Robinson, 1978).

İkinci çalışma ise Derviş De Melo ve Robinson (1982) tarafından yapılan çalışmadır. Bu çalışmada, Derviş ve Robinson tarafından 1978 yılında yapılan çalışmadaki sosyal hesaplar matrisi 1973 yılı verileri kullanılarak doldurulmuştur. Bu çalışmadaki sosyal hesaplar matrisi 8x8 boyutunda toplulaştırılmış bir sosyal hesaplar matrisidir (Derviş, vd., 1982).

Üçüncü çalışma Günlük Şenesen (1984) tarafından yapılan ve 1973 yılı verilerinin esas alındığı çalışmadır. Bu çalışmada sosyal hesaplar matrisi oluşturulurken büyük oranda girdi – çıktı tablosundan faydalanılmıştır. Toplamda 33 hesaptan oluşan sosyal hesaplar matrisinin 25 tanesi girdi – çıktı tablosunun toplulaştırılmış halidir (Günlük Şenesen, 1984).

Dördüncü çalışma Özhan (1989) tarafından yapılan çalışmadır. Bu çalışmada sosyal hesaplar matrisinin teorik alt yapısına da gereken özen gösterilmiş ve mikro temelli bir sosyal hesaplar matrisi oluşturulmuştur. Bu çalışma, Türkiye çalışmalarındaki önemli bir boşluğu doldurmuştur.

Bu öncül çalışmalar dışında Aslan (2005a), Aslan (2005b), Atıcı (2004), Brooks ve Tanyeri (1999), Celasun (1986), Çağatay vd. (2010), Erdoğan (2011), Erten (2009), Gedik (2010), Gök ve Karadağ (2013), Gül (2013), Güneş (2009), Köse ve Yeldan (1996), Şenerdem

(2013), Taşdoğan (2009), Taşdoğan vd. (2013), Taşdoğan (2018), Telli (2004), Tektaş (2006), Tin (1997), Yiğiteli (2010) tarafından yapılan çalışmalar da mevcuttur.

Yukarıda belirtildiği gibi bu çalışmaların bir kısmının amacı sosyal hesaplar matrisi oluşturarak matris aracılığı ile ekonomik, sosyal ve toplumsal birtakım incelemeler yapmakken bir kısmının amacı ise sosyal hesaplar matrisi ile hesaplanabilir genel denge modelleri için veri tabanı oluşturmaktır. Türkiye’de sosyal hesaplar matrisi ile ilgili yapılan çalışmaların çoğunlukla hesaplanabilir genel denge modelleri için oluşturulduğu görülmektedir. Bu alanda yapılan çalışmaların her birine değinmek mümkün olmasa da Türkiye yazınında Erinç Yeldan⁶ tarafından yapılan çalışmaların temel referans çalışmaları olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu çalışmalar dışında Kenç ve Sayan (2001), Voyvoda (2003) ve Değer (2011) tarafından yapılan çalışmalar da literatürdeki önemli çalışmalardır.

Her ne amaçla hazırlanırsa hazırlansın sosyal hesaplar matrisi oluşturmak oldukça zahmetli bir iş olduğundan ve Türkiye açısından ele alındığında verilerin düzenli olarak yayınlanması, birbirleri ile uyumlu olması noktasında sorunlar yaşandığından konu ile ilgili çalışmaların kısıtlandığı görülmektedir.

6. Sonuç

Bilindiği gibi milli gelir hesapları, temelde gelir ve harcamaların birbirine eşit olduğu bir dizi matematiksel eşitliği ifade etmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yeniden inşa süreçleri ile birlikte kalkınmacı anlayışın önem kazanması, milli gelir hesaplarındaki matematiksel denkliğin yeterli olmaması sonucunu doğurmuştur. Yürütülen faaliyetlerin ekonomik, sosyal ve toplumsal etkilerinin daha ayrıntılı bir şekilde incelenmesi ihtiyacı daha ayrıntılı bir hesap sisteminin kullanılmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu noktada aslında tarihsel olarak daha önce de var olan sosyal hesaplar kullanılmaya başlanmıştır. Bu hesapların toplu, detaylı ve belirli bir düzende gösterilmesine ilk başlarda sosyal hesapların matris biçiminde

⁶ Yeldan (1989), Yeldan (1996), Yeldan (1997), Yeldan (1998), Yeldan vd. (2012), Yeldan vd. (2015) çalışmaları Yeldan tarafından yapılan veya Yeldan’ın ilk yazar olduğu çalışmalardır. Bunlar dışında literatürde Yeldan’ın yazarlar arasında olduğu pek çok çalışma vardır. Bu çalışmalar, Sak ve Yeldan (1993), Çakmak ve Yeldan (1994), Diao vd. (1998), Diao vd. (1999), Doğruel vd. (2003), Voyvoda ve Yeldan (2005), Telli vd. (2006), Telli vd. (2008a), Telli vd. (2008b)’dir.

gösterilmesi denilse de daha sonra bu gösterim şekli bir isim haline gelerek sosyal hesaplar matrisi adını almıştır.

Kare bir matris olan sosyal hesaplar matrisinin her satırı geliri, her sütunu ise gideri yani harcamayı göstermektedir. Dolayısıyla bir hesabın satırında bulunan her bir eleman aynı hesabın sütununda da bulunmakta ve bir taraftan geliri ifade ederken diğer taraftan harcamayı ifade etmektedir. Bu matrisin satırları toplamıyla sütunları toplamı birbirine eşittir.

Türkiye’de amacı sosyal hesaplar matrisi oluşturmak olan az sayıda çalışma olsa da var olan çalışmalar literatüre önemli bir katkı niteliği taşımaktadır. Türkiye özelinde yapılan çalışmaların çoğu hesaplanabilir genel denge modelleri için veri tabanı oluşturmaktadır. Bu tercihin altında yatan temel etmen sosyal hesaplar matrisi oluşturulurken karmaşık birçok veriden yararlanma ihtiyacının varlığıdır. Bu verilerin en önemli kısımlarından birini girdi – çıktı tabloları oluşturmaktadır.

Sosyal hesaplar matrisinin ve bu matrisin temel unsurlarından biri olan girdi – çıktı tablolarının oluşturulması karmaşık birçok teknik ve hesaplama yöntemi gerektirmektedir. Bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler bunu her ne kadar kolaylaştırırsa da verilerin toplanması, uyumlaştırılması, tasnif edilmesi gibi noktalarda yaşanan zorluklar nedeniyle Türkiye’de girdi – çıktı tabloları sık aralıklarla yayınlanamamaktadır. TÜİK tarafından yayınlanan Türkiye’ye ait güncel girdi – çıktı tablosu 2012 yılına aitken, OECD verilerinde Aralık 2018’de güncellenen 2015 yılı girdi – çıktı tablosuna ulaşmak mümkündür.

Hem bu tabloların düzenli olarak yayınlanmaması hem de matriste kullanılacak diğer verilerle arasındaki uyumsuzluk, sosyal hesaplar matrisi oluşturmada karşılaşılan en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde verilerin birbirleri ile uyumsuzluğunun yanında, veri hesaplama yöntemlerinin sıklıkla değiştirilmesi veya hesaplama yönteminin ayrıntılarına ulaşamaması gibi fiili durumlar, matristeki uyumlaştırma sürecini daha da zorlaştırmaktadır. Sosyal hesaplar matrisinin bünyesinde bulundurduğu bu zorluklara rağmen politika analizlerinin toplumsal, sosyal, kültürel ve ekonomik açıdan oldukça geniş ve esnek bir biçimde yapılmasına olanak sağlaması, sosyal hesaplar matrisi temelli çalışmaları değerli kılmaktadır.

Kaynakça

- Aslan, M. (2005a), "Construction of a Financial Social Accounting Matrix for the Turkish Economy with 1996 Data", *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 7 (1), 287 – 306.
- Aslan, M. (2005b), "Turkish Social Accounting Matrix for 1996", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 221 – 245.
- Atıcı, C. (2004), *Türkiye'nin Dış Ticaretinde ve Transfer Politikalarında Değişimin Faktör Bazında Gelir Dağılımı Etkileri: Bir Sosyal Hesaplar Matrisi Denemesi*, TEAE Yayınları, Ankara.
- Brooks, J. ve Tanyeri, A. (1999), *Agricultural Policy Reform in Turkey: A Social Accounting Matrix Perspective*, TEAE Yayınları, Ankara.
- Celasun, M. (1996), "Yapısal Değişmelerin ve Nisbi Fiyatların Çözümlemesi İçin Bir Genel Denge Modeli", *ODTÜ Gelişim Dergisi*, 20, 1 -25.
- Colm, G. (1951), "Experiences in the Use of Social Accounting in Public Policy in the United States", *The Review of Income and Wealth*, Volume: 1, Issue: 1, 75 – 97.
- Çağatay, S., Taşdoğan, C. ve Şahinöz A. (2010), "2001-2008 Yıllarında Türkiye'de Uygulanan Alternatif Tarım Politikalarının Gelir Çarpan Analizi ve Politika Önerileri", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 19: 161-182.
- Çakmak, E. H. ve Yeldan, E. (1994), "The Role of Agriculture in the Structural Adjustment Experience of Turkey", *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, No 33, 33-54.
- Değer, Ç. (2011), "An Overlapping Generations Analysis of Social Security Reform in Turkey", ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Ankara.
- Dervis, K.ve Robinson, S. (1978), *The foreign exchange gap, growth and industrial strategy in Turkey: 1973–1983*, The World Bank (Washington, DC), Staff Working Paper 306.
- Dervis, K., de Melo, J. ve Robinson, S. (1982), *A General Equilibrium Models for Development Policy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Diao, X., Roe, T. ve Yeldan E. (1998), "Fiscal Debt Management, Accumulation and Transitional Dynamics in a CGE Model for Turkey" *Canadian Journal of Development Studies*, vol XIX, No 2, 343-375.

- Diao, X., Roe, T. ve Yeldan E. (1999), “How Fiscal Mis-Management May Impede Trade Reform: Lessons from An Intertemporal, Multi-Sector General Equilibrium Model for Turkey”, *The Developing Economies*, 37(1), 59-88.
- Doğruel, F., Doğruel A. S. ve Yeldan E. (2005), Macroeconomics of Turkey’s Agricultural Reforms: An Intertemporal Computable General Equilibrium Analysis, *Journal of Policy Modeling*, 25, s. 617-637.
- Erdoğan, E. (2011), “Multiregional Social Accounting Matrix and Multiplier Analysis: An Application for Turkish Economy”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, METU Department of Economics, Ankara.
- Erten, H. (2009), *Türkiye İçin Sektörel Sosyal Hesaplar Matrisi Üretme Yöntemi ve İstihdam Üzerine Bir Hesaplanabilir Genel Denge Uygulaması*, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Gedik, M.A. (2010), “Vergi Politikalarının Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri: Türkiye İçin Hesaplanabilir Genel Denge Uygulaması”, *Maliye Dergisi*, Sayı 159: 395 - 415.
- Gök, B. ve M. Karadağ, (2013), “Türkiye İçin 2002 Yılı Sosyal Hesaplar Matrisi”, *Ege Academic Review*, Vol. 13, Issue 3: 325-335.
- Gül, Z.B. (2013), “Türkiye’de 2000 Sonrası Kamu Maliyesi Uygulamalarının Bölüşüm Etkilerinin Sosyal Hesaplar Matrisi ile Analizi”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 26: 77-102.
- Güneş, B. (2009), “Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşmasının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Bir Hesaplanabilir Genel Denge Modeli”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 24, Sayı 1: 123-170.
- Günlük Şenesen, G. (1984), “Sosyal Hesaplar Matrisi ve Türkiye için Bir Uygulama, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü”, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, İstanbul.
- Günlük Şenesen, G. (1985), “Richard Stone’un Sosyal Hesaplar Sistemi”, *METU Studies in Development*, 12 (1-2), 173 – 183.
- Hicks, J. R. (1960), *The Social Framework An Introduction to Economics*, 3. Baskı, Oxford University Press, London.
- Kenç, T. ve Sayan, S. (2001), “Transmission of the Demographic Shock Effects from Large to Small Countries: An Overlapping Generations CGE Analysis”, *Journal of Policy Modeling*, Cilt: 23, No: 6, 677-702.
- Köse, A. H. ve Yeldan, E. (1996), “Çok Sektörlü Hesaplanabilir Genel Denge Modellerinin Veri Tabanı Üzerine Notlar”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 23 (1), 59 – 83.

- Öney, E. (1980), *İktisadi Planlama*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No: 438, İkinci Baskı, Sevinç Matbaası, Ankara
- Özhan, H. G. (1989), *Türkiye İçin Sosyal Hesaplar Matrisine Dayalı Bir Planlama Modeli*, DPT Yayını, Yayın No: DPT: 2182 – İPB: 427.
- Pyatt, G. ve Thorbecke, E. (1976), *Planning Techniques for a Better Future*, Geneva, Switzerland, International Labor Force.
- Sak, G. ve Yeldan, E. (1993), “Reflections on Asset-Backed Securitization in Turkey: Results of A Financial CGE Model”, *METU Studies in Development*, 20(3), s. 325-356.
- Stone, R. (1956), *Sosyal Hesaplar ve İktisadi Modeller*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınlarından No. 68 – 50, Maliye Enstitüsü Yayınları No.13, Çevirenler: Sadun Aren, Atilla Karaosmanoğlu, Nejat Bengül, Ajans Türk Matbaası, Ankara.
- Şenerdem, E.D. (2013), *Impact of Electricity Sector Reform Implementation of Turkish Economy: A Social Accounting Matrix Analysis*, Adam Akademi, Cilt 3, Sayı 2: 35-52.
- Taşdoğan, C. (2009), “Sosyal Hesaplar Matrisi ve Çok Sektörlü Makro Modeller Çerçevesinde Türkiye’de Tarımsal Politikaların Analizi”, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Ankara.
- Taşdoğan, C., Çağatay, S. ve Öziş, R. (2013), “Türkiye’de Bio-dizel Kullanımı Hedeflerinin Ekonomik Etki Analizi”, *Ekonomik Yaklaşım*, Vol. 24, Issue 87: 37-68.
- Taşdoğan, B. (2018),” Türkiye’de Gıda Rejimleri, Kırsal Yoksulluk ve Devletin Değişen Rolü: Sosyal Hesaplar Matrisi Çerçevesinde Bir İnceleme”, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Ankara.
- Tektaş, M. (2006), *Tarımsal Desteklerin Gelir Etkileri: SHM Uygulaması*, Hazine Müsteşarlığı KİT Genel Müdürlüğü, Temmuz.
- Telli, Ç. (2004), *Sosyal Hesaplar Matrisi Üretme Yöntemi ve Türkiye Uygulaması*, DPT Uzmanlık Tezi, Devlet Planlama Teşkilatı Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü Planlama, Ankara.
- Telli, Ç., Voyvoda, E., Yeldan, E. (2006), “Modeling General Equilibrium for Socially Responsible Macroeconomics: Seeking for the Alternatives to Fight Jobless Growth in Turkey”, *METU Studies in Development*, 33(2): 255-293.

- Telli, Ç., Voyvoda, E., Yeldan, E. (2008a), "Macroeconomics of Twin-Targeting in Turkey: Analytics of a Financial CGE Model", *International Review of Applied Economics*, 22(8): 227-242.
- Telli, Ç., Voyvoda, E., Yeldan, E. (2008b), "Economics of Environmental Policy in Turkey: A General Equilibrium Investigation of the Economic Evaluation of Sectoral Emission Reduction Policies for Climate Change", *Journal of Policy Modeling*, 30(1): 321-340.
- Tin, E. (1997), "A Social Accounting Matrix Multiplier Analysis of The Effects of Agricultural Support Policies: The Case of US", *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Bilkent University, Department of Economics.
- Voyvoda, E. (2003), "Alternatives in Debt Management: Investigation of Turkish Debt in an Overlapping Generations General Equilibrium Framework", The Institute of Economics and Social Sciences of Bilkent University, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Ankara.
- Voyvoda, E. ve Yeldan E. (2005), "Managing Turkish Debt: An OLG Investigation of the IMF's Fiscal Programming Model for Turkey", *Journal of Policy Modeling*, 27(6): 743-765.
- Yeldan, E. (1989), "Constructing a Computable General Equilibrium Model for Policy Analysis: Calibration and Applications for Turkey 1981", *Bogaziçi University Journal of Economics and Administrative Sciences*, Summer 3(2): 161-187.
- Yeldan, E. (1996), "Türk Ekonomisinde Krizin Oluşumu, 1990-1993: Bir Genel Denge Analizi", *METU Studies in Development*, 23(3): 427-476.
- Yeldan, E. (1997), "Financial Liberalization and Fiscal Repression in Turkey: Policy Analysis in a CGE Model with Financial Markets", *Journal of Policy Modeling*, 19(1): 79-117.
- Yeldan, E. (1998), "On Structural Sources of the 1994 Turkish Crisis: A CGE Modeling Analysis", *The International Review of Applied Economics*, 12(3): 397-414.
- Yeldan, E., Özsan, M. E. ve Taşçı K. (2012), "Türkiye'de İstihdam - Büyüme İlişkisi Üzerine Bölgesel Hesaplanabilir Genel Denge Modeli Uygulaması", *Çalışma ve Toplum*, 32(1): 11-50.
- Yeldan, E., Voyvoda E., Taşçı, K. Ve Özsan, M. E. (2015), "Planning for Regional Development: A General Equilibrium Analysis for Turkey", in *Economic Planning and Industrial Policy in the Globalizing Economy: Concepts, Experience, Prospects*, Yülek, M (ed.), London: Springer.



Yiğiteli, N.G., (2010), “Sosyal Güvenlik Politikası Değişikliklerinin Etkileri: Türkiye için Bir Sosyal Hesaplar Matrisi Çarpan Çözümlemesi”, Gazi Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ankara.



Almanya'da Sosyal Demokrasiden Kimlik Siyasetine: SPD

Hatice Sevgi ZENGİN SALİHİ¹

From Social Democracy to Identity Politics in Germany: SPD

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 03.03.2020

Date Accepted: 04.05.2020

JEL Classification:

P10,

P19,

P40.

Keywords:

SPD,

Social Democracy,

Dual Citizenship,

Third Way,

New Middle.

ABSTRACT

In Germany, the loss of power of the German Social Democratic Party (SPD) after 2000's is discussed. There are approaches that explain the crisis of social democracy in Germany, within the context of the SPD, as the party became a status quo in the field of economy, alienated from Marxist programs and harmonized with neo-liberalism. Christian Democratic Union presented Christian Democratic Union (CDU/CSU) with the issue of dual citizenship instead of socio-economic promises as a coalition requirement after 2013. "Social Democratic Party evolved into identity based party" idea will be put forward in the study considering the factors mentioned above. The thesis of the study that Christian Democratic Union policies alienated social democrats from the party will be discussed and analyzed by party discourse and voting rates.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Niğde/Türkiye, h.sevgi.zengin@hotmail.com.

Özet

Almanya’da, Almanya Sosyal Demokrat Partisi’nin (SPD) 2000’li yıllardan sonra seyreden güç kaybı tartışılmaktadır. SPD özelinde sosyal demokrasinin krizini partinin ekonomi alanında statükocu oluşuyla, Marksist programlardan uzaklaşarak neo-liberalizmle uyum sağlamasıyla açıklayan yaklaşımlar söz konusudur. Bu çalışmada sözü edilen faktörler dikkate alınarak partinin çifte vatandaşlık düzenlemesini Hristiyan Demokrat Birliği CDU/CSU’ya 2013 sonrası koalisyon şartı olarak sunmasından hareketle sosyoekonomik vaatlerin yerine çifte vatandaşlık vaadini koyarak kimlik siyaseti yapan bir partiye evrildiği ileri sürülecektir. Bu durumun sosyal demokratları partiden uzaklaştırdığı tezi parti söylemi ve oy oranları çözümlenerek tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: SPD, Sosyal Demokrasi, Çifte Vatandaşlık, Üçüncü Yol, Yeni Orta.

1. Giriş

Alman siyasal partiler yelpazesinde sol tavrı alış Sozialdemokratische Partei Deutschlands (Almanya Sosyal Demokrat Partisi/SPD), Die Linke (Sol Parti/LP) ile Die Grünen’de (Yeşiller), merkez sağ Christlich Demokratische Union’da (Hristiyan Demokratlar Birliği/CDU/CSU), Neonazi eğilimli aşırı sağ ise Freie Demokratische Partei’de (Hür Demokrat Parti/ FDP) temsil edilir. Piyasa ekonomisine bakış, sosyal haklara verilen öncelik, göçmenlerin vatandaşlığı gibi meseleler Almanya’daki ideolojik kamplaşmaları okurken 1980’lerden 2000’li yılları içine alacak tarihsel uğrakta öne çıkmaktadır. Ekonomik politikalar ve sosyal haklar sözkonusuyken sağ ve sol partiler sınıfsal arka plana göre bölünürken göçmenlerin vatandaşlığı ve entegrasyonu konusunda kimlik siyaseti belirleyici olmaktadır. Alman merkez solunu temsil eden SPD erken döneminde Marksist prensiplere bağlı ve işçi sınıfına dayanırken 1959’da Godesberg programı ile refah devleti programlarına kayarak daha geniş tabanlı bir sınıfsal desteği kendisine sağlamıştır. Söz konusu kitle desteğinde SPD’nin Alman Yeşiller’i ile uzlaşısı etkili olurken 2000’lerden sonra öne çıkan uzlaşısı ile kimlik siyasetine odaklı söylemleri nedeniyle parti kitle desteğini yitirmeye başlar.

Alman sosyal demokrasi tarihi literatürde tartışılan bir konu olarak dünya sistemi analizi açısından tüm dünyadaki sosyal demokrasi yükseliş ve kriz dönemlerinden etkilenmekle birlikte Almanya özelinde özgül faktörler ayrıca tartışılmaktadır. Literatürde Almanya’da sosyal demokrasinin 1998’de yükselişi partinin medya ile ilişkisini güçlendirmesi Werner J. Patzelt (2004) tarafından öne çıkarılırken yükselişte geleneksel sosyal demokrat söylemle Oskar Lafontaine’in yazıları (2002) etkili olmuştur. Alman siyasal sisteminde Lafontaine ile Gerhard Fritz Kurt Schröder ittifakının partinin hegemonyasını güçlendirdiği konusunda uzlaşma olmakla birlikte partinin oy oranının 2002’den itibaren kademeli olarak düşüşü farklı açılardan gerekçelendirilerek tartışılmıştır. Thomas König, Till Blume ve Bernd Luig (2003) partinin düşüşünü iktidar olduğu dönemde ekonomik problemleri çözemeyerek statükonun devamı görülmesiyle açıklarken Charles Lees (2011) ile William E. Paterson ve James Sloam (2010) SPD performansındaki gerilemeyi partinin toplum nezdinde ideolojik tutarlılığını yitirmesiyle açıklamıştır. Yine Paterson ile Sloam’a göre SPD’nin stratejik belirsizliğe kayışının ‘iç lider boşluğunun’ ve partinin daha solunda Sol Parti (LP) gibi daha güçlü bir rakibin alternatif oluşturması etkili olmuştur. SPD’nin tabanının ‘sosyal/ekonomik’ ihtiyaçlarını görmezden gelerek ekonomik alanda tatminkar politika üretmemesiyle açıklayan Paterson, Sloam gibi Wade Jacoby (2017) ve Jonathan Olsen (2014) de SPD’nin ekonomik kriz karşısında yetersiz politika üretmesiyle partinin güç kaybını açıklamışlardır. Jacoby’e göre koalisyon hükümeti ortağı SPD’nin ‘euro krizi’ni basit bir ‘borç krizi’ olarak niteleyip parti programında sadece bir kez yer vermesinden okunabileceği gibi ekonomik alan geri plana itilmiştir. Olsen de yine Almanya’daki finansal krizden halkın SPD’yi sorumlu tutmasına dikkat çekerek partinin hegemonyasının bu nedenle çözüldüğüne dikkat çekmiştir.

Literatürde SPD’nin düşüşünde ekonomi politik alandaki parti tutarlılığının azalması ve ideolojik esnemenin etkisi olduğu konusunda bir uzlaşma olduğu değerlendirilebilmektedir. Bu makalede ise Almanya’da SPD’nin Alman sosyal demokratlarının desteğini yitirmesinde sözü edilen faktörlere ek olarak partinin söyleminin ekonomi politik alandan göçmen/çifte vatandaşlık söylemi üzerinden kimlik siyaseti alanına kaymasının etkili olduğu öne sürülecektir. Söz konusu etkiyi anlayabilmek için SPD’nin oy oranının yükseldiği dönemdeki söylemi ve programı incelendikten sonra düşüş dönemindeki söylemi analiz edilerek partinin oy oranını yükselten ve düşüren seçim stratejileri ile partiye yönelik eleştiriler analiz edilecektir. Bu bağlamda SPD’nin parti politikalarındaki dönüşüm ve Üçüncü Yol’a yakın

eksen kaymasının 2000’lerden sonra partiyi olumsuz etkilediğini öne sürmek mümkündür. Ekolojik hassasiyetlerle hareket eden oyların Yeşiller’e sosyo-ekonomik hassasiyetlerin belirleyici olduğu oyların Sol Parti’ye kayması SPD’yi krize sürüklemeye başlamıştır. 1950’lerden sonra 2000’li yılları içine alacak tarihsel uğrakta SPD’nin kimlik dönüşümü ile kitle desteğindeki iniş çıkışlar arasında doğrudan bir ilişki okunabilmektedir. Bu makalede sözkonusu ilişki parti kimliği bağlamında parti söylemindeki ve parti politikalarındaki değişimler parti oy oranlarındaki farklılaşmalar üzerinden tartışılacaktır. Öncelikle Alman siyasal sisteminde SPD’nin konumlanması, kuruluşu, orijini 80’lerden önce parti kimliği hakkında değerlendirme yapıldıktan sonra 80’lerden itibaren ekolojik hassasiyetleri de söylemine alarak ‘yeni’lik temasıyla kabuk değiştiren SPD, yer aldığı koalisyon hükümetleri dikkate alınarak tartışılacaktır. 1990’lardan sonra vatandaşlık tartışmalarında çifte vatandaşlığa olumlu bakan ve ağırlık veren SPD’nin sözkonusu alanda düzenlemelerin yapılmasıyla söylemsel boşluğa düştüğü ve kitle desteğinde azalmada bu durumun da etkili olduğu ileri sürülecektir. SPD ile muhalif partiler arasındaki politik bölünme bu bağlamda sosyal politika eksenini ile yabancı/göçmen, vatandaşlık eksenini açısından analiz edilirken SPD’nin sosyal politika alanından uzaklaşıp vatandaşlık meselesine odaklanarak kimlik siyasetine kaymasıyla partinin sosyal demokratlar üzerindeki hegemonyasının çözülüşü arasında bir ilişki olduğu ileri sürülecektir.

2. Almanya’da Politik Yelpaze: SPD (Alman Sosyal Demokrat Partisi) Örneği

Alman Temel Yasası “hür ve demokratik düzen” kavramını siyasi partiler ile ilgili olarak oldukça önemser. Buna göre hedefleri veya taraftarlarının davranışlarına göre hür ve demokratik temel düzeni kayıtlamayı veya bertaraf etmeyi yahut Federal Almanya Cumhuriyetinin varlığını tehlikeye düşürmeyi gaye edinen siyasi partiler anayasaya aykırıdır. Hitler tecrübesi “hürriyet düşmanlarına hürriyet yok” sloganı ile kendi kendini korumaya yeterli ve istekli bir “militan demokrasi” tipi yaratmıştır. Bu bağlamda siyasi partilerin kapatılmasının hukuki şartları arasında hür ve demokratik temel düzeni bertaraf etmek ile Federal Cumhuriyetin varlığını tehlikeye düşürmek hususlarını gaye edinmek yer almıştır (San, 1966: 7-23). Almanya’da Temel Yasa’nın değiştirilmeyecek 20. maddesinin birinci bendindeki “demokratik ve toplumsal bir birleşik devlet” ibaresi federalizme işaret etmektedir. Federal Alman Cumhuriyetindeki beş eyaletle birlikte 1990’daki birleşmeden sonra on altı

eyaletli bir yapı ortaya çıkmıştır. Eyaletlerin her birinin genel seçimle belirlenen bir meclisi (Landtag), bir hükümeti, yüksek mahkemeler dahil yargı dizgesi mevcut ve de siyasal yapı her eyaletin anayasası uyarınca düzenlenmiştir (Eroğul, 1997: 87-191). Federal Almanya Cumhuriyetinin seçim sistemi çoğunluk sistemi ile nispi temsil usulünün karması bir sistemdir. Milletvekillerinin yarısı, 299 seçim bölgesinde nispi çoğunluk sistemine göre seçilirken yarısı da bundan bağımsız olan listelerle nispi temsil usulüne göre seçilmektedir. ‘Aktif seçim hakkı’ uyarınca 18 yaşını doldurmuş, Federal Almanya’da ikamet eden ya da yurtdışında yaşayan her Alman vatandaşı Alman Parlamento seçimlerinde oy kullanma hakkına sahiptir. Federal Almanya’da gerçekleştirilen her seçim için (eyalet seçimleri de dahil) genel, doğrudan, özgür, eşit ve gizli oy prensipleri uygulanır. ‘Pasif seçim hakkı’ uyarınca ise en az bir yıldan beri Alman vatandaşlığına sahip olan ve seçim günü 18 yaşını doldurmuş her vatandaş seçilme hakkına sahiptir. Alman parlamento seçimlerinde her seçmen iki oy kullanır: Birinci oy ve ikinci oy. Seçmen birinci oyu ile nispi çoğunluk sistemine göre, kendi seçim bölgesinin adayını seçer ve en çok oy alan aday seçimi kazanır. İkinci oylar ise daha önemlidir. Seçmenler ikinci oylar ile parti adayını değil partiyi seçerler. Bir partinin Alman Parlamentosunda kaç milletvekili ile temsil edileceğini belirleyen ikinci oyların sayısıdır. Ayrıca ikinci oylar seçimleri kimin kazandığını da belli eder. Başbakanın seçilmesi ise sonraki aşamadır. Almanya başbakanı doğrudan seçilmez. Seçimi kazanmak konusunda şansı yüksek partiler başbakan adaylarını önceden belirleyip ilan ederler. Başbakanın seçilmesi ise seçimlerden sonra Parlamento milletvekillerinin oyları ile gerçekleştirilir. Seçimlerde 1953’ten beri %5 barajı uygulanmaktadır. Buna göre geçerli ‘ikinci’ oyların en az %5’ini alan ya da doğrudan seçilmiş üç milletvekili çıkaran partiler parlamentoya girebilmektedir. Bu uygulamanın amacı istikrar için mecliste hükümet oluşturacak çoğunlukların oluşmasını sağlamaktır. Ancak söz konusu %5 barajının istisnası olarak asgari milletvekili uygulaması vardır. Bir partinin doğrudan seçilen üç milletvekili varsa parti %5 barajının altında bile kalsa meclise girebilir. Partilerin milletvekili sayıları %5 barajını aşan ya da asgari milletvekili koşulunu sağlayan partilere verilen ikinci oylar üzerinden hesaplanır. Her partinin meclisteki sandalye sayısı netleştikten sonra her eyalet kendi eyalet listesine verilen ikinci oyların oranına göre milletvekili çıkarır. Doğrudan seçilen milletvekillerinin gerekenden fazla oy alması halinde artan oydan “artı-milletvekili” türemektedir (Kempf, 2002: 38-39; Gould, 2000: 131).

İkinci Dünya Savaşından sonra Almanya’da parti ve parti sisteminin çerçevesi işgal koşulları esas alınarak çizilir ve ilk etapta Hristiyan Demokrat, Liberaller, SPD ve KPD olmak üzere dört partinin kuruluşuna izin verilmiştir. Uzunca bir süre iktidar partisi olan CDU bir kanat partisi olmayıp Hristiyan olmayanlara da seslenen sosyal, muhafazakâr, liberal bir kitle partisidir. 1948 yılında partinin rotası klasik liberalizm ve sosyal yükümlülüklerin sentezlendiği ‘sosyal piyasa ekonomisi’ne döner (Buchstab, 2002: 59). Almanya’da sosyal demokratlar ile Hristiyan demokratların ekonomi politikası alanında tavır alışları 1948’den itibaren fiyat oluşumu, hizmet rekabeti ve tekel kontrolü gibi hususlarda birbirine yaklaşır. Sosyalizasyon, devletçi çerçevede bir planlama, sendikal etkenlerin ağırlığı gibi noktalar ise bu ideolojik kampların farklılaştığı hususlardır. Federal hükümet, 1950’lerde sosyal piyasa ekonomisinin temellerini atma girişiminde bulunmuş, söz konusu dönem ‘sosyal reform’ üzerinden tartışmalara sahne olmuştur. Sosyal piyasa ekonomisi adına en başarılı görülen alan ise konut politikasıdır. 1950’lerde liberalizasyona doğru adım atılır ve özel şahısların finanse edeceği konut yapımına izin verilerek, ekonomik güdümlü konut yapımı stratejisi terkedilir. Ancak sosyal konut kamu sübvansiyonu ile konut alanlarının/ kiralarn, konut büyüklüğünün devlet tarafından tespiti yoluyla korunmuştur (Schulz, 2002).

Alman refah devleti, 19.yy’da Bismarck’ın sosyalistlerin güçlenmesini önleme stratejisiyle şekillenmiştir. Yoksulların (işçi sınıfı, yaşlı ve bakıma muhtaçlar) hastalık, iş kazası gibi ani durumlara karşı korunması esas alınmıştır. Sağlık sigortasının kapsamının geniş tutulması, asgari ücret, ailenin korunması için vergilerin bireyler değil hane halkı baz alınarak tespit edilmesi ve aile yardımı bu modelin önemli esaslarıdır. Sosyal piyasa ekonomisinin mimarı olan Hristiyan Demokratlar, devleti piyasa ekonomisinin önünü açan, piyasa ekonomisini teşvik eden ve denetleyen karmaşık bir işlevler ve kurumlar ağı olarak kabul etmişlerdir. Alman refah devleti diğer bireylerin sağlık harcamalarına katkıyı toplumsal dayanışmanın parçası sayarken 1990’larda işsizliğin artması ve kronikleşmesiyle sağlık katkı paylarındaki açık büyümüş; bu nedenle yürütülen kamu açıklarından kaçınma stratejisi, sağlık sistemini olumsuz etkilemiştir (Çelebi, 2000: 108-117). Dolayısıyla başlangıçta Hristiyan demokratlarla sosyal demokratlar arasında uyum noktası gibi işleyen sosyal piyasa ekonomisi stratejisi 1990’lardan sonra ayrışma noktasına dönüşmüştür.

SPD Almanya’nın ikinci en eski partisidir ve Sosyalist Enternasyonel’in üyesidir. SPD, Mayıs 1863’te Als Ferdinand Lassalle tarafından kurulur ve Almanya’da sosyal demokrasi fikrinin gelişiminde Lassalle’in ‘işçi hareketlendirme’ uğraşı önemli rol oynar. Lassalle, liberalizm ve burjuvazinin devleti salt kişisel özgürlükleri ve mülkiyeti korumakla sınırlayan gece bekçisi devlet anlayışını “ilke olarak devlet düşmanı” diye niteler. Dönemin işçi hareketinin öncelikli meselesi Lassalle’nin önderliğinde ‘genel oy’dur ve 1863 Mayıs sonunda SPD’nin kuruluşunda yataklık eden Allegemeine Deutsche Arbeiterverein (Genel Alman İşçi Derneği) kurulur (Bora, 2004). 1945’ten sonra antikomünist çizgi izleyen SPD Ludwig Erhard’ın ekonomi politikası ve Konrad Adenauer’in dış politikasına muhalefettir. 1959’da Godesberg programı ile pratikte terkedilen Marksizm parti programından da çıkarılır. Söylemi sosyal piyasa ekonomisine dönen SPD, 1969’dan 1982’ye kadar ve 1998 ve 2002’de başbakanı çıkaran parti olur. Partinin üye sayısı yaklaşık 717.513’tür (Kempf, 2002: 43-44). SPD’nin 1969’da FDP ile koalisyon yapması nedeniyle 13 yıl muhalefet partisi olan CDU bu süre zarfında neo-muhafazakar ekonomi ve dış politikalarını geliştirir ve 1983’te CDU, Helmut Kohl başkanlığında Batı Almanya’da iktidar partisi olur. Bu dönemde CDU politikasında dönemin reganizm ya da thacherizm akımının etkisi olur. Ancak Almanya’daki köklü refah devleti anlayışı 1980’li yıllarda çok zedelenmez. Sosyal programa ayrılan pay 1983’te %32.3 iken 1986’da %30’a iner (Candraft, 1998: 303).

Federal Almanya’da doğu ve batının birleşmesine kadar olan dönemde partilerin oy dağılımı şu şekilde seyretmiştir:

Tablo 1: Federal Almanya’da Doğu ve Batının Birleşmesine Kadar Olan Dönemde Partilerin Oy Dağılımı

	SPD	CDU	CSU	FDP	Yeşiller
1961	36.2	35.8	9.6	12.8	-
1965	39.3	38.0	9.6	9.5	-
1969	42.7	36.6	9.5	5.8	-
1972	45.8	35.2	9.7	8.4	-
1976	42.6	38.0	10.6	7.9	-
1980	42.9	34.2	10.3	10.6	1.5
1983	38.2	38.2	10.6	7.0	5.6
1987	37.0	34.5	9.8	9.1	8.3

(Kavukçuoğlu, 2003: 342-356).

SPD, 1980’lerden sonra yön değiştirir; ülkedeki sağ ve sol muhalefetin ortalamasını oluşturmak ve kitleselleştirmek gayreti içine girer. Bu yöndeki ortak payda ise “ekolojik koşulları gözetilen sosyal piyasa ekonomisi” olur (Bora, 1990: 41). SPD, 1989 yılında Berlin’de bir ilkeler programı çizerek rotasını tayin etmiştir. Bu programın çerçevesini barışçı bir dünya tasarımı, doğa ve sosyal açıdan adil bir toplum tasavvuru oluşturmuştur. SPD’nin ‘toplum’u, insanların eşit özgürlüklere sahip olacakları bir dayanışma toplumdur ve ekonomi ile toplum için yeni bir düzen gereklidir. Bu programda ekolojik hava yavaş yavaş belirir. SPD’nin insanı ussal ve doğasal varlık; bireysel ve toplumsal bir varlıktır; doğanın bir parçası olan insan ancak doğada ve doğa ile birlikte yaşayabilir. SPD’nin 1998 hükümet programı da endüstri toplumunun ekolojik yenilenmesi konusunda net tavır yansıtmıştır. Bu bağlamda ‘vergi ve kamu harcamaları sistemi’nin ekolojik yenilenmesi vaat edilmiş; SPD enerji dönüşümünü ve atom enerjisini talep etmiştir. Yenilenebilir enerjiler, enerji sisteminin köşe taşları olup, yenilenebilir enerjilerin toplam enerji içindeki payının yükseltilmesi amaç edinilmiştir (Lafontaine, 2002). Bununla birlikte sosyal demokrasinin geleneksel ilkeleri olan özgürlük, adalet ve dayanışma da korunmuştur. Sosyal demokrasi, herkesin kişiliğini özgürlük içinde geliştirebileceği; siyasal, ekonomik ve kültürel yaşama sorumluluk üstlenerek katılacağı bir toplumu amaçlamaktadır. SPD için ortak güvenlik politikası kapsamında atom ve kimyasal silahlardan arındırılmış bölgeler yaratmak önemlidir.

SPD, 1969-1982 arasında Willy Brandt ve Helmut Schmidt şansölyeliğinde iktidar partisi olur. Başlangıçta işçi sınıfına dayanan ve Marksist prensiplerden hareket eden SPD, 1959’da Godesberg Programı ile bu prensiplerden koparak refah devleti programlarına ağırlık verir. 1998 seçimlerinde SPD büyük ve endüstrileşmiş eyaletlerde güçlü çıkmıştır. Ancak parti Başkanı Lafontaine’nin 1999’da istifası partinin konumunu olumsuz etkilemiştir. 2002 seçimlerinde SPD ucu ucuna başarılı olur. 1999’da Lafontaine’nin istifasından sonra 1999-2004 yılları arası Schröder parti başkanı olurken 2004’te Franz Müntefering parti başkanı olmuştur.

SPD, 1985 yılında Yeşiller ile koalisyona girerek iktidar partisi olur. Bu dönemde “iktidar olmak ya da olmamak” Yeşillerin kanat tartışmalarının önemli bir eksenini olarak karşımıza çıkar. Bir tarafta köktenci çevreciler diğer tarafta gerçekçi çevreciler yer alır (Röben, 1994). Bu bağlamda Yeşil partide temel dört gruptan söz edilebilir: eko-liberteryenler, ekososyalistler, siyasal gerçekçiler ve fundamentalistler. Ancak en net ayrışma değinildiği üzere

‘fundis’ler ile ‘realos’lar arasındadır. ‘Fundis’ler parlamento dışı mücadeleyi savunurken ‘Realos’lar parlamento dışı mücadele stratejisine karşıdırlar. SPD ile koalisyonu ‘realoslar’ın desteklemesi parlamento içinde mücadele stratejilerinin bir uzantısı olarak dikkati çekmektedir (Önder, 2003: 111-121). SPD ile Alman Yeşiller’inin uzlaşısı Alman siyasal sisteminde özellikle 1990 sonrası dönem için önemli bir uğrak olarak değerlendirilebilmektedir.

3. SPD’de İdeolojik Dönüşüm

Federal Almanya’nın ilk yirmi yıldaki politikasını belirleyen CDU olurken 1969-1982 arası dönemde SPD iktidar partisi olur. 1982’den 1998’e kadar CDU tekrar iktidarken SPD, 1998 ve 2002 seçimlerinden Birlik 90/Yeşiller koalisyonu ile iktidar partisi olarak çıkar. Almanya’da bu yıllar dikkate alındığında 16 yıllık Kohl (CDU/CSU) iktidarının devrildiği ve SPD’nin büyük başarısı olarak nitelenen 1998 seçimleri öne çıkar. Bu seçimler iktidar ve muhalefet arasındaki temel ayrışmayı görünürleştirmesi ve iktidarın el değiştirmesine neden olan kırılmaları göstermesi açısından önemlidir.

2002 seçimleri ise sözü edilen iktidar muhalefet ilişkisinde yavaş yavaş bir değişimin gerçekleşeceği sinyali verse de 1998’de kurulan iktidar muhalefet ilişkisinin devamını sağlayan seçimlerdir. 2005’ten sonra SPD hükümetin küçük ortağı ya da ana muhalefet partisi olarak konumlanmıştır. Dolayısıyla 2002 seçimleri SPD tarihinde eşik olmuştur. 1998 ile 2002 seçimlerinin tartışmalı meseleleri paralellik göstermekle birlikte 2002 seçimlerinden sonra rüzgarın SPD için tersinden esmeye başladığından söz edilebilir. Almanya’nın en önemli sorunu bu dönem baz alındığında işsizlik ve yavaş büyümedir. Avrupa Birliği’nin en yavaş büyüyen ülkesi oluşu – 2002 yılı itibariyle %0.2- ve çok yüksek oranlarda bir işsizliğin %11.3 (yaklaşık 5 milyon kişi) yaşanması ile brüt ücret içinde sağlık katkı paylarının %14.4’ü bulması önemli sorunlardır. Bu durum Schröder’in ekonomi politikasında ciddi değişikliklerin gerektiğinin sinyalleri olarak okunmuştur. Bununla birlikte Schröder hükümetinin 1998-2002 yılları arasında problemleri çözemeyip daha çok statükonun devamı gibi görülmesi, partiye olan desteği olumsuz etkileyen faktörlerden görünmüştür (König, Blume, Luig, 2003: 87-89). 2002 seçimleri sonrasında Almanya’da kurulan politik tablo şöyledir:

Alman Parlamentosunda parti sayısı dördtür: SPD, CDU/CSU, İttifak 90/Yeşiller ve FDP. (PDS 2002 seçimlerinde barajı aşamamıştır). Ülkede seçime katılma oranı 1998’de %82.2 iken 2002’de bu oran %79.1’dir. 2002 seçimlerinde SPD’nin oy oranı %40.9’dan %38.5’e inmiş, CDU/CSU’nun oy oranı %35.1’den %38.5’e çıkmış, İttifak 90/Yeşillerin oy oranı %6.7’den %8.6’ya çıkmış, FDP’nin oyu %6.2’den %7.4’e çıkmıştır. PDS’nin 1998 seçimlerinde %5.1 olan oy oranı %4’e inmiştir. Diğer partilerin toplam oy oranı ise %5.9’dan %3’e inmiştir. Partilerarası sandalye dağılımı ise şöyledir: SPD’nin 251 sandalye, CDU/CSU’nun 248 sandalye, Birlik 90 Yeşillerin 55, FDP’nin 47 sandalyesi mevcuttur. 1998 seçimlerinde parlamentodaki kadın milletvekili oranı %30.9 iken 2002 seçimlerinde bu oran %31.5’e yükselmiş ve sayı da 190’a ulaşmıştır.

Almanya’da özellikle 2002 seçimlerinde tarihsel deneyimler, ekonomik yapı, işsizlik oranları kadar ekolojinin de önemli rol oynadığı dikkat çeken bir husustur ve Yeşillerin başarısı bunun bir göstergesi olarak okunabilir. İşçi oylarına talip olan SPD’nin durumunda ise 1998 ve 2002 seçimlerinde farklılık gözlenir. 1998 seçimlerinde CDU/CSU üzerinde avantaj sağlayan SPD, mavi yakalı işçi oylarının %48’ini alırken 2002’de bu oran %44’e düşmüş; beyaz yakalı işçilerin yaklaşık %41’i SPD’ye oy verirken CDU/CSU için bu oran %35 civarında olmuştur (Saalfeld, 2004).

Almanya’da politik bölünmeler belirli bir takım değişkenler üzerinden analiz edilebilir. Sol ve sağ tavır alış ekonomi politikasına ilişkin somut vaatler ve yabancı/göçmen meselesi gibi ana meseleler üzerinden ayrışır. Bu bağlamda Almanya’daki siyasi partilerin ideolojik kırılma noktalarının belirlenişi söz konusu değişkenler üzerinden tartışılacaktır.

3.1. Sosyal Politika Ekseni

SPD Almanya’da sosyal demokratların ana çizgisini yansıtan parti olması bakımından partinin söylemsel analizini yapmak Alman sosyal demokrasisini okumak açısından önemlidir. Parti söylemi 1998’de ağırlıklı olarak sosyal politika alanına odaklanırken 2002 sonrası parti odağını çifte vatandaşlık ve göçmen meselesine kaydırarak kırılma yaşamıştır. Bu açıdan dönemselleştirerek parti politikasını analiz etmek partinin dönüşümünü tespit etmek açısından açıklayıcı olacaktır.

3.1.1. 1998 Seçimleri

Almanya’da 25 Eylül 1998 seçimleri 16 yıllık Kohl iktidarını sona erdirmiştir. Kohl, seçim kampanyası boyunca yarım kalan işleri tamamlamak için son bir şans istemiştir. Yeni dönemde yüksek işsizlikle ilgilenecek ve sosyal harcamaların artmasıyla mücadele edecektir. Kohl, seçim kampanyasını Schröder’in sorunların çözümüne ilişkin programının olmayışına odaklamıştır. Kohl’ün başarısız görüldüğü alan ise sosyal politikadır. Schröder ise Kohl’ün eskimişliğine, Almanya’nın yeniliğe duyduğu ihtiyaca vurgu yapmıştır. Schröder iktidara geldikten sonra ise SPD geleneğinden ayrılarak ‘medya demokrasisi’ aktörü tablosu çizmiştir. Geniş bir medya/işadamı örgütleri desteğiyle iktidar olan Schröder hükümetinin 7 Şubat 1999’da Hessen eyaleti seçimlerini kaybederek Kırmızı/Yeşil koalisyonunun senatodaki çoğunluğu yitirmesi, hükümet programındaki önemli yasaların gerçekleşmesini önlemiştir. Daha sonra söz edileceği üzere Alman Yurttaşlık Yasası Hıristiyan Demokrat Parti, Liberaller ve aşırı sağın ortak kampanyası sonucu vaat edilene aykırı biçimde yasalaşmıştır.

Değildir üzere ‘büyük sermaye patronlarıyla dostluk’, medya ile ilişkisinde öne çıkan enerjik ve sempatik tarz Schröder denilince ilk akla gelenlerdir. Schröder’in ‘yenilik’ söylemi aynı zamanda 1990’ların klasik sağcı/solcu ayrımlarına yaslanmayan bir anlayışa işaret etmiştir. Medyatik lider oluşu ve medya ile dostluk ilişkisi Schröder’in medyanın hükümetle kamusal hassasiyetler arasında denge oluşturmasına katkı sağlamıştır. Schröder’in yönetim tarzında öne çıkan yönetme ideasından ziyade deneyerek karar vermedir (try-it-and-see). Schröder’in şiarı şudur: “Endişe etmeyin, iyi iş yaparım, her ne olursa olsun bir probleminiz olursa ben çözerim”. Schröder’in bu tarzı ona ‘medya demokrasisinin’ ‘medya şansölyesi’ yakıştırmasının yapılmasına neden olmuştur (Patzelt, 2004: 269-272).

SPD’nin zaferle çıktığı seçimlerde medyatik isim Schröder olurken diğer isim Lafontaine’dır. Lafontaine, Sol-Yeşil koalisyonun neo-liberalizme kayan eğilimine karşı tavrı temsil etmiştir. Söz konusu eğilim SPD’deki ‘yenilikçi’/’gelenekçi’ ayrımının da ölçütü olarak işlemiştir. Dolayısıyla SPD, seçim kampanyasını “yaşlı teyze SPD” imajının değiştirilmesi ve genç sosyalistlerin kazanılması üzerine inşa etmiştir. Genç sosyalistlerin öncelikli meselesi genç işsizlik olgusu olur. Genç işsizliğin çözümüne ilişkin tavır alış da ‘gelenekçi’/’yenilikçi’ ayrımını daha görünürleştirmiştir. Bu dönemde genç işsizliğiyle mücadele adına önerilen

mesleki eğitim için vergi düzenlemesi iki kanat arasında tartışma konusudur. Yenilikçi kanadın önde gelen ismi Schröder bu duruma karşı olsa da kampanyanın işçi sendikası gençliğine, kitlesel/cemaat gençliğine de seslenmesi gerekmiştir. Genç işsizlik yerine eğitim ve iş sloganı öne sürülmüştür. Genel olarak seçim kampanyasının sosyal ve ekolojik olmak üzere iki rengi söz konusuydu ve seçim kampanyasının konsepti KNSK BBDO adlı reklam ajansı tarafından hazırlandı. ‘Yaşlı teyze’ imajı esprili afiş ve billboardlarla aşılma istendi. CDU/CSU’ya oranla daha fazla harcama yapan SPD, Gerhard Schröder’i ‘ideal aday’ formunda öne çıkardı. Schröder de Tony Blair’in Worroom’unu (savaş odası) andıran halkla ilişkiler profesyonelleri ve en yakın partililerden oluşan seçim merkezi (“Kampa”) ile seçim yarışında yerini aldı (Ayata, Karayakalı, 2001: 75).

Seçim kampanyası ‘yeni orta’ sloganı etrafında gerçekleşti. Reklam ajansı ‘yeni’ kavramına gösterilen ilgiyle ilişkili olarak söz konusu sloganı olumladılar; ‘sosyal eşitlik’ kavramı ise SPD ile eski uyumu temsil ediyordu. ‘Yenilik’ Schröder’i çağrıştırırken ‘eşitlik’ Lafontaine tarafından temsil edildi. ‘Eşitlik’ sosyal politika ve vergi politikalarına ilişkin bir temaydı. Vergi politikasında adalet olunurken, dar ve orta gelirli olanların küçük ve orta ölçekli işletmelerin vergi yükünün hafifletilmesi önemsendi. Emekli ve işsizlerden kesinti yapmak mümkün görülmemekteydi. ‘Adalet’ fikri oldukça öne çıkarıldı, çünkü Kohl hükümetinin seçimleri kaybetmesinin arkasında sosyal adalet fikrinin zedelenmesi yatıyordu. Böylelikle adaletli bir vergi politikası, gelir vergisinin düşürülmesi, çocuk parasının yükseltilmesi, orta tabakanın gelir durumunun iyileştirilmesi ve sosyal sigorta kesintilerinin düşürülmesi ağırlıklı önem kazandı. Bu bağlamda Kohl hükümetinin hastalık süresince yapılan maaş ödemelerinin durdurulması türünden hatalarının düzeltilmesi vaadi de SPD tarafından yapılmıştır. Bu önemli bir noktadır: Kohl hükümeti işçi sendikalarını devre dışı bırakarak söz konusu kararı almış ve bundan dolayı işçi sendikaları çalışma birliğinden ayrılmıştı. SPD bundan faydalanarak ücret ödemelerinin eski haline döndürülmesi meselesini programda merkezi bir konuma oturtmuştur. Yine sosyal güvenlik sistemine ilişkin küçük işletmelerdeki iş güvencesinin yeniden kurulma meselesi Kohl hükümetine karşı bir stratejiyi mümkün kılmıştır. Avrupa ve Almanya’da iş piyasasının esnekleştirilmesi açısından mevsimsel çalışma sözleşmesi verme olanağının genişlemesine rağmen Kohl hükümeti işveren sendikasının isteklerine uymak ve küçük işletmelerde işten çıkarmalara karşı korumayı sınırlamak zorunda olduğunu ileri sürmekteydi. SPD ise işten çıkarmalara karşı “sana yapılmasını istemediğini başkasına da yapma” sloganını

geliştirdi. Kohl hükümetinin ihmal ettiği iş güvenliği ortamı, SPD’nin programının önemli bir noktasını oluşturdu. Diğer bir nokta da kötü hava koşulları parasının yeniden yürürlüğe konmasıydı. Hedefte bu uygulamaların mağduru olan inşaat işçileri vardı. İşçiler bu durumla çok ilgilendiğinden SPD bu konuda İnşaat İşçileri Sendikası’nı destekleyip meseleyi parti programına dahil etti. Bu sayede İnşaat, Tarım ve Çevre Sendikası’nın Başkanı milletvekili aday olarak listeye alındı. Listede bir sendikacı görmek SPD için olumlu bir durumdu (Lafontaine, 2002: 46-62).

SPD’nin hükümet programı çok net ifadeler taşımaktaydı ve söylem şöyleydi: “Sosyal damping, ücret dampingi, yasadışı işçi çalıştırma ve sistematik olarak kaçak çalışma sosyal güvenlik sistemimizi yıkıyor, ücret düzenlemelerini alt üst ediyor ve yasal çalışan işgücünün varoluşunu tehdit ediyor. Biz yeni bir çalışma biçimi getirmek istiyoruz ama ne centilmence olmayan bir rekabete ne de sosyal sigorta sisteminden kaçışa izin vereceğiz. İşgücü piyasasında yeniden hukuku ve düzeni hakim kılacağız. Eylem planımızla yasadışı işçi çalıştırma ve kaçak çalışmaya karşı daha etkili bir mücadele vereceğiz. Sosyal dampingi engellemek için ‘aynı yerdeki eşit işe eşit ücret’ prensibi ulusal ve Avrupa çapında uygulamaya konulmalıdır” (Lafontaine, 2002: 49). SPD sağlık politikasında da hastaların ödedikleri katkı paylarının giderek artmasını durdurup eski haline döndürme vaadinde bulunmuştur. Aynı şekilde gençlerin diş protezini ücretsiz yaptırma hakkına kavuşmaları gerektiği vurgulanmış ve bu iki söz seçim mücadelesinde SPD’ye olumlu puan kazandırmıştır.

SPD iktidara geldikten sonra Lafontaine’nin ayrılması ile bir eşiğe de gelirken SPD’nin rotası daha net bir biçimde üçüncü yol olarak belirmiştir. 2000’li yılların sosyal demokrat kimliği kendisini ‘yenilik’ üzerinden tanımlarken söz konusu ‘yenilik’ Schröder’in Yeni Orta’sı ve Blair’in üçüncü yolu arasındaki koşutluklara işaret etmektedir. Partiden gelenek kısmını temsil eden Lafontaine’in ayrılması yenilikçi Schröder’in yolunu açmış oldu. Bununla birlikte SPD’nin geçmişinde ilk üçüncü yol sinyali esasında 1959’da Godesberg Kurultayı’nda sosyal piyasa ekonomisinin kabulü ve sınıf savaşından vazgeçilmesi olarak tespit edilebilir. Yeni sosyal demokratların yanlış araç nitelenmesine maruz kalan araçlar ise genel olarak refah devleti kurumları, sosyal devletle bağlı bölüşüm, sosyal güvenlik, sağlık, istihdam, ücret ve emeklilik politikaları olmuştur. Schröder hükümeti ilk sekiz ayındaki dağılık görüntüyü aşma çabası olarak ‘yeni orta’ kavramını Giddens’in üçüncü yol kavramı ile ilişkilendirmiştir. 1999’da

SPD’nin sol kanadı ve liberal sol entellektüellerin kendisine yönelik eleştirilerini ‘yaz tiyatrosu’ olarak nitelendiren Schröder, üçüncü yol teorisine net olarak kaymıştır.

Blair ile Schröder Avrupa: Üçüncü Yol- Die Neue Mitte adlı ortak yayınladıkları bildiriye Avrupa merkez sol partiler için yeni bir yön belirlemiştir. İki lider de “piyasaların asıl işlevlerinin siyasi eylem tarafından engellenmesi değil, tamamlanması ve geliştirilmesi gerektiğini” ifade eder. Bu iki lider kendilerini geleneksel sosyal demokrat bakış açısından ayırarak adalet ile eşitlik özdeşliğini ötelemişlerdir. Söz konusu özdeşliğin yerine çaba ve sorumluluk geçirilmiş, sosyal demokrasinin yaratıcılık ve başarıdan ziyade konformizme yaslandığı ileri sürülmüştür. Sosyal yardımların topluluk ruhunu ve girişimi azalttığı hakların sorumlulukların üzerine çıkması üçüncü yol yaklaşımının temalarındandır. Devletin düzenleyiciliği azaltılarak yasakların ve kuralların hafifletilmesi sağlanmalı, şirketlerin genişlemesinin önüne geçilmemelidir. Sosyal programlar ile istihdam ve kalkınma bütçe açıklarıyla teşvik edilmemeli, hükümetin borçlanma oranları düşürülmelidir (Giddens, 2001:5-6).

Üçüncü yol yaklaşımı geleneksel sosyal demokrasiden uzaklaştığı ölçüde yeni sağ ideolojisinin neoliberalizm akımıyla uyumlu hale gelmeye başlamıştır. Jeff Faux yeni küresel ekonomide üçüncü yolun ileri sürdüğü yeni strateji iddiasının gerçekçi olmadığını belirtir, gerçekte hala eski strateji devam eder. Üçüncü yol, çokuluslu şirket sektörünün hükümetin rolü asgari düzeydeyse küresel piyasa alanı etkili bir şekilde işler biçimindeki dünya görüşünü yansıtır. Üçüncü yol Faux’a göre yeni küresel ekonominin reklamını yaparken kendi dayanak noktalarını zayıflatmaktadır. Üçüncü yol fırsatların genişletilmesini vurgularken refah ve gücün dengesiz dağılımını önemsememektedir. Üçüncü yolun solun ve sağın ötesinde bir felsefe olmadığı görülmüştür. Faux’un ifadesiyle “üçüncü yol her şeyden önce, sağ ve sol arasında, solun sağa daha fazla yaklaştığı siyasi uzlaşmanın rasyonalizasyonudur” (akt. Giddens, 2001:9-10).

Üçüncü yolun yeni bir siyasi proje olmayıp neoliberalizme yakınlığını Alan Ryan da tartışır. Devletin sosyal ve ekonomik yaşam üzerinde aşırı denetim yapmasından rahatsız olan üçüncü yol piyasaların tümüyle kendi araçlarının sorumluluğuna bırakılması fikrinden de imtina gösterir. Bu görüşler neo-liberalizmin görüşleridir. “Üçüncü yol, hükümete karşı tutarlı

veya kabul edilebilir bir yaklaşım olduğu ölçüde, yüzyılın başlangıcındaki Yeni Liberalizme benzer; benzemediği ölçüde de tutarlılıktan veya çekicilikten uzaklaşır” (akt. Giddens, 2001:12). Bu bağlamda üçüncü yol bağlamında yeni sosyal demokratlar, küresel kapitalizm ve küresel piyasaların serbestleştirilmesini olumsuz görmeyip, bu durumun önlenemezliğine yasanmışlardır. Dolayısıyla geleneksel sosyal demokrasi ile modernleşmeci sosyal demokratları birbirinden ayıran en önemli ilke piyasaların düzenlenemeyeceği ve düzenlenmesinin gereksiz olduğu fikri olmuştur. Böylelikle yeni ve aktif bir sosyal politika küreselleşme bağlamında ortaya konulmuştur. Piyasaların esnekleşmesinin önüne geçilemeyeceği de toplumsal dışlamanın önüne geçilmesi gereği öne çıkarılır ve yeni refah devleti, esnek/özdüşünümsel politikaları geliştirebilen bireyleri desteklemekle yükümlü görülür. Yeni sosyal demokratların emeklilik konusunda da ‘yeni’ bir tavır alışından söz etmek mümkündür. Bu tavır kuşaklararası adaleti sağlamak için emeklilerin refah düzeylerini sorgulamaktadır. Sosyal harcamaların kısılmasından edinilecek miktarın genç işsizlerin istihdamına yönelmesi için emekliler için kısıtlayıcı düzenlemeler önerilmiştir. Bu önerinin bir boyutu emeklilerin maaşlarında yapılacak artışları yıllara bölerek azaltmakken, diğeri emeklilerin refah hizmetlerinden yararlanma önceliğini kaldırmak, gelir durumlarına göre sosyal harcamalara katılmalarını öngörmek olur (Çelebi, 2000: 89-100)

3.1.2. 2002 Sonrası Dönem

SPD 2002 seçimlerinde büyük ölçüde oy kaybına uğramakla birlikte CDU/CSU’nun etkin muhalefet edememesinden dolayı iktidarını sürdürmüştür. Schröder’in 1998’de seçilmesi ekonomi politiğe ilişkin vaatleriyle ilgiliydi. Ancak söz konusu vaatlerin tatminkar sonuçlar doğurmaması hoşnutsuzlukların oluşmasına da neden oldu. Bununla birlikte Schröder hükümetinin 1998-2002 yılları arasında problemleri çözemeyip daha çok statükonun devamı gibi görülmesi, partiye olan desteği olumsuz etkileyen faktörlerden görülmüştür (König, Blume, Luig, 2003: 87-89). 2005 ve 2009 seçimlerin SPD kitle desteğini kaybetmeye başladı. 2009 seçimlerinde 2005’e oranla partilerin oy oranı ve sandalye sayısındaki değişim şu şekildeydi:

Tablo 2: 2009 Seçimlerinde Sartilerin Oy Oranları ve Milletvekili Dağılımı

Partiler	Oy Oranı	Sandalye Sayısı
CDU/CSU	33.8 (-1.4)	226 (-22)
SPD	23 (-11.2)	229 (-29)
FDP	14.6 (+4.7)	93 (+32)
LP	11.9 (+3.2)	76
Yeşiller	10.7 (+2.6)	68 (+17)

(Paterson, Sloom, 2009: 66)

SPD'nin seçim performansındaki gerileme parti tabanının alternatif sol partilere kayışı ile analiz edildi. SPD gerilerken Sol Parti oy oranını %8.7'den %11.9'a, Yeşiller ise %8.1'den %10.7'ye çıkardı. Birçok SPD seçmeni hiç oy kullanmayarak veya başka partilere oy vererek SPD'nin 1999'dan sonra 10 milyon seçmeni kaybetmesine neden oldu (Lees, 2011, s. 546). Seçimlerdeki %70.8'lik düşük katılım oranı SPD'nin performansındaki gerilemeyi biraz gizledi. 2009 seçimlerinde dört yıl önce partiye oy veren on altı milyon seçmenin %40'ını (6 milyon seçmen) kaybetmesi toplumdaki dayanışma ve ideolojik tutarlılığın zayıflaması, yeni post-materyalist solun (Yeşiller örneğinde olduğu gibi) yükselişiyle SPD'nin stratejik belirsizliğe kayması ile açıklandı (Paterson, Sloom, 2009: 66-67). SPD'de gözlenen düşüşün en önemli nedeni olarak mavi yakalıları ihmal etmesi olarak görülmüştür. Özellikle 2009 yılı seçimlerinde 2005 seçimlerine kıyasla Doğu Almanya'da bulunan işçi sınıfından oy alamadığı eskisi kadar oy alamadığı görülmüştür (Spiegel, 2009).

CDU'nun FDP ile hükümet koalisyonunda işsizliğin büyümesi ve üretimin durgunlaşması nedeniyle hükümetin başarısız olması, CDU'yu SPD ile çalışmaya yöneltirken FDP de sistem içinde marjinalize edilmiştir. Bu dönemde euro krizi koalisyon hükümeti içinde SPD tarafından geri plana itilmiş ve SPD söz konusu krize parti programında bir kez değinirken kriz 'borç krizi' olarak ifade edilmiştir (Jacoby, 2017: 342-343). SPD'nin desteğinin azalması üzerinde iç lider boşluğu (2005'ten sonra üç lider değişikliği) ve SPD'nin sol tarafında daha güçlü bir rakibin ortaya çıkması ve sağlamlaşması etkili olmuştur (Lees, 2011: 556).

1980'lerde ve 1990'larda dayanışma ve sosyal adalet ile temsil edilen geleneksel sosyal demokratlar ve sendikal hareket partinin ana akımıyken partinin çevrecilik ve insan hakları gibi

post materyalist ve bireyci sorunlara vurgu yapan yeni sol akımı içermesi sonraki yıllarda ideolojik tutarlılığa evrilmedi. Parti içindeki eklemelenmeden ileri gelen ideolojik bölünmeler aşılamadı. 1998’deki federal seçim başarısına rağmen 1980’ler ve 1990’ların sorunlarına çözüm olarak SPD’nin sol çekirdek seçmenleri harekete geçiren Lafontaine ve merkeze ve yüzen seçmenlere hitap eden Schröder’in ikili liderliği başlangıçta işe yaradı (Paterson, Sloom, 2009: 68-69). Ancak Lafontaine’nin 1999’da maliye bakanlığı ve parti genel başkanlığından istifası ise Yeşil Parti ile koalisyonun önünü açarken partinin stratejik ve ideolojik yönden hükümete angaje olmasına neden oldu. 2005’te Schroder’in liderliğinde parti seçmenlerinin %20’sini kaybetmesine rağmen SPD koalisyon hükümetinin ortağı oldu. SPD bu dönemde partinin çekirdek desteğini yeniden sağlayamadı (Paterson, Sloom, 2009: 69-70). SPD’nin ideolojik örgütsel ve stratejik sorunlarının kökeninde partinin çekirdek tabanının sorunlarını görmezden gelerek ‘sosyal’ ihtiyaçlarına odaklanmaması yer aldı (Paterson, Sloom, 2009: 74-75). 2009 federal seçimlerinde ise SPD tarihinin en kötü sonuçlarından birini aldı. Schroder reformlarının SPD’nin çekirdek tabanında yarattığı memnuniyetsizlik ile SPD ile CDU/CSU’nun Büyük Koalisyonun olumsuz etkileri görüldü. Büyük Koalisyon içinde Hristiyan Demokratları önder gören halk finansal krizin yöneticileri olarak bu partiyi görürken SPD geri planda kaldı (Olsen, 2014: 47-48).

Almanya’da hükümet ekonomik düzelme, refah artışı sağlama sözü ile iktidara gelmekle birlikte başarılı görülmemiş; bu da ekonomik sorunlarla göbek bağı kurulan göçmen sorununu ateşlemiştir. Seçimlerde sivrilen diğer tartışma noktası ve ideolojik kamplaşma eksenini olan yabancı sorunu seçim malzemesi olarak gündemde tutulmuştur. 1998 seçimlerinde daha odak olan sorun ileriki yıllarda çifte vatandaşlık tartışması ile partileri bölen bir durum arz etmiştir. Mesele ayrıca ekonomik sorunların sorumlusu ‘yabancılar’ kodlamasıyla Almanya’da 2000’li yıllarda yükselen ve önlemlere konu olan aşırı sağın yükselişinin zemini olarak önem kazanmıştır. Almanya’daki en büyük göçmen kitesinin Türkiye kökenli oluşu itibarıyla Türkiye için de ayrıcalıklı bir konu olan yabancı göçmen tartışması dikkat çekmiştir. 2013 sonrası Yeşiller ve Sol Parti ile koalisyon kuramayan ve tek başına iktidar olamayan SPD koalisyon şartı olarak çifte vatandaşlık düzenlemesini öne sürdü ve 2014’te çifte vatandaşlık uygulamasına geçildi. Göçmenlerin Almanya’da doğan çocukları, ülkede yetişen ya da eğitim alan kişiler opsiyon zorunluluğundan kurtularak çifte vatandaş olma hakkı kazanmıştır. 2000 yılındaki reformla yabancı ebeveynlerden dünyaya gelen çocuk Alman vatandaşı olmaya hak

kazanıp AB üyesi ülkelerin dışında bir ülkeye tabi ise 23 yaşında iki vatandaşlık arasında seçim yapması gerekiyordu. Söz konusu opsiyon yükümlülüğü 2014’te yeni bir düzenlemeyle yürürlükten kaldırıldı ve çifte vatandaşlık hakkı kabul edildi (Tauscher, 2016: 33-37). Sosyal politika alanı gibi göçmenlerin vatandaşlık meselesi Alman siyasal sisteminde partiler arası bölünmelerde önemli eksenlerden biri olmuştur. SPD’nin sosyal politika alanında orijininin uzaklaşması partinin söylemini yabancılar ve göçmenler meselesine kaydırırken söz konusu alandaki düzenlemelerden sonra SPD’nin kitle desteğini yitirdiği tespit edilebilir. 1990’lı yıllarda vatandaşlık tartışmaları aşağıda değerlendirileceği üzere partiler arası kırılma noktalarının başında yer alırken 2000’lerden sonra ve son olarak 2014’te çifte vatandaşlığın kabulü ile siyasal hayatta önemini yitirmeye başlamıştır.

3.2. Yabancı/Göçmen Tartışmaları ve Vatandaşlık Sorunu

Almanya’nın yabancı düşmanlığı ve Nazi potansiyeli büyük ölçüde Alman milliyetçiliğinin geç bir milliyetçilik olması ile ilişkilendirilir. Alman milliyetçiliği, İngiliz ve Fransız örneğindeki gibi kendiliğinden bir sürecin ürünü olmayıp devletin güçlü kılınması için fonksiyonel ideolojik bir durumdur. Uluslaşma için milliyetçilik ideolojisi geliştirilmiş ve uluslaşan Almanya gücünü ‘Alman olma ideolojisi’ne yaslamıştır. Bu nedenle sömürge ilişkileri kuramayan Almanya, ülkesine davet ettiği yabancı işçileri ‘misafir’ olarak görmüştür. 1950’li, 60’lı, 70’li yıllarda resmi görüşün temsilcisi Der Spiegel, Der Stern gibi dergi, radyo, televizyon kanalları Aydınlanmanın akılcı değerlerini, demokrasiyi, hoşgörüyü vurgulayarak Avrupa’ya dahil olma stratejisini, dolayısıyla yabancılarla insani muamele stratejisini izlemiştir. Bu yıllarda esen havada ilk kırılma ise 1973 petrol bunalımı ile olmuştur. 1980’de Schröcke’nin Frankfurter Allgemimeine gazetesindeki yazısında şu ifadeler yer alır: “Halklar yüksek düzeyde yaşayan biyolojik sistemlerdir; bu sistemler birbirlerinininkinden farklı özellikler gösterir, kendi özelliklerini kuşaktan kuşağa aktarırlar.” Aynı çerçevede yazar Heidelberg Manifestosu’nda yabancılar yüzünden Alman halkının diline/kültürüne yabancılaşıp kendi yaşam alanlarında yabancı konumuna düştüğünden söz eder. Hitler dönemi ile 1980’lerdeki paralellik yine “kapitalizmin bunalımı” ile “yabancı işçiler” ilişkisiyle kurulmaya başlanır. Bu durumu tetikleyen bir etken de iş piyasalarındaki dönüşümlerdir. Kol gücüne dayalı eski işlerin yerine teknik uzmanlık/bilgi gerektiren işlerin doğması, Almanya’daki ikinci/üçüncü kuşak ‘yabancıların’ rakip olarak görülmesine neden olmuştur. Son yıllardaki bir araştırma, yabancı

düşmanlığının orta sınıf gençliği arasında yayılırken, yabancıların ülkeye yerleşip Alman toplumuna entegre olarak merkezde söz istemelerinden kaygılanıldığını ortaya koymaktadır (Aksoy, 1998: 60-65). Bu bağlamda Almanya’da sınıf yapısındaki değişimin yabancı düşmanlığına etki ettiği görülmektedir. 1950 yılı itibariyle %28 oranındaki tarım çalışanı ve kendi hesabına çalışan kitle 1994’te %10’a düşmüş; 1950’de %51 oranındaki kol işçisi 1994’te %38’e düşmüş; 1950 yılında %21’lik ücretli/hizmet sektöründe çalışan işçi varken 1994’te toplam %52 oranında ücretli tespit edilmiştir ve postendüstriyel sosyal yapı hakim olmaya başlamıştır (Gould, 2000: 125-126). İstihdam alanına ilişkin yapısal dönüşümler ise göçmen meselesine doğrudan gerilim üretmek yönünde etki etmektedir.

Almanya’da ‘göçmen’ algısının çağrışımları toplumdan yalıtılmışlıktan doğan psikolojik sorunlar, sağlık sorunları, İslam’ın kadını ezmesi temalarını içerirken göçmen kadının konumu ‘kurban’ olarak kurgulanır. Dolayısıyla ‘kurban’ bakışı etnomerkezci bir tavır alışın dolayımıdır. Başkaldırma yetisinden yoksun özellikle ‘kadın’ profiline karşı kadınları özgürleştirme projesi göze çarpar. Ortaya çıkan ise Müslüman göçmen kadın/özgür Alman kadın ikiliğidir ve bu konumlanış Alman kadının Müslüman kadına bakarak kendi durumundan tatminkârlaşmasına da hizmet etmektedir. Bu tabloda Batı Avrupalı kadın, özgürleşmiş, ileri, özerk iken göçmen kadın geri, pasif, geleneğe bağlı olarak resmedilir. Etnosentrik bakış, büyük ölçüde “kültür farkları”/ ‘çelişkisi’ gibi kavramlarla örtülür ancak göçmenin sorunları aşağı kültürden gelmesiyle açıklanır. Ayrıca göçmen kadının ‘kurban’ konumu cinsiyetçi baskıyla açıklanırken ırkçı baskı görmezden gelinmektedir (Toksöz, 1993: 35-40).

Avrupa’da aşırı sağ, ‘yabancı’ların kültürünü aşağı görürken çokkültürcü yaklaşımlara da karşı çıkar. Göçmenler organik bütünlüğe sahip toplumun bozucu unsurları olarak görülmektedir. Bu partiler, yabancıları ‘aşırı tüketen gruplar’ olarak nitelendirip onları ekonomik sorunların faileri olarak kodlamakta ve bu bağlamda ‘yabancıların toplumsal bedeli’ kavramını türetmektedir. Bu bağlamda Almanya’da çokkültürcülük tartışmalarını kuran zemin 1960’larda ‘misafir işçi’ adı altında alınan göç olmuştur. Almanya II. Dünya Savaşı ertesinde ekonomik yeniden yapılanmasını yabancı işçi alımına bağlamış, 1960’larda işçilere ‘göçmen’ statüsü verilmemiştir. 1980’lerde ise ‘konuk’ların ‘kalıcı’laşması durumu sorun yaratmış ve Almanya’nın göçmen ülkesi olmadığı yönündeki geleneksel resmi söylemde kırılmalar yaşanmıştır. Yine Sovyetler Birliğinin yıkılmasının ardından siyasi mülteci alımı ile Doğu

Blokundan Alman asıllı olduklarını kanıtlayanların Almanya’ya girişi, homojen Alman kimliği fikrinde yarık açarken sözü edilen resmi söylem de zedelenmiştir. Dolayısıyla görmezden gelmenin mümkün olmaması noktasında konukların geri gönderilmesi yerine ‘entegrasyon’ fikri öne çıkmaya başlamıştır. Bu ekseninde iki ucu Yeşiller ile aşırı sağ temsil etmekte; Yeşiller ‘çokkültürlü toplum’ projesine yaslanırken aşırı sağ kan esasına dayalı vatandaşlık ve ortak Alman kültürünü savunmaktadır (Kadioğlu, 1997: 65-66; Onur, 2002: 162-164).

Almanya’nın yabancı politikasına ilişkin önemli bir hukuki düzenleme 1965’te yürürlüğe giren ‘Yabancılar Hukukunun Temel İlkeleri ve Sınırları’ başlıklı yasadır. Bu yasa devletin yalnızca vatandaşların çıkarlarını korumakla yükümlü olduğunu, Almanya’nın çıkarlarının önceliğini, siyasi hakların vatandaşlara tanınacağını ve toplumsal düzeni bozucu nitelenen davranışlar sergileyen yabancıların sınır dışı edilmesini içermekteydi. 1967 yılında çıkarılan yönetmelikle de oturma izni/yabancıların sınır dışı edilme koşulları düzenlenmiştir. Buna göre yabancıların Almanya’da veya yurtdışında Alman yasalarına suç sayılan bir fiili işlemesi, hakkında psikiyatri kliniğine yerleştirilme emri bulunması, ailesinin geçimini sağlayacak gelire sahip olmaması, Federal Almanya’nın çıkarlarını tehlikeye düşürdüğüne dair şüphe uyandırması gibi durumlarda ‘yabancı’ sınırdışı edilebilmektedir. 1971’deki bir kararname ile de çalışma izni iş piyasasının durumuyla ilişkilendirilip gerektiği hallerde iş sözleşmesinin iptalinin söz konusu olabileceği vurgulanmıştır. 1980 yılında Federal Bakanlar Kurulu tarafından karara bağlanan ‘Yabancılar Politikasının Geliştirilmesi’ne İlişkin İlkeler’de Almanya göç ülkesi olarak kabul edilir ve yabancı çocuk/gençlerin entegrasyonunun teşvik edilmesi, Almanya’da doğup yetişenlere vatandaşlığa geçişte tercih hakkı tanınması, belli süredir Almanya’da yaşayanlara yerel seçimlerde seçme/seçilme hakkı tanınması önerilir. Ancak söz konusu öneriler Hristiyan Demokratlar başta olmak üzere tepkiyle karşılanıp Almanya’nın göç ülkesi olmadığı öne sürülecektir. CDU/CSU-FDP iktidarı 1982’de tepkisini geri dönüşü teşvik programıyla ortaya koymuştur. Program uyarınca Kore, Yugoslavya, Fas, Portekiz, Tunus ve Türkiye’den gelen işçilere aileleriyle birlikte geri döndükleri taktirde 10.000 DM. ödenmesi taahhüt edilmiştir. Programdan 250 bin kadar yabancı yararlanmış, dolayısıyla yabancıların çoğunun kalıcı olduğu anlaşılmıştır. 1991’de yeni Yabancılar Yasası ile daha fazla yabancı akışı sınırlanırken mevcut olanların entegrasyonu öne çıkarılmıştır (Ecevitoglu, 2000: 128-130).

Almanya’da yabancıların konumlanışına ilişkin tartışma, “entegrasyon”, “topluma uyum” ya da “farklılıkların birlikteliği” gibi bir söylemle kullanılmakla birlikte entegrasyonun farklılıkların birlikteliğinden çok göçmenlerin çoğunluğa asimilasyonuna işaret ettiği düşünülmektedir. Yabancıların Alman dili ve kültürünü kabullenerek Alman “Leitkultur”e yani egemen kültüre tabiyeti beklenmektedir. CDU’nun söyleminde sivrilen bu durum Alman kültürü ve yaşam tarzının göçmenlerin kültürlerince ‘tehdit’ altında olduğu varsayımına yaslanmaktadır. Bununla birlikte egemen Alman kültürünün (leitkultur) tanımlanmayışı süreci belirsiz kılmaktadır (Onur, 2002: 162-163).

3.2.1. 1998 Seçimlerinde ‘Yabancı’/Göçmen/ Vatandaşlık Tartışması

Basında işsizlik ve eğitim sorunu yabancılar ve Almanlar için temel sorun olarak değerlendirilip ‘gençliğe yönelik proje’ler öncelikli konumlandırılmaktadır. Bu bağlamda sosyal demokratların seçim sloganı “Biz hazırız” olarak belirirken bu dönemde CSU’ya destek beklenmedik biçimde radikal İslamcı kesimden gelmektedir (Obersterreichische Nachrichten, 23/09/1998). Ancak Alman vatandaşı olan Türklerin seçimde ağırlıklarını Yeşiller ve SPD’den yana koymaları beklenen bir durum olmuştur. Bu durumda çifte vatandaşlık meselesinde Yeşiller ile SPD’nin olumlu tavır alışı etkili görülmüştür (Frankfurter Rundschau, 23/09/1998). Yeşiller milliyetçi ve yabancı düşmanı ifadeleri protesto etmekte başı çeken partiyken tam karşısında Hristiyan Demokrat Parti konumlanmıştır. Dönemin başbakanı Helmut Kohl’ün partisi seçimler öncesinde “Almanya göçmenler ülkesi değildir” yazılı afişler kullanmıştır. Almanya’da genel bir göçmen yasasının olmayışı da tartışma konusudur. Yeni gelen yabancılar şu kategorilerden birine girmektedir: Sığınma hakkı isteyenler, Alman kökenli Doğu Avrupalılar ve Türkiye, Yugoslavya, İtalya ve Yunanistan gibi ülkelerden İkinci Dünya Savaşı sonrasında Almanya’ya geçici olarak geldiği düşünülen göçmen işçilerin aileleri. Sözü edilen ilk kategoriye giren onbinlerce mültecinin Almanya’ya akın etmesi yabancı aleyhtarlığını daha da arttırmıştır. Alman merkez sol partileri ise azınlıkların entegrasyonu ve azınlıkların siyasi haklarının genişletilmesini önermiştir (Christian Science Monitor, 24/09/1998). Anılan dönemde tartışma kavga, yağmacılık, küçük hırsızlık türünden oluşan suç listesi kabarık bir Türk çocuğu üzerinden de yürütülmüştür. Suç işleyen yabancıların bastırılmasını savunan muhafazakarlar Mehmet adlı çocuğu poster konusu yapmıştır. Gerhard Schröder ise çifte vatandaşlığı desteklemekle birlikte suç işleyen yabancıların sınırdışı edilmesi çağrılarına

katılmıştır. Bu tavırda toplumsal havadaki yabancı düşmanı ton da etkili olmuştur. Die Wache Gazetesi tarafından yapılan bir araştırma Almanların %52’lik bir bölümünün Almanya’da çok fazla yabancı bulunduğunu düşündüğünü ve %10’unun da aşırı sağcı bir partiye oy verebileceklerini tespit etmiştir. Bu nedenle sözü edilen dönemde Schröder’in ikircikli bir tutum sergilediğinden söz etmek mümkündür (AP, 24/09/1998). Ancak yine de Hristiyan Demokratlar ile Yeşiller/SPD arasındaki temel farklılık vatandaşlık meselesindedir. H. Kohl her mitingde yasaları ihlal eden yabancılara karşı çok sert önlemler alacaklarını vurgulamıştır: “Bize misafir işçi olarak gelen yabancılar konduğumuzdur, bu bağlamda misafirlere tanınan haklardan yararlanırlar ama bunlardan bazıları gerçekleri unutup çizmeyi aşarlarsa, misafir oldukları evdeki mobilyaları kırıp dökmeye başarlarsa biz de onları dışarı atarız; bizi kıran, bizimle alay eden, yasalarımıza uymayan anında kapı önünde bulur kendini” şeklinde beyanlarda bulunmuştur. Benzer şekilde Hristiyan Sosyal Birliği’nin eyalet lideri Edmund Streuber’in mesajı ise şöyledir: “Bavyera’da ve Almanya’da yaşayanların yüzde dokuzu yabancı ve bunların %75’i AB dışından insanlar. Başka deyişle farklı kültürlerden geliyorlar. Artık bunu kaldıramayacak noktaya geliyoruz, Almanya’da öyle bölgeler var ki bazen nüfusun %40’ını %50’sini hatta %60’ını yabancılar oluşturuyor ve bu da toplumsal gerginlik yaratıyor. Bazı okullarda üç Alman öğrenciye karşı 20 yabancı öğrenci var. Bu kesinlikle kabul edilemez” (BBC, 25/09/1998).

Yabancıların vatandaşlığa geçiş süreci de Almanya’da CDU/CSU ile SPD/Yeşiller arasında tartışma konusu olmuştur. CDU/CSU çifte vatandaşlığa karşı çıkarken SPD koşulsuz çifte vatandaşlık vaat etmiştir. CDU, Alman vatandaşlığı kazanan kimselerin köken devletle vatandaşlık bağı kesmesini Almanya için garanti olarak görmüştür. SPD iktidarı ise vatandaşlık konusundaki vaadini yerine getiremeyip en azından vatandaşlığın kan esaslı tanımlanmasını değiştirmiştir. Bu düzenlemeyle Almanya’da koşulsuz çifte vatandaşlık yasalaşmayıp Almanya’da doğmaları nedeniyle Alman vatandaşlığı hakkı edinen yabancı uyruklu anne/babaların çocukları 18 yaşını doldurdukları tarihte 23 yaşını dolduracakları tarihe kadarki sürede köken ülke vatandaşlığı ile Alman vatandaşlığı arasında tercih yapabileceklerdir (Ecevitoglu, 2000: 131).

3.2.2. 2002 Seçimleri Sonrası Dönemde ‘Yabancı’/Göçmen/ Vatandaşlık Tartışması

Almanya, söz edildiği üzere resmi söylem düzeyinde göçmen ülkesi olduğunu kabul etmemektedir. Temmuz 2001’de bağımsız Suessmuth Komisyonu Raporu, Almanya’da göçmenlerin geleceğini irdelerken bu ‘gerçeğin’ de altını çizer. Federal İstatistik Kurumu (Statisches Bundesamt) verilerince Almanya’nın toplam 82 milyonluk nüfusunun 7.267 milyonluk kısmı Alman olmayan insanlardan oluşmaktadır. Yaklaşık 2 milyon kadar bir nüfusa sahip Türkiye kökenli insanlar ise en büyük etnik azınlığa işaret eder. Alman nüfusunda azınlıklar artarken Alman nüfusunun giderek küçüldüğüne dikkat çekilmektedir. Doğum oranlarının aynı oranda seyretmesi halinde 82 milyonluk nüfusun 2050 yılında 60 milyona düşmesi beklenmektedir. Alman ekonomisinin çoğu sektöründe kalifiye işçi sayısı azalırken kaliteli üretimde durgunluk yaşanmaktadır. Bu gelişmelere göre Başbakan Schröder özel sektörden yabancı uzmanlara Almanya’da çalışma olanaklarının sağlanması yönündeki baskıyı azaltmak için ‘yeşil kart’ programı ortaya koymuştur. Bu program uyarınca Avrupa dışı ülkelerden Alman ekonomisinin özellikle teknoloji ve bilgisayar alanında gereksinim duyduğu 20.000 teknik uzmanın Almanya’da beş yıl süreyle çalışmasına izin verilmiştir. Giderek artan oranda, teknoloji dışındaki diğer alanlarda üretim yapan işverenler de kendi sektörlerine yabancı işçiler çekmek için ‘yeşil kart’ uygulaması kapsamına girmeyi talep etmektedir.

1998 seçimlerinin en hararetli konularından olan göçmenlerin konumu tartışması 2002 seçimlerinde de gündemde olmuştur. Söz konusu dönemde tartışmaya ‘iç güvenlik’ boyutu daha da net biçimde eklenmiştir. Son dönemde tartışma bu zemin üzerinden yürütülmekte ve Anayasayı Koruma Daireleri, Gizli Servis, haber alma örgütünün yetkilerinin artması istenmektedir. 11 Eylül saldırılarının da etkisiyle terörist eylemi gerçekleştirme ‘zannı altında’ olan yabancıların sınır dışı edilmesinde ısrar edilmeye başlanmıştır. CDU/CSU, yabancı meselesindeki tavrının devamı olarak seçimlerden önce “daha az göçmen daha fazla entegrasyon” adlı bir göç taslağı hazırlamıştır. Hükümetin Almanya’yı çok kültürlü göç ülkesi yapmak istediğini vurgulayan CDU/CSU göçün durdurulmasını ve serbest dolaşımın sınırlandırılmasını istemektedir. Hristiyan Birlik partileri, aile birleşimi ile Almanya’ya gelecek çocukların yaşının 12’ye düşürülmesiyle yetinmeyip, Almanca’ya hakim olanlara 18 yaşına

kadar şans tanıyan istisnai uygulamayı kaldırmak ve suç işleyen yabancıların sınır dışı edilmelerini kolaylaştırmak için çaba harcamıştır (Hoskin, 2017:108).

Almanya’daki çifte vatandaşlık meselesi seçimleri etkilemesi açısından oldukça önemlidir. İktidar ve muhalefet partisi arasındaki oy farkının 6000’e kadar inmesi, ülkedeki azınlıkları belirleyici kılmıştır. Tartışma ise çifte vatandaşlığa izin vermeyen Almanya’da Türklerin Alman vatandaşlığı edinmesi üzerinden yapılmıştır. 2000 yılındaki yasal değişikliğe göre Alman vatandaşı olduktan sonra Türk pasaportu da alanların Alman vatandaşlığı otomatikman düşüyor. Ancak bu durumdakilerin tespiti mümkün olmadığından bu kitle seçimlerde oy kullanabilmiştir. Çoğunlukla SPD/Yeşiller’den yana oy kullanan Türkler bu dönemde CSU/CDU için ayrıca rahatsızlık kaynağı haline gelmiştir. Göçmenler arasında Almanya doğumlu olmaktan kaynaklanan vatandaş statüsünün de olduğu en geniş kitle Türkler ve söz konusu kitle diğer göçmenlere göre siyasetle ilgisinin fazlalığı nedeniyle önemsenen bir kitledir. Türkler diğer göçmenlere göre politikayla daha fazla ilgileniyor, özellikle vatandaşlık politikaları düzleminde partileri yakından takip ediyorlar. Türklerin en fazla desteklediği partilerin SPD ve Yeşiller oluşu, müslüman olmaları nedeniyle Hristiyan Demokratları desteklemeyecekleri kanısının doğal sonucu gibi görülüyor (Wüst, 2004).

Almanya’da iktidar bu dönemde ekonomi politikasındaki başarısızlık nedeniyle aşırı sağın yükselişinden de sorumlu tutulmuştur. Hristiyan Sosyal Birlik Partisi Genel Başkanı E. Stoiber hükümeti suçlayarak Schröder hükümetinin ekonomi alanındaki başarısızlığı, işsizliğin artışı, aşırı sağın beslenebileceği bir zemin yarattığını ifade etmiştir. SPD genel başkanı ise NPD’nin güçlenmesinin nedeninin muhalefet ya da SPD’de aranmaması gerektiğini öne sürüp “Suçlu aranması gerekiyorsa bu partilere oy verenlerdir” der. Cumhurbaşkanı Köhler de Yahudi karşıtlığının İsrail ve Amerika’ya yönelik eleştiri kisvesi altında gizlendiğini öne sürerken Alman Yahudi Konseyi de NPD ile mücadeleyi yetersiz bulur. NPD geçen sonbahar Saksonya yerel seçimlerinde %9 oy alarak eyalet meclisine girmeyi başarmıştır. Aresden kentinin Amerikan ve İngiliz kuvvetleri tarafından bombalanışının 60. yıldönümünde binlerce Neo-nazi gösteri yürüyüşü yapmıştı ve NPD’nin adı da bu yürüyüşe karışmıştı. NPD’nin geleceği tartışması çıkmıştır. Almanya Parlamentosu’nun alt kanadı aşırı sağcı grupların faaliyetlerini sınırlandıran düzenlemeleri onayladığı gibi Nazi kurbanları için dikili anıtların yanında gösteri düzenlenmesine karşı önlemler, Nazi geçmişini yücelten faaliyetlerini yasaklama girişimi söz

konusu olmuştur. Berlin’deki Soykırım Anıtı koruma altına alındığı gibi NPD’nin kapatılma ihtimali de gündeme gelmiştir. Ancak NPD’nin Mart 2003’te yasaklanması girişimi anayasa mahkemesi yargıçlarının parti içinde bulunan gizli servis istihbaratçılarının sağladığı kanıtların kabul edilemez olduğuna hükmetmesinin ardından başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bununla birlikte NPD üyelerinin Auschwitz toplama kampında Naziler tarafından öldürülen Yahudiler anısına düzenlenen tören sırasında Saksonya parlamentosunu terk etmeleri tepki toplamıştır (Boyes, 2005). Hükümet tarafından alınan önlemlerin bir diğer nedeni ise Almanya’da bu dönemde yaşanan Nazi dönemine ve Hitler’e duyulan ilginin artmasıdır. Hitler’i ve Nazileri anlatan çok sayıda kitabın yayınlanması ve televizyon/sinema gibi görsel medyada sıkça söz konusu temaların işlenmesi endişe verici hal almıştır. Berlin ve çevresindeki Brandenburg’ta yapılan araştırmada aşırı sağcılara büyük bir sempatinin oluşmaya başladığına işaret eden veriler ortaya çıkmıştır. Bu araştırmaya göre Berlinlilerin %15’i Nasyonal Sosyalizmin olumlu yanlarının da bulunduğunu savunurken bu oran Brandenburg’ta %20 olarak saptanmıştır. Berlinlilerin %12’si, Brandenburg’ta yaşayanların da %24’ü “Führer gibi demir yumruklu bir yönetici isterim” ifadesini kullanmıştır (Milliyet, 2005, s. 15).

Almanya’da örgütlü Neonazi hareket 1980’li yıllarda gerilemekle birlikte, ‘sivil’ ve ‘anonim’ bir potansiyel olarak görülmüştür. Söz konusu amaç ve sonuç düşünülmezsizin yaşanan anlık/kendiliğindenlik düzlemindeki saldırganlık eylemleri neo-faşist hareketin yeni kitlesel formu olarak okunmuştur. Bu dönemde Nazi zihniyetindeki hareketlenme görece güçlenerek kurumsallaşma sinyalleri verir. Bu bağlamda ülkedeki ekonomik sorunlar ile ‘yabancı’lar arasında kurulan ilişkinin resmi sözcülüğüne yeltenen NPD’nin politik kriz üretmesi kuvvetle muhtemel görünür. Her şeyden önce Avrupa Parlamentosu seçimlerinde SPD’nin uğradığı oy kaybı iktidar değişikliğinin önemli bir göstergesi gibi okunur. Nazi eğilimli hareketlerin konumlanması ise büyük ölçüde ekonomik gelişmelerle ilişkili olarak şekil alacak gibi gözükmektedir.

4. Sonuç

SPD Almanya’nın en eski partilerinden biri olarak köken açısından işçi hareketlerine ve örgütlerine dayanır. Erken dönemde genel oyun mücadelesini veren işçi sınıfı için SPD önemli bir adrestir. 1980’lerden sonra ise daha geniş tabanlı bir seçmen desteği arayışına giren partinin

rotası ekolojik koşulları gözeten bir piyasa ekonomisi olur. 1969-1982 yılları arasında SPD’nin iktidar partisi olmasında Marksist orijinden uzaklaşarak partinin refah devleti uygulamalarına kayması etkili olmuştur. 1958’de SPD’nin büyük ve endüstrileşmiş bölgelerde güçlenmesinde partinin yaptığı koalisyonlar yoluyla parti kimliğini esnetmesi belirleyicidir. Özellikle 1990’lardan sonra Alman Yeşiller’i ile SPD uzlaşısı önem kazanır. 1982’den 1998’e kadar muhalefet partisi olan SPD 2002 seçimlerinde Birlik 90/Yeşiller koalisyonu ile iktidar partisi olur. 1998 SPD tarihinde önemli bir başarı sayılmaktadır ve 2005’ten sonra parti güç kaybeder. SPD’deki güç kaybının kökenine ilişkin ekonomik sorunlardan işsizlik ve yavaş büyümeye dikkat çekilir. 1998-2002 yılları arasında partinin yenilik söylemine rağmen statükocu olarak değerlendirilmesi parti desteğini alternatif partilere kaydırmıştır.

SPD’nin iktidar oluşunda yenilik kanadından medyatik Schröder ile geleneksel sol kanattan Lafontaine’nin kombinasyonu işe yaramıştır. Lafontaine partinin neo-liberalizme kayan eğilimine karşı tedbir alırken Schröder partinin ‘yaşlı teyze’ imajından uzaklaşmasını sağlayarak genç sosyalistleri de partiye çekmiştir. Parti seçim kampanyasında sosyal ve ekolojik olmak üzere iki rengi birleştirmeye çalışırken ‘yeni orta’ sloganını kullanmıştır. Bu dönemde yeniliği Schröder, eşitliği Lafontaine çağırıştırır. SPD’de geleneksel soldan Üçüncü Yol’a kayış ise Lafontaine’in partiden ayrılması ile somutlaşır. Schröder’in yenilik ve ‘Yeni Orta’ söylemi ile Blair’in Üçüncü Yol’u arasındaki paralellik, SPD’nin sol kanadı ile sol liberallerin eleştirilerinin Schröder tarafından ‘yaz tiyatrosu’ olarak nitelendirilmesiyle daha da görünürleşmiştir. Geleneksel solun piyasaların düzenlenebileceği fikrinden ayrılan yeni sosyal demokratlar ve Üçüncü Yol çizgisi küresel kapitalizm ve küresel piyasaların serbestleştirilmesinin önlenemez olduğu fikrini benimseyerek açıkça geleneksel sol tezlerden ayrılmışlardır. Üçüncü yolun neo-liberalizme ve sağa yaklaşması üzerinden eleştirilen bir siyasi akım olarak SPD tarafından benimsenmesi partinin Alman sosyal demokratları üzerindeki hegemonyasını çözmüştür. Alman sosyal demokratlarının desteğinin eski SPD liderlerinden Lafontaine’in kurucu üyesi olduğu Sol Parti’ye kaydığı gözlenmiştir.

Üçüncü yola kayan SPD 2002 seçimlerinde büyük oy kaybı ile CDU/CSU etkin muhalefet edemediği için iktidarını sürdürse de kademeli olarak diğer seçimlerde de oy kaybetmiştir. SPD gerilerken solun diğer fraksiyonları oyunu arttırmıştır. Gerilemenin önemli bir nedeni partinin ideolojik tutarlılığının zayıflığının post-materyalist solun yükselmesiyle

görünürleşmesi olur. SPD’de 2005’ten sonra üç lider değişikliği ile lider boşluğu izlenimini vermesi ve SPD’nin solunda daha güçlü bir rakibin doğması SPD’nin güç kaybında etkili faktörlerden görülüp tartışılmaktadır. Lafontaine’nin 1999’da maliye bakanlığı ve parti genel başkanlığından istifası Yeşiller ile koalisyonunu sağlasa da SPD 2005 ve sonrasında partinin çekirdek desteğini tekrar sağlayamamıştır. 2005’te seçmenlerinin %20’sini kaybetmesine rağmen SPD’nin CDU ile koalisyon hükümetinin ortağı olması SPD’yi daha da geriletir. 2009 seçimleri SPD tarihinin en kötü sonuçlarından olup parti büyük koalisyondan zararlı çıkmıştır. SPD neoliberalizme yaklaşp ekonomik politika vaatlerinden uzaklaşarak sosyal adalet fikrini piyasaların önlenemez serbestliği fikrine heba etmesi nedeniyle dönemin finansal krizinin sorumlusu olarak görülmüştür. Ekonomik vaatlerden uzaklaşan SPD’nin önemli bir meselesi de göçmen/yabancıların çifte vatandaşlık meselesi olur. Çifte vatandaşlık meselesini ön plana çıkaran partinin sol oyları çekebilecek tek argümanı bu konu olur. SPD sosyal demokrat programdan uzaklaşarak ‘çifte vatandaşlık’ meselesini öne çıkardıkça kimlik siyaseti yapan bir partiye dönüşmüş ve kitle desteğini yitirmesinde bu durum etkili olmuştur. Parti programı ve söylemi dikkate alındığında ekonomik tezler zayıflarken göçmenler ve yabancıların hakları konusunun gündemi belirlemesi söz konusu tezi desteklemektedir. Partinin CDU/CSU’ya çifte vatandaşlık düzenlemesini koalisyon şartı olarak öne sürmesi partinin ekonomik meselelerden çok bu konuyu önemseydiği tezini desteklemektedir. 1990’lı yıllarda vatandaşlık tartışmaları iktidar ile muhalefet arasında bir kırılma ekseniyken 2014’te çifte vatandaşlığın kabulü ise merkez sağ ve sol partiler açısından siyasal hayattaki önemini yitirerek SPD’nin söyleminde bir boşluğa da neden olmuştur. Çifte vatandaşlık konusu SPD’nin elindeki yeni sağdan farklılaştığı temel argümandı. SPD’nin sosyal politika alanında yarattığı söylemsel boşluğu sol tabanlı vatandaşlık tartışmalarına kaydırarak aşmaya çalıştığı düşünülürse çifte vatandaşlık düzenlemesiyle vaatlerinden birini gerçekleştirmesi açısından partinin güven kazanmasını sağladığını düşünmek mümkündür. Ancak partinin ekonomi politik orijinini öteleyerek kimlik siyasetine yaslanan bir partiye dönüşmesi özellikle 2000’lerden sonra sınıfsal arka planının erimesine neden olmuş, göçmen vatandaşlık konusu da çözüme bağlandığı için oy oranlarındaki radikal düşüş ile SPD seçmeninin diğer sol partilere kayışından okunabileceği üzere SPD’nin Alman sosyal demokratları üzerindeki hegemonyası büyük ölçüde aşınmıştır.

Kaynakça

- Aksoy, N. (1998). Almanya’da Yabancı Olmak. *Birikim*, 110, 60-67.
- Ayata, İ. Karayakalı, S. (2001). Almanya’da “Yeni Merkez” Yeni Sosyal Demokrasi. *Birikim*, 147, 70-75.
- Bora, T. (1990). Demokratik Almanya’da Muhalefet. *Birikim*, 9, 40-43.
- Bora, T. (2004). *Almanya’da Sosyal Demokrasinin Doğuşu*. SODEV: İstanbul.
- Boyes, R. (2005). Neo Nazis snub Auschwitz debate. <https://www.thetimes.co.uk/article/neo-nazis-snub-auschwitz-debate-wkq8gtmgcm>. (Accessed 21.01.2020)
- Buchstab, G. (2002). Alman Partiler Sisteminin Oluşumu ve CDU/CSU’nun Rolü. *Türkiye Cumhuriyeti ve Almanya Federal Cumhuriyeti- Fikri Temeller ve Siyasi Yönelim içinde*, K. Adenauer Vakfı Yayınları, 57-67.
- Candraft, D. (1998). *Germany, Politics in Western Europe*. Macmillan Pres LTD: London.
- Çelebi, A. (2000). Yaz Tiyatrosunun Ardından: Üçüncü Yol ve Almanya’da Yeni Orta Sosyal Demokrasi. *Mürekkap*, 15, 89-122.
- Ecevitoglu, P. (2000). Almanya’da İslam-din dersi tartışmaları. *Mürekkap*. 15, 122-143.
- Eroğul, C. (1997). *Çağdaş Devlet Düzenleri*. İmaj Yayıncılık: Ankara.
- Giddens, A. (2001). *Üçüncü Yol ve Eleştirileri*. Phoenix Yayınevi: Ankara.
- Gould, A.C. (2000). *Germany, Comparative Politics*, Ed. J. Kopstein, M. Lichbach, Cambridge Press.
- Hoskin, M. (2017). Understanding Immigration: Issues and Challenges in an Era of Mass Population Movement. State University of New York Press: New York.
- Jacoby, W. (2017). Grand Coalitions and Democratic Dysfunction: Two Warnings from Central Europe. *Government and Opposition*, 52/ 2, 329–355.
- Kadioğlu, A. (1997). Alman Yeni Sağı: Bir Başka Tarihbilim Tartışması. *Toplumbilim*, 7. 63-71.
- Kavukçuoğlu, D. (2003). Sosyal Demokraside Temel Eğilimler. *Cumhuriyet Kitapları*: İstanbul.
- Kempf, U. (2002). Almanya’da Seçim Yasası ve Parti Sistemi. *Türkiye ve Avrupa’da Siyasi partiler Kanunu ve Seçim Yasası içinde*, Konrad Adenauer Vakfı Yayınları, 37-44.
- König, T., Blume, T., Luig, B. (2003). Policy Change Without Government Change? German Gridlock After 2002 Election. *German Politics*, 12/2, 86-146.

- Lafontaine, O. (2002). *Yürek Solda Atar*. Gendaş Kültür: İstanbul.
- Lees, C. (2011). The paradoxical effects of decline: Assessing party system change and the role of the catch-all parties in Germany following the 2009 federal election. *Party Politics*, 18(4), 545–562.
- Milliyet, (2005). *Almanlar Yeni Hitler Arıyor*, 26 Mart, s.15.
- Olsen, J. (2014). Past Imperfect, Future Tense: The SPD before and after the 2013 Federal Election, *German Politics & Society*, 32/ 3 (112), Special Issue: The 2013 Bundestag Election (Part II) (Autumn), 46-58.
- Onur, H. (2002). Avrupa’da Özellikle Almanya’da Milliyetçi ve Irkçı Hareketlerin Yükselişi. *Mürekkap*, 21, 156-166.
- Önder, T. (2003). *Ekoloji, Toplum ve Siyaset*. Odak Yayınları: Ankara.
- Paterson W.E., Sloam, J. (2010). The SPD and the Debacle of the 2009 German Federal Election: An Opportunity for Renewal, *German Politics & Society*. 28/3 (96). Bundestag Election Special Issue (Fall 2010), 65-81.
- Patzelt, J. (2004). Chancellor Schröder’s Approach to Political and Legislative Leadership. *German Politics*, 13/2 (June 2004), 268-299.
- Röben, E. (1994). Parti Olmayan Parti”. Almanya’daki Yeşiller Hareketi. *Birikim*, 57-58, 106-115.
- Saalfeld, T. (2004). Party Identification and the Social Bases of Voting Behaviour in the 2002 Bundestag Election. *German Politics*, 13/ 2(June 2004), 170-200.
- San, C. (1966). *Bonn Anayasasına Göre Siyasi Partilerin Kapatılması*. Ankara Yarı Açık Cezaevi Matbaası: Ankara.
- Schulz, G. (2002). Alman İç Politikası ve Sosyal Piyasa Ekonomisi. *Türkiye Cumhuriyeti ve Almanya Federal Cumhuriyeti Fikri Temeller ve Siyasi Yönelim* içinde, Konrad Adenauer Vakfı, 91-104.
- Spiegel, V. (2009). SPD Loses Support Among Party Base. <https://www.spiegel.de/international/germany/election-analysis-spd-loses-support-among-party-base-a-652086.html>. (Accessed 22.02.2020)
- Tauscher S. (2016). Alman Vatandaşlık Rejimi ve Almanya’da Yabancı Hakları. *Analiz*, 165 (eylül).
- Toksöz, G. (1993). Almanya’daki Türkiyeli Kadınlar ve “Kızkardeşleri”. *Birikim*, 50, 35-42.



ZENGİN SALİHİ, H. S. (2020), "Almanya'da Sosyal Demokrasiden Kimlik Siyasetine: Sozialdemokratische Partei Deutschlands/SPD", *Fiscaeconomia*, Vol.4(2), 352-381.

Wüst, A.M. (2004). Naturalised Citizens as Voters: Behaviour and Impact. *German Politics*, 13/ 2 (June 2004), 341-359.



Global Growth and National Urban Development with Housing

*Wei-Bin ZHANG*¹

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 05.03.2020

Date Accepted: 27.03.2020

JEL Classification:

F20,

O41.

Keywords:

Trade Pattern,

Residential Structure,

Growth,

Capital Accumulation

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine dynamic interactions between economic growth, housing markets, residential distribution and international trade. The paper builds a multi-country growth model with economic geography and capital accumulation. It makes an original contribution to the literature of spatial economic growth by integrating economic geography and housing markets into a multi-country growth model with microeconomic foundations. The four basic models – the Solow growth model, the Oniki–Uzawa trade model, the Alonso urban model, and the Muth housing model – in economic theory are integrated within a comprehensive framework. This unique feature implies that many basic issues of spatial economics can be examined in a single framework. We show that the dynamics of the J-country world economy is described by J differential equations. We also simulate the global economy with three countries. Comparative dynamic analysis shows how different exogenous changes in the national preferences, technologies, land, and labor affect the global growth, national development, and spatial geography.

¹ Prof., Ritsumeikan Asia Pacific University, Japan, wbz1@apu.ac.jp

1. Introduction

National economies are now globally connected through international trade in goods and services. A national economy cannot be effectively explained as an isolated island even in an approximate sense. The current impact of the Covid-19 is an example of how an exogenous shock may change global economies simultaneously. This implies that it is necessary to have an economic theory which treats the world as an integrated whole. Nevertheless, there are only a few rigorous economic models of global growth built on microeconomic mechanisms. As observed by Findlay (1984), the pure theory of international trade in the classical literature of economic theory failed to take any consideration of the connection between economic growth and international trade. There are some trade models with capital movements (MacDougall, 1960; and Kemp, 1961). But almost all the early models are limited to static and one-commodity frameworks. A rigorous dynamic model which takes account of accumulating capital stocks was initially developed by Oniki and Uzawa (Oniki and Uzawa, 1965; Johnson, 1971; Frenkel and Razin, 1987; Jensen, 1994; Valdés, 1999; and Nishimura and Shimomura, 2002). The growth models with endogenous physical capital are primarily concerned with the process of world capital accumulation and distribution. They are applied to study the dynamics of capital accumulation and various balances of payments accounts (see also, Ethier and Svensson, 1986; Bhagwati, 1991; and Wong, 1995). An exception is the approach by Zhang (1995, 2008) which integrates national economic structure into account. This paper generates Zhang's model on the basis of neoclassical growth theory.

In recent years some other trade models have been proposed to make systematic treatments of capital accumulation in the context of international economics. Nevertheless, most of trade models with endogenous capital are still either limited to two-country or small open economies (e.g., Wong, 1995; Jensen and Wong, 1998; Obstfeld and Rogoff, 1998; and Naito and Ohdoi, 2011). As far as capital accumulation and trade pattern determination are concerned, our study follows the Oniki-Uzawa framework (see also, Ikeda and Ono, 1992; Sorger, 2002; and Vellutini, 2003). We analyze trade issues within the framework of a simple international macroeconomic growth model with perfect capital mobility. Lucas (1988) recognizes the necessity of analyzing economic geography and economic growth as a connected whole, even though not much progress in this direction has been made in the literature of economic theories. If one follows

the well-accepted analytical framework, i.e., the Ramsey growth model, this task is, if not impossible, not easy. This study applies an alternative approach to household behavior. The approach enables us to solve spatial problems with space and capital accumulation under free trade.

As economic geography has not been properly integrated into economic growth theory, effects of trade are not theoretically modelled in the literature of international growth theory. This study integrates Alonso's model, the key model in urban economics, with the neoclassical international growth theory. Since Alonso (1964) published his important work in 1964, many urban models with residential structures have been developed. The early literature includes, for instance, Muth (1969), Mills (1967), Beckmann (1969), Solow (1973), and others. Most of urban land-use models with microeconomic foundations study economic geography with housing and residential distribution but neglect production aspects of urban dynamics. On the other hand, there are many studies of urban growth and dynamics (e.g., Richardson, 1973; Rabenau, 1979; and Henderson, 1985). Zhang (2008b) integrates neoclassical growth with Alonso's model. This study is to synthesize the main ideas in neoclassical urban economics and neoclassical growth trade theory in a comprehensive framework on the basis of Zhang's previous works just referred. As pointed out by Henderson et al. (2001), a proper understanding of spatial economics is essential for explaining economic growth. This study explains interactions of global growth, trade, housing markets with residential distribution over space. Indeed, over the past three decades, economic growth with housing and economic geography has caused a lot of attention in urban economics and regional science (Henderson and Thisse, 2004; and Capello and Nijkamp, 2004). Yet, there are not yet proper analytical framework for spatial evolution and growth with capital accumulation on the basis of microeconomic mechanism. As pointed out by Baldwin and Martin (2004: 2675-6), "Many of the most popular economic geography models focus on labor. ... These are unsuited to the study of growth. The key to all sustained growth is the accumulation of human capital, physical capital and/or knowledge capital – with the accumulation of knowledge capital, i.e., technological progress having a privileged position. We thus need a model in which capital exists and its stock is endogenous." Arnott (1980: 53) points out: "In the last decade the static theory of residential urban location and land use has been extensively developed. The theory has generated many useful insights, but because it ignores growth and durability of housing and urban infrastructure there are many urban

phenomena it cannot explain." The situation is not much improved in the current literature of urban economics. What Fujita and Thisse (2002: 389) observed about one decade ago is still valid today: "Clearly, space and time are intrinsically mixed in the process of economic development. However, the study of their interaction is a formidable task. Because either agglomeration or growth is a complex phenomenon by itself, one should expect any integrated analysis to face many conceptual and analytical hurdles. Not surprisingly, therefore, the field is still in its infancy, and relevant contributions have been few." This study makes a unique contribution to the literature of spatial growth theory.

Location-dependent housing is essential for understanding modern economies. Housing is the largest component of nonhuman wealth for households and housing services are a fundamental component of the household consumption. For instance, in the United States, real estate investment account for over 50 % of total private investment and real estate assets represent just under 60% of the nation's wealth. Almost 70% of U.S. real estate is residential (see, DiPasquale and Wheaton, 1996). Housing has a set of intrinsic properties, which make it significantly from any other goods. Operation of housing market is varied in different regions and countries. There is a large literature on durable housing in spatial context (e.g., Muth, 1973; Anas, 1978, 1982; Hockman and Pines, 1980; Brueckner, 1981; Arnott, 1987; Brueckner and Pereira, 1994; Arnott *et al.*, 1999; Braid, 2001). Nevertheless, as argued by Brito and Pereira (2002), the link between the housing market and long-term growth has been neglected in the literature. This study also tries to make a contribution to the issue. We deal with many issues within a comprehensive framework, making a unique contribution to the literature of trade and economic geography by synthesizing the main ideas in the four key models in the literature of theoretical economics within a comprehensive framework. The four models are the Solow growth model, the Oniki-Uzawa trade model, the Alonso urban model and the Muth housing model. The rest of the paper is organized as follows. Section 2 defines the basic model. Section 3 shows how we solve the dynamics with economic geography, examines how some variables change over space, and studies the dynamic properties of the model when the production function is specified in the Cobb-Douglas form. Section 4 carries out comparative dynamic analysis to examine the impact of changes in some parameters on the motion of the global economy. Section 5 concludes the study. The appendix proves the main results in Section 3.

2. The Model

The model is a combination of the basic features of the four key models, the Solow growth model, the Oniki-Uzawa model, the Alonso urban model, and the Muth housing model in the neoclassical growth theory and urban economics. Although it is based on Zhang's urban model and trade model (1995, 2008b), the model in this study combines the trade model and urban model within a comprehensive framework. It is well known that most neoclassical models are extensions and generalizations of the pioneering works of Solow (1956). In the standard neoclassical growth model, capital and labor are substitutes for one another with the result that the long-run growth path of the economy is one of full employment. The Solow model has been extended and generalized in many studies (e.g., Burmeister and Dobell, 1970, and Zhang, 2008a). The production side of our model is based on the neoclassical growth approach. Nevertheless, we use an alternative approach to consumer behavior as explained later on. As far as urban structures are concerned, we follow the standard residential land-use model. We select industrial good to serve as numeraire. As we assume that the transportation cost of workers to the city is dependent on the travel distance, land rent for housing should be spatially different. Moreover, it is assumed that the countries produce a homogenous tradable commodity (see also Ikeda and Ono, 1992). There is only one (durable) good in the global economy under consideration. Households own assets of the economy and distribute their incomes to consume and save. Production sectors or firms use capital and labor. Exchanges take place in perfectly competitive markets. Production sectors sell their product to households or to other sectors and households sell their labor and assets to production sectors. Factor markets work well; factors are inelastically supplied and the available factors are fully utilized at every moment. Saving is undertaken only by households, which implies that all earnings of firms are distributed in the form of payments to factors of production. We omit the possibility of hoarding of output in the form of non-productive inventories held by households. All savings volunteered by households are absorbed by firms. We require savings and investment to be equal at any point of time. The system consists of multiple countries, indexed by $j = 1, \dots, J$. Each country has a fixed labor force, N_j , ($j = 1, \dots, J$). Let $K_j(t)$ and $\bar{K}_j(t)$ stand for respectively the capital stocks employed and the wealth owned by country j . We also introduce $K_{ji}(t)$ and $K_{jh}(t)$ to represent the capital stocks employed by the industrial sector and housing sector. We denote wage and interest rates by $w_j(t)$ and $r_j(t)$, respectively, in the j th country. In the free trade

system where transaction costs are neglected, the interest rate is identical throughout the world economy, i.e., $r(t) = r_j(t)$.

Behavior of producers

First, we describe behavior of the production sections. We assume that there are two input factors, physical capital and labor at each point of time t . The production functions, $F_j(t)$, are specified as follows:

$$F_j(t) = A_j K_{ji}^{\alpha_j}(t) N_j^{\beta_j}, A_j > 0, \alpha_j + \beta_j = 1, \alpha_j, \beta_j > 0, j = 1, \dots, J,$$

in which A_j is country j 's total productivity. Markets are competitive; labor and capital earn their marginal products, and firms earn zero profits. The rate of interest, $r(t)$, and wage rates, $w_j(t)$, are determined by markets. Hence, for any individual firm $r(t)$ and $w_j(t)$ are given at each point of time. The production sector chooses the two variables $K_{ji}(t)$ and N_j to maximize its profit. The marginal conditions are given by:

$$r(t) + \delta_{kj} = A_j \alpha_j k_j^{-\beta_j}(t), w_j(t) = A_j \beta_j k_j^{\alpha_j}(t), (1)$$

where δ_{kj} are the depreciation rate of physical capital in country j and $k_j(t) \equiv K_{ji}(t)/N_j$.

Housing production and residential distribution

An individual may reside at only one location. The only spatial characteristic of any location in a country that directly matters is the distance from the city center. Due to the complexity of considering both space and time in a general equilibrium framework, at this initial stage we simplify the structure of economic geography by following the Alonso model. The population within each country is homogenous and there is no international migration. There are studies with multiple income classes (e.g., Beckman, 1969; Solow, 1973; Beckmann and Papageorgiou, 1989; Anas, 1990; and Tabuchi and Thisse, 2002). For an equilibrium to exist, the households within a country must achieve the same utility level regardless of where they locate. All the markets are perfectly competitive. The system is geographically linear and consists of two parts -

the central business district (CBD) and the residential area. The isolated state consists of a finite strip of land extending from the CBD with constant unit width. We assume that all economic activities are concentrated in the CBD. The households occupy the residential area. We assume that the CBD is located at the left-side end of the linear territory. As we will get the same conclusions if we locate the CBD at the center of the linear system, the specified urban configuration will not affect our discussion. We now describe housing production and behavior of households. First, we introduce

L_j — the fixed (territory) length of country j ;

ω_j — the distance from the CBD to a point in country j 's residential area, $0 \leq \omega_j \leq L_j$;

$R_j(\omega_j, t)$ and $R_{jh}(\omega_j, t)$ — the land rent and housing rent per household at location ω_j ;

$\bar{k}_j(\omega_j, t)$ and $s_j(\omega_j, t)$ — the wealth owned by and the saving made by the household at location ω_j , respectively;

$c_j(\omega_j, t)$ — the consumption of the household at location ω_j ;

$n_j(\omega_j, t)$ and $L_{jh}(\omega_j, t)$ — the residential density and the lot size of the household at location ω_j .

We assume that all housing is residential housing. Residential housing assets play a dual role in the economy. First, residential housing assets are used as a durable consumption good. They are the source of housing services. Second, residential housing assets are used as a mechanism for the intertemporal transfer of wealth, which generates both rents and capital gains through housing appreciation. We limit ourselves to a simple case of housing technology. To explain space-dependent gradients for residential density and capital-land ratios, we follow Muth's approach. We consider a commodity "housing" rather than land in describing dwelling conditions. Housing is produced with land and non-land inputs. Households have a derived demand for land, dependent on both preferences for housing and technical characteristics of housing production function. Let

us denote $c_{jh}(\omega_j, t)$ housing service received by the household at location ω_j . We specify the housing service production function as follows:

$$c_{jh}(\omega_j, t) = A_{jh} k_{jh}^{\alpha_{jh}}(\omega_j, t) L_{jh}^{\beta_{jh}}(\omega_j, t), \alpha_{jh} + \beta_{jh} = 1, \alpha_{jh}, \beta_{jh} \geq 0, (2)$$

where $k_{jh}(\omega_j, t)$ is the input level of capital per household at location ω_j . All the characteristics of houses such as the size of a lot and the size of a house can be changed instantaneously without costs. Hence the capital-land ratio is always perfectly adjusted. Our approach is mainly based on Anas (1978). Further issues related to the durability of real estates and its costly conversion and replacements are further discussed by Anas (see also Arnott, 1980; Arnott et al., 1999; and Glaeser and Gyourko, 2005). See also Lin *et al.* (2004). The marginal conditions are given by:

$$r + \delta_k = \frac{\alpha_{jh} R_{jh} c_{jh}}{k_{jh}}, R_j = \frac{\beta_{jh} R_{jh} c_{jh}}{L_{jh}}, 0 \leq \omega_j \leq L_j. (3)$$

According to the definitions of L_{jh} and n_j , we have:

$$n_j(\omega_j, t) = \frac{1}{L_{jh}(\omega_j, t)}, 0 \leq \omega_j \leq L_j. (4)$$

The total capital stock employed by the housing sector is equal to the sum of the capital stocks for housing over space at any point of time. The relationship between $k_{hj}(\omega_j, t)$ and $K_{hj}(t)$ is thus given by:

$$K_{jh}(t) = \int_0^{L_j} n_j(\omega_j, t) k_{jh}(\omega_j, t) d\omega_j. (5)$$

Household behavior

Each worker may get income from land ownership, wealth ownership and wages. In order to define incomes, it is necessary to determine land ownership structure. It can be seen that land properties may be distributed in multiple ways under various institutions. To simplify the model, we assume the land is equally owned by the population. This implies that the revenue from land is

equally shared among the population (see also Kanemoto, 1980). The total land revenue $\bar{R}_j(t)$ is given by:

$$\bar{R}_j(t) = \int_0^{L_j} R_j(\omega_j, t) d\omega_j.$$

The income from land per household $\bar{r}_j(t)$ is given by $\bar{r}_j(t) = \bar{R}_j(t)/N_j$. Consumers make decisions on choice of lot size, consumption level of commodity as well as on how much to save. This study uses the approach to consumers' behavior proposed by Zhang in the early 1990s (Zhang, 1993). This approach makes it possible to solve many national, international, urban, and interregional economic problems, such as growth problems with heterogeneous households, multi-sectors, and preference changes, which are analytically intractable by the traditional approaches in economics. Let $\bar{k}_j(\omega_j, t)$ stand for per capita wealth (excluding land) owned by the typical household in at location ω_j . Each household at ω_j obtains income:

$$y_j(\omega_j, t) = r(t) \bar{k}_j(\omega_j, t) + w_j(t) + \bar{r}_j(t), 0 \leq \omega_j \leq L_j, (6)$$

from the interest payment, $r k_j$, and the wage payment, w_j , and the land rent income, \bar{r}_j . We call $y_j(\omega_j, t)$ the current income in the sense that it comes from consumers' wages and current earnings from ownership of wealth. The sum of income that consumers are using for consuming, saving, or travels are not necessarily equal to the current income because consumers can sell wealth to pay, for instance, the current consumption if the current income is not sufficient for buying food and touring the country. The total value of the wealth that a consumer at location ω_j can sell to purchase goods and to save is equal to $p_i(t) k_j(\omega_j, t)$, with $p_i(t) = 1$ at any t . Here, we assume that selling and buying wealth can be conducted instantaneously without any transaction cost. The disposable income is then equal to

$$\hat{y}_j(\omega_j, t) = y_j(\omega_j, t) + \bar{k}_j(\omega_j, t). (7)$$

The disposable income is used for saving and consumption. It should be noted that the value, $\bar{k}_j(\omega_j, t)$, (i.e., $p_i(t) \bar{k}_j(\omega_j, t)$), in the above equation is a flow variable. Under the assumption that selling wealth can be conducted instantaneously without any transaction cost, we

may consider \bar{k}_j as the amount of the income that the consumer at ω_j obtains at time t by selling all of his wealth. Hence, at time t the consumer has the total amount of income equaling \hat{y}_j to distribute between consuming and saving. It should also be remarked that in the growth literature, for instance, in the Solow model, the saving is out of the current income, y_j , while in this study the saving is out of the disposable income which is dependent both on the current income and wealth. The implications of this approach are similar to the Keynesian consumption function and models based on the permanent income hypothesis, which are empirically much more valid than the approaches in the Solow model or the in Ramsey model.

At each point of time, a consumer at location ω_j distributes the total available budget among the leisure time, $T_{jh}(\omega_j)$, housing, $c_{jh}(\omega_j, t)$, saving, $s_j(\omega_j, t)$, consumption of industrial goods, $c_j(\omega_j, t)$. Here, we assume that the leisure is only dependent on the residential location as the work time is fixed and equal for each household, in disregard of residential location. After the work time is decided, the households decide the time distribution between leisure and travel to work. As we assume that the travel time from the CBD to the residential location is only related to the distance and neglect any other effects such on technological change, infrastructure improvement, and congestion on the travel time from the CBD to the residential area, the leisure time, which is equal to the fixed total time minus the travel time, is only related to location. Let T_0 and $\Gamma_j(\omega_j)$ respectively stand for the total available time for travel and leisure and the time spent on traveling between the residence and CBD. We have:

$$T_{jh}(\omega_j) = T_0 - \Gamma_j(\omega_j).$$

The budget constraint is given by:

$$R_{jh}(\omega_j, t) c_{jh}(\omega_j, t) + c_j(\omega_j, t) + s_j(\omega_j, t) = \hat{y}_j(\omega_j, t). \quad (8)$$

Equation (8) means that the consumption and saving exhaust the consumers' disposable personal income.

Location choice is closely related to the existence and quality of such physical environmental attributes as open space and noise pollution as well as social environmental quality.

We assume that utility level, $U_j(\omega_j, t)$, of the household at location ω_j is dependent on $T_{jh}(\omega_j)$, $c_{jh}(\omega_j, t)$, $s_j(\omega_j, t)$, and $c_j(\omega_j, t)$ as follows:

$$U_j(\omega_j, t) = \theta_j(\omega_j, t) T_{jh}^{\sigma_j}(\omega_j, t) c_j^{\xi_{0j}}(\omega_j, t) c_{jh}^{\eta_{0j}}(\omega_j, t) s_j^{\lambda_{0j}}(\omega_j, t), \quad (9)$$

in which the positive parameters, σ_j , ξ_{0j} , η_{0j} , and λ_{0j} are a typical person's elasticity of utility with regard to leisure time, industrial goods, housing, and saving at ω_j . We call σ_j , ξ_{0j} , η_{0j} , and λ_{0j} propensities to use leisure time, to consume goods, to consume housing, and to hold wealth, respectively.

The desirability of residential location is affected by consumption amenities, such as public services, accessibilities, local transportation systems, pollution, and human relations. This study incorporates amenity into the consumer location decision by assuming that amenity is a function of residential density. This study does not take account of externalities for producers. For instance, firms often prefer to locate to other firms. An explicit introduction of externalities will make the spatial structure far more complicated. In the literature of urban economics, various externalities have been analyzed (see, Henderson, 1974; Upton, 1981; and Abdel-Rahman, 2004). Hence, the distance from the CBD is related to the inconvenience of the distance and the value of the amenity of the surrounding area. Glaeser *et al.* (2001: 27) point out: "Most urban scholars think of cities as offering positive agglomeration benefits in the productive sphere, and as having negative agglomeration effects (or congestion effects)" on non-work consumption". Their empirical study demonstrates that high amenity cities grown faster than low amenity cities and that the role of urban density in maintaining urban growth is important. This study considers that residential densities may have positive or negative agglomeration effects. We specify the amenity, $\theta_j(\omega_j, t)$, at ω_j as follows:

$$\theta_j(\omega_j, t) = \theta_{1j} n_j^{\mu_j}(\omega_j, t), \theta_{1j} > 0.$$

The function $\theta_j(\omega_j, t)$ implies that the amenity level at location ω_j is related to the residential density at the location.

For simplicity, we restrict the analysis to the case that all households obtain the same level of utility at any point of time. The condition of utility equalization is often used in the literature of urban economics. We assume that people can change their residential location freely without any transaction costs and time delay. The conditions that households get the same level of utility at any location at each point of time is represented by:

$$U_j(\omega_{1j}, t) = U_j(\omega_{2j}, t), 0 \leq \omega_{1j}, \omega_{2j} \leq L_j.$$

Maximizing $U_j(\omega_j, t)$ subject to the budget constraint (8) yields:

$$c_j(\omega_j, t) = \xi_j \hat{y}_j(\omega_j, t), c_{jh}(\omega_j, t) = \frac{\eta_j \hat{y}_j(\omega_j, t)}{R_{jh}(\omega_j, t)}, s_j(\omega_j, t) = \lambda_j \hat{y}_j(\omega_j, t), (10)$$

in which

$$\xi_j \equiv \rho_j \xi_{0j}, \eta_j \equiv \rho_j \eta_{0j}, \lambda_j \equiv \rho_j \lambda_{0j}, \rho_j = \frac{1}{\xi_{0j} + \eta_{0j} + \lambda_{0j}}.$$

The above equations mean that the housing consumption, consumption of the good and saving are positively proportional to the available income.

According to the definition of $s_j(\omega_j, t)$, the capital accumulation for the household at location ω_j is given by:

$$\dot{k}_j(\omega_j, t) = s_j(\omega_j, t) - \bar{k}_j(\omega_j, t), 0 \leq \omega_j \leq L_j. (11)$$

The equation simply states that the change in the wealth is equal to the savings minus the dissaving.

Balance conditions

As there is no international migration, each country's total population is distributed over the whole urban area. The population constraints are given by:

$$\int_0^{L_j} n_j(\omega_j, t) d\omega_j = N_j. \quad (12)$$

The total consumption of country j , $C_j(t)$ is given by:

$$\int_0^{L_j} n_j(\omega_j, t) c_j(\omega_j, t) d\omega_j = C_j(t). \quad (13)$$

The national wealth (excluding land) is equal to the total wealth owned by all the households:

$$\int_0^{L_j} \bar{k}_j(\omega_j, t) n_j(\omega_j, t) d\omega_j = \bar{K}_j(t). \quad (14)$$

Let $K(t)$ stand for the capital stocks of the world economy. The total capital stock employed by the world is equal to the wealth owned by the world:

$$K(t) = \sum_{j=1}^J K_j(t) = \sum_{j=1}^J \bar{K}_j(t), \quad (15)$$

where $K_j(t) \equiv K_{ji}(t) + K_{jh}(t)$. The trade balances of the economies are given by:

$$E_j(t) = (\bar{K}_j(t) - K_j(t)) r(t). \quad (16)$$

When $E_j(t)$ is positive (negative), we say that country j is in trade surplus (deficit). When $E_j(t)$ is zero, country j 's trade is in balance. We have thus built the dynamic growth model with endogenous spatial distribution of wealth, consumption and population, capital accumulation and residential location. We now examine dynamic properties of the system.

3. The Dynamics and Equilibrium

Before examining the dynamic properties of the system, we show that the dynamics of J economies can be expressed by J differential equations with the following J variables, k_1 and $\{\bar{K}_j\} \equiv (\bar{K}_2, \dots, \bar{K}_J)$. This result is important as we can follow the dynamics of global economic

geography and growth with some initial conditions. In the rest of the paper, we omit ω or/and t in the expressions, wherever without causing confusion.

Lemma

Assume that the initial distribution of per household's wealth in each country is homogenous over space. The dynamics of the global economy with J countries is determined by:

$$\begin{aligned} \dot{k}_1 &= \Lambda_1(k_1, \{\bar{K}_j\}), \\ \dot{K}_j &= \Lambda_j(k_1, \{\bar{K}_j\}), j = 2, \dots, J, \end{aligned} \quad (17)$$

in which Λ_j are functions of k_1 and $\{\bar{K}_j\}$ explicitly defined in Appendix. At any point of time, all the other variables are determined as unique functions of k_1 and $\{\bar{K}_j\}$ by the following procedure: \bar{K}_1 by (A10) $\rightarrow \bar{k}_j = \bar{K}_j/N_j \rightarrow k_j$ by (A8) $\rightarrow K_{ji} = k_j N_j \rightarrow r$ and w_j by (A8) $\rightarrow \hat{Y}_j$ by (A5) $\rightarrow \hat{y}_j = \hat{Y}_j/N_j \rightarrow \hat{R}_j$ by (A3) $\rightarrow \bar{r}_j = \hat{R}_j/N_j \rightarrow c_{js}$ and s_j by (10) $\rightarrow k_{j\bar{z}}$ by (A16) $\rightarrow n_j(\omega_j)$ by (A18) and (A19) $\rightarrow R_{jh}(\omega_j)$ by (A17) $\rightarrow L_{jh}(\omega_j) = 1/n_j(\omega_j) \rightarrow c_{jh}(\omega_j) \rightarrow R_j(\omega_j)$ by (3).

The condition that households' wealth within each country is homogeneous over space at $t = 0$ is important for us to get explicit expressions of the dynamics.

Although we know how to find solutions of the system, the expressions are too tedious. For illustration, we will simulate the model. Before simulating the model, we discuss some general implications of Lemma 1. The lemma implies that once we solve the J differential equations, we can determine all the other variables, such as the global wealth, global output, trade pattern, national output levels, national housing product, capital distribution between the two sectors within each country, the rate of interest, the wage rates, and each household's income from the land ownership, the income and wealth distribution over space, residential distribution, the total transportation time spent in the system, the leisure time distribution and the total leisure time in

the economy, land rent distribution, and housing rent distribution. It should be noted that the total travel time, \tilde{T}_j , and the total leisure time, \tilde{T}_{jh} , of country j are given by:

$$\tilde{T}_j = \int_0^{L_j} n_j(\omega_j) \Gamma_j(\omega_j) d\omega_j, \tilde{T}_{jh} = \int_0^{L_j} n_j(\omega_j) (T_0 - \Gamma_j(\omega_j)) d\omega_j.$$

As proved in Appendix, if the initial distribution of the wealth in all the countries is homogenous over space, then the per-capita wealth $\bar{k}_j(\omega_j)$, and disposable income $\hat{y}_j(\omega_j)$, are homogenous over space. That is:

$$\bar{k}_j(\omega_{j1}, t) = \bar{k}_j(\omega_{j2}, t), \hat{y}_j(\omega_{j1}, t) = \hat{y}_j(\omega_{j2}, t), 0 \leq \omega_{j1}, \omega_{j2} \leq L_j.$$

This implies that all residents receive the same income and own the same amount of wealth at each point of time. This property comes from the assumption that we omit transportation costs and the specified landownership structure. If transportation costs are not omitted or/and some other type of landownership are assumed, the property may not hold. Hence, the omission of transportation costs greatly simplifies our dynamic analysis. This is the reason we omit transportation costs and take account of travel time in introducing distance effects in our model. In fact, the omission of transportation costs may not affect the main results of this model, except that the gradients of the residential density curve and land rent may be steeper when transportation costs are taken in account.

From (A18) and (A19) we obtain the residential distribution as follows:

$$\frac{n_j(\omega_{j1})}{n_j(\omega_{j2})} = \left(\frac{T_{jh}(\omega_{j1})}{T_{jh}(\omega_{j2})} \right)^{\beta_{0j}}, n_j(0) = \frac{N_j T_{jh}^{\beta_{0j}}(0)}{\int_0^{L_j} T_{jh}^{\beta_{j0}}(\omega_j) d\omega_j}, 0 \leq \omega_{j1}, \omega_{j2} \leq L_j,$$

where $\beta_{0j} = \sigma_j / (\eta_j \beta_{j\eta} - \mu_j)$. We see that the residential density is invariant over time. This property holds under the assumptions that the population fixed, the land is equally shared among the residents, there are no congestion, no transportation costs, no investment in the transportation infrastructure, and no technological change in transportation systems. If any of these assumptions does not hold, then $n_j(\omega_j)$ may become time dependent. For instance, if we introduce

some technological change on the transportation system, then the residential distribution is not invariant in time.

We now examine the residential density over space. As $T_{jh}(\omega_{j1})/T_{jh}(\omega_{j2}) > 1$ if $\omega_{j1} < \omega_{j2}$, if $\beta_{0j} > 0$, then $n_j(\omega_{j1}) > n_j(\omega_{j2})$. We see that the residential density is lower away from the CBD. As traveling costs more as the residence is further away from the CBD, it is reasonable to observe the declination of the residential density as the distance from the CBD increases. Yet, if $\beta_{j0} < 0$, the residential density distribution is inverse to the case of $\beta_{j0} > 0$ in the sense that the further the residential location is away from the CBD, the higher the density is. To see why this happens, from the definition of β_{j0} we see that the parameter becomes negative only when $\mu_j > \eta_j \beta_{j\eta} > 0$. A positive μ_j means that as the residential density rises, the local attractiveness as residential area is increased. From $\mu_j > \eta_j \beta_{j\eta}$, the individual welfare is positively strongly affected by, for instance, social interactions among local people and the propensity to use land is low. As people so highly evaluate interacting with each other among locals, the urban residential density becomes higher further away from the CBD. In this study, we limit our examination to the case of $\mu_j < \eta_j \beta_{j\eta}$ for all countries. In this model, we assume $T_h(L) > 0$. If the amenity is related only to the social interactions, social interactions impact shapes of the residential distribution. It is Beckmann (1976) who first proposed an urban residential model with social interactions. In his approach, the utility of an individual depends on the average distance to all individuals with whom this person interacts as well as on the amount of land the individual buys on the market. The residential center is not pre-fixed. According to Beckmann's approach, it is possible that the highest density will neither appear at the CBD or at the opposite side of the CBD; instead the highest density may appear somewhere between. Another way to take account of social interactions is proposed by Papageorgiou and Smith (1983). They consider a trade-off between social contacts and land use. The need for social contacts is negatively related to distance and the need for land is negatively affected by crowding. When the propensity to interact with others (which corresponds to μ in our approach) is large enough, the urban equilibrium configuration becomes unstable.

We also have:

$$\frac{R_{jh}(\omega_{j1})}{R_{jh}(\omega_{j2})} = \left(\frac{n_j(\omega_{j1})}{n_j(\omega_{j2})} \right)^{\beta_h}.$$

The above equation tells that the ratio of housing rents between any two locations is invariant time, even though $R_{jh}(\omega_j, t)$ is changeable with time. As $n_j(\omega_{j1}) > n_j(\omega_{j2})$, the housing rent declines as the residential area is further away from the CBD. By (10), we have:

$$c_j(\omega_{j1}) = c_j(\omega_{j2}), \frac{c_{jh}(\omega_{j1})}{c_{jh}(\omega_{j2})} = \frac{R_{jh}(\omega_{j2})}{R_{jh}(\omega_{j1})}, s_j(\omega_{j1}) = s_j(\omega_{j2}).$$

The property that consumption of industrial goods is invariant in location but changeable in time comes from that the households of the same country have the same income, the same propensity to consume goods, and the price of the goods are invariant in space. Consumption of housing increases as the residential area is further from the CBD. Within each country the total expenditure on housing by per household $R_{jh}(\omega_j, t) c_{jh}(\omega_j, t)$ is invariant in space but changeable in time:

$$R_{jh}(\omega_{j1}, t) c_{jh}(\omega_{j1}, t) = R_{jh}(\omega_{j2}, t) c_{jh}(\omega_{j2}, t).$$

As the housing rent declines in location, we see that the housing consumption per household increases as the dwelling site is further away from the CBD.

Not only the population density but also the capital intensity per square miles tend to increase as we get closer to the city center. Buildings tend to be higher nearer the CBD. From the results in Appendix it is straightforward to show that the capital-land ratio in any country, $k_{jh}(\omega_j, t)/L_{jh}(\omega_j, t)$, is given by:

$$\frac{k_{jh}(\omega_j, t)}{L_{jh}(\omega_j, t)} = k_{jh}(\omega_j, t) n_j(\omega_j, t) = \frac{\alpha_{0j} \hat{y}_j(t) T_{jh}^{\beta_{0j}}(\omega_j)}{r(t) + \delta_k},$$

where

$$\alpha_{0j} \equiv \frac{\alpha_{jh}\eta_j N_j}{\int_0^{L_j} T_{jh}^{\beta_{0j}}(\omega_j) d\omega_j} > 0.$$

We conclude that the capital-land ratio decreases in the distance from the CBD (see Fujita, 1999: Section 3.7).

4. Equilibrium and Dynamics of the Global Economy

As it is difficult to explicitly interpret the analytical results, for illustration we simulate the model. We specify the travel time as a linear function of ω_j by $v_j \omega_j$, where $1/v_j$ is the speed of the travel. The leisure time is thus given by:

$$T_{jh}(\omega_j) = 1 - v_j \omega_j, 0 \leq \omega_j \leq L_j,$$

where we specify $T_0 = 1$. By (A14) and (A15), we solve:

$$n_j(\omega_j) = n_j(0) T_{jh}^{\beta_{0j}}(\omega_j), n_j(0) = \frac{(1 + \beta_{0j})v_j N_j}{1 - (1 - v_j L_j)^{1+\beta_{0j}}},$$

where we use $T_{jh}(0) = 1$. For simulation, we specify values of the parameters as follows:

$$N_1 = 1, N_2 = 3, N_3 = 8, A_1 = 1.4, A_2 = 0.8, A_3 = 0.7, A_{1h} = 1.4, A_{2h} = 0.8, A_{3h} = 0.7,$$

$$L_j = 5, \alpha_1 = 0.3, \alpha_2 = 0.32, \alpha_3 = 0.31, \alpha_{1h} = 0.3, \alpha_{2h} = 0.32, \alpha_{3h} = 0.31, \alpha_{1h} = 0.5,$$

$$\eta_{01} = 0.2, \xi_{01} = 0.2, \lambda_{01} = 0.75, \eta_{02} = 0.2, \xi_{02} = 0.25, \lambda_{02} = 0.7, \eta_{03} = 0.2, \xi_{03} = 0.3,$$

$$\lambda_{03} = 0.65, \sigma_j = 0.3, \mu_j = -0.1, T_0 = 1, v_j = 0.05, \delta_{kj} = 0.05. (18)$$

Country 1, 2 and 3's populations are respectively 1, 3 and 8. Country 3 has the largest population. Country 1's total productivities of the two sectors, A_1 and A_{1h} , are highest, country 2's second and Country 3's lowest. The countries have the same size of land. We call countries 1, 2 and 3 respectively as developed, industrializing, and underdeveloped economies (DE, IE, UE). We specify the values of the parameters, α_j , in the Cobb-Douglas productions approximately

equal to 0.3. The value is often used in empirical studies (e.g., Miles and Scott (2005), Abel *et al.*, 2007). The depreciation rate of physical capital is specified at 0.05. The DE's propensity to save is 0.75, The DE's is 0.7, and the UE's is 0.65. The amenity parameter, μ , is negative. This implies that the households prefer to living in an area with low residential distribution. The total available time is fixed at unit and $\nu = 0.05$ means that if the total travel time from the CBD to another end of the system will use up 25 per cent of the total available time. Following the Lemma under (18), we calculate the equilibrium values of the location-independent variables as follows:

$$r = 0.171, C = 8.79, F = 9.97, K = 23.58, k_1 = 2.50, k_2 = 1.24, k_3 = 0.97, F_1 = 1.83,$$

$$F_2 = 2.57, F_3 = 5.56, K_{1i} = 2.50, K_{2i} = 3.73, K_{3i} = 7.79, f_1 = 1.84, f_2 = 0.86,$$

$$f_3 = 0.69, K_{1h} = 2.66, K_{2h} = 2.61, K_{3h} = 4.29, K_1 = 5.16, K_2 = 6.33, K_3 = 12.08,$$

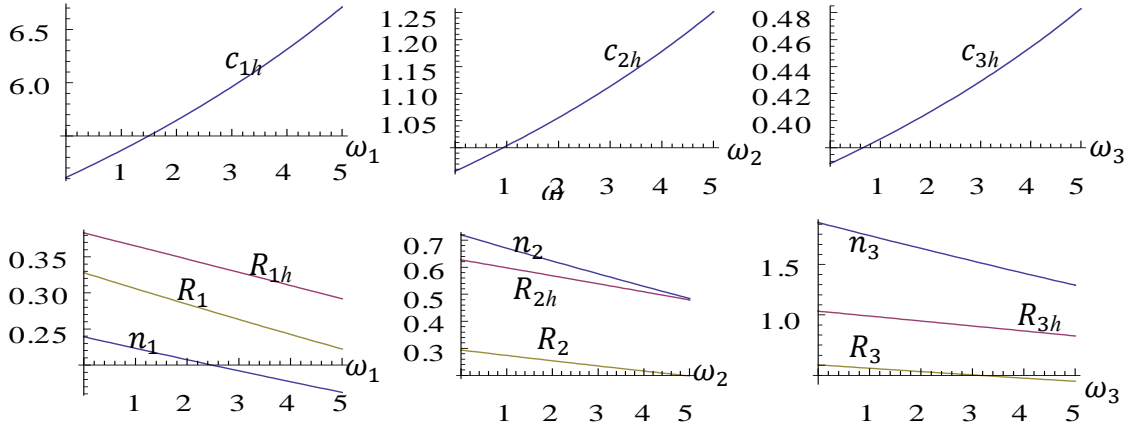
$$\bar{K}_1 = 7.35, \bar{K}_2 = 6.30, \bar{K}_3 = 9.93, C_1 = 1.96, C_2 = 2.25, C_3 = 4.58, w_1 = 1.29,$$

$$w_2 = 0.58, w_3 = 0.48, \bar{k}_1 = 7.35, \bar{k}_2 = 2.10, \bar{k}_3 = 1.24, c_1 = 1.96, c_2 = 0.75, c_3 = 0.57,$$

$$\bar{r}_1 = 1.37, \bar{r}_2 = 41, \bar{r}_3 = 0.26,$$

where $f_j \equiv F_j/N_j$. The share of the capital employed by the housing sector in each country is lower than the capital stocks employed by the industrial sector. The wage rate and levels of per capita consumption and wealth in the DE are much higher than the corresponding variables in the IE, and The wage rate and levels of per capita consumption and wealth in the UE are lowest. It should be noted that we classify the three economies by their technology and propensities to save, not by the wage rate, income and wealth. The differences in per capita consumption, wealth and wage are consequences of the exogenous technological differences and differences in preferences. We now plot the equilibrium values of the location-dependent variables as in Figure 1. In each country the residential density declines and the housing consumption increases in the distance from the CBD to the residential site. Both the housing rent and land rent fall in the distance. The housing rent curve is steeper than the land rent.

Figure 1 The Equilibrium Values of the Location-Dependent Variables

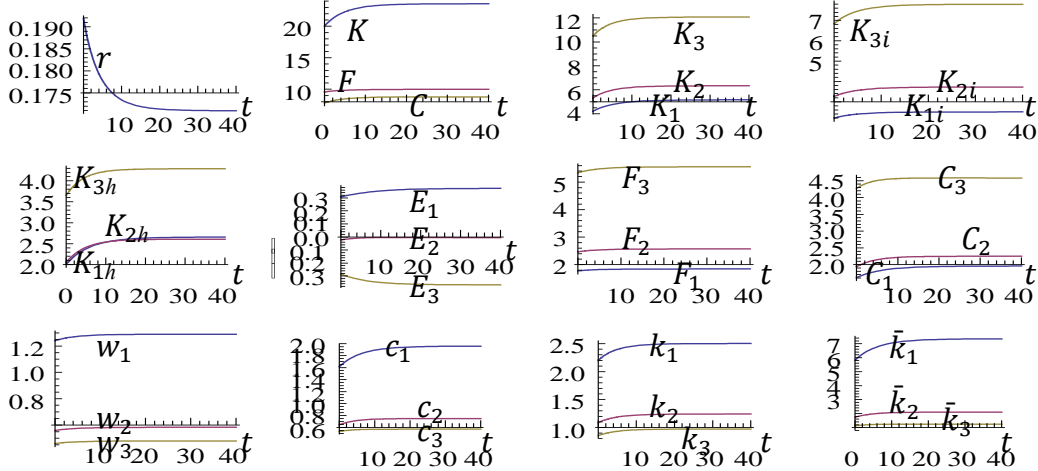


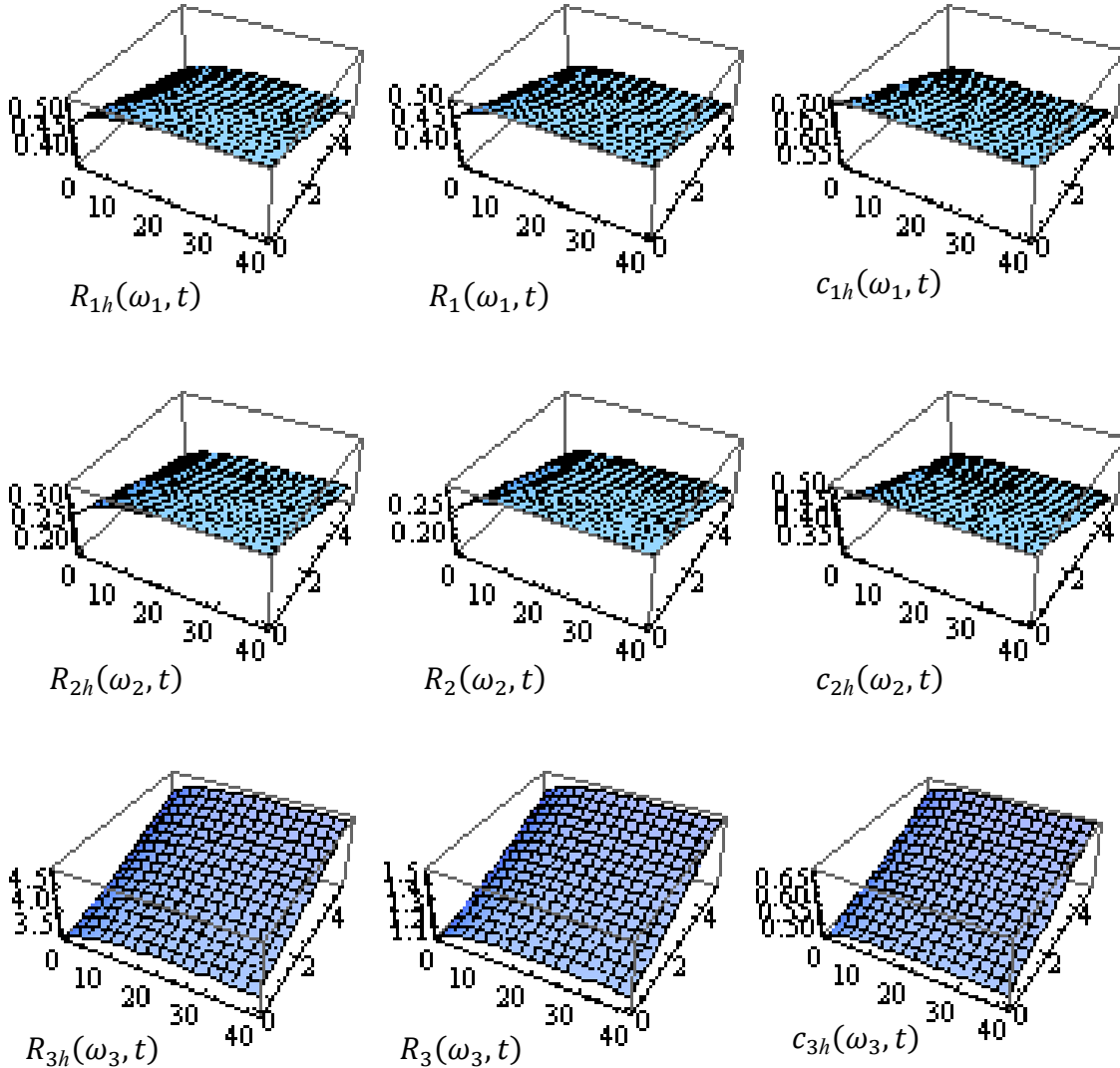
As reality is seldom in stationary state, it is important to see the motion of the system over time and space. As we have already provided the procedure to follow the motion of each variable in the system, it is straightforward to plot the motion with computer. We specify the initial conditions as follows:

$$k_1(0) = 2.2, \bar{K}_2(0) = 5.2, \bar{K}_3(0) = 9.$$

The initial state is far away from the equilibrium. The motion of the system is given in Figure 2. The system approaches its long-term equilibrium over time.

Figure 2 The Motion of the System





5. Comparative Dynamic Analysis

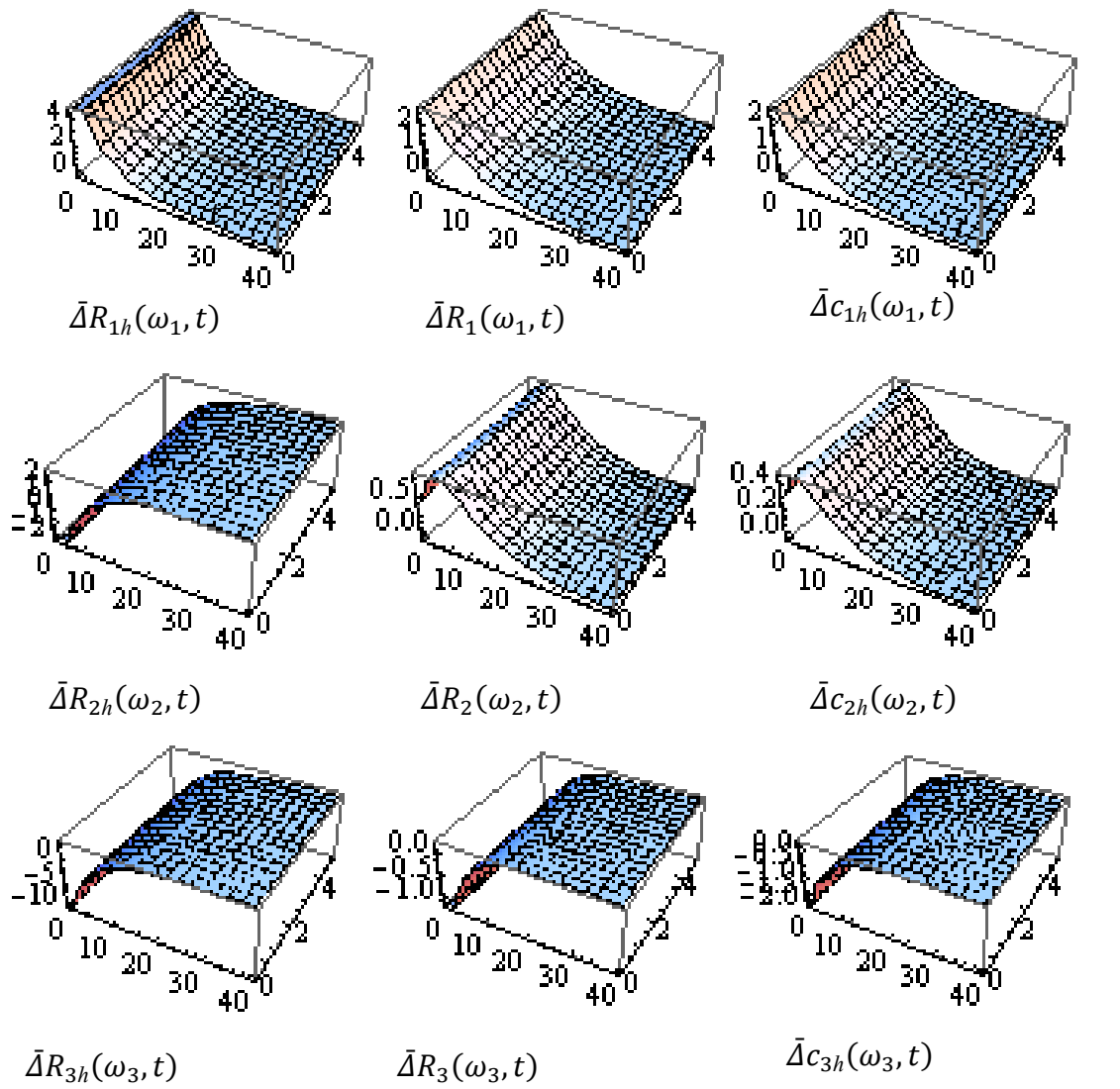
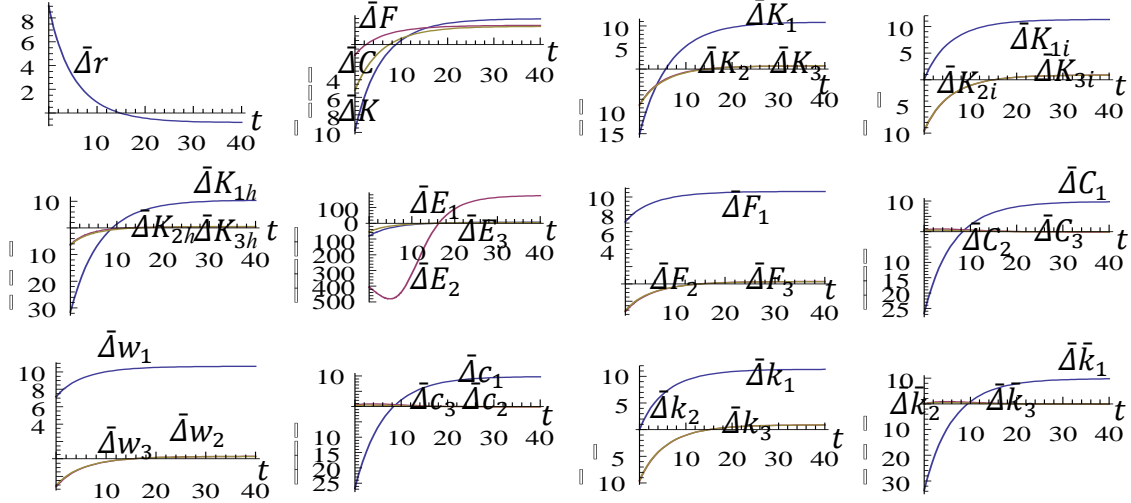
This section examines effects of changes in some parameters.

5.1. The developed economy improves its technology

First, we are interested in effects of the DE's technological change on the global economy. It has been argued that productivity differences explain much of the variation in incomes across countries, and technology plays a key role in determining productivity (e.g., Krugman and Venables, 1995; Manasse and Turrini, 2001; Nakajima, 2003; and Agénor, 2004). The pattern of worldwide technical change is determined largely by international technology diffusion. As

globalization is deepening, it is important to provide analytical frameworks for analyzing global economic interactions. For instance, it is important to examine how a developing economy like India or China may affect different economies as its technology is improved or population is increased; or how trade patterns may be affected as technologies are further improved or propensities to save are reduced in developed economies like the US or Japan. We now study what will happen to the global economy when the technology of the DE's industrial sector is improved in the following way: $A_1: 1.4 \Rightarrow 1.5$. We illustrate the change rates as in Figure 3. In the plots, a variable $\bar{\Delta}x(t)$ stand for the change rate of the variable $x(t)$ in percentage due to changes in the parameter value. We see that the rate of interest initially rises but finally approaches its previous equilibrium value. Although initially the global output level, consumption and wealth are all reduced, the variables raise over its past values. We find similar changes in the levels of capital stocks employed by the two sectors in each country. The DE's trade balance is deteriorated initially but improved later on. The trade balances o the other two economies change are improved initially but deteriorated late on. The DE's output level is increased, the other two economies' output levels are reduced initially but increased late. The consumption level of the DE is reduced initially but increased later; the consumptions of the other two economies are slightly affected. The wage rate, per consumption level, and per capita wealth in the DE are finally increased; the wage rates, per consumption levels, and per capita wealth levels in the other economies are slightly affected. The land rent, housing rent and level of housing consumption in the DE are increased initially.

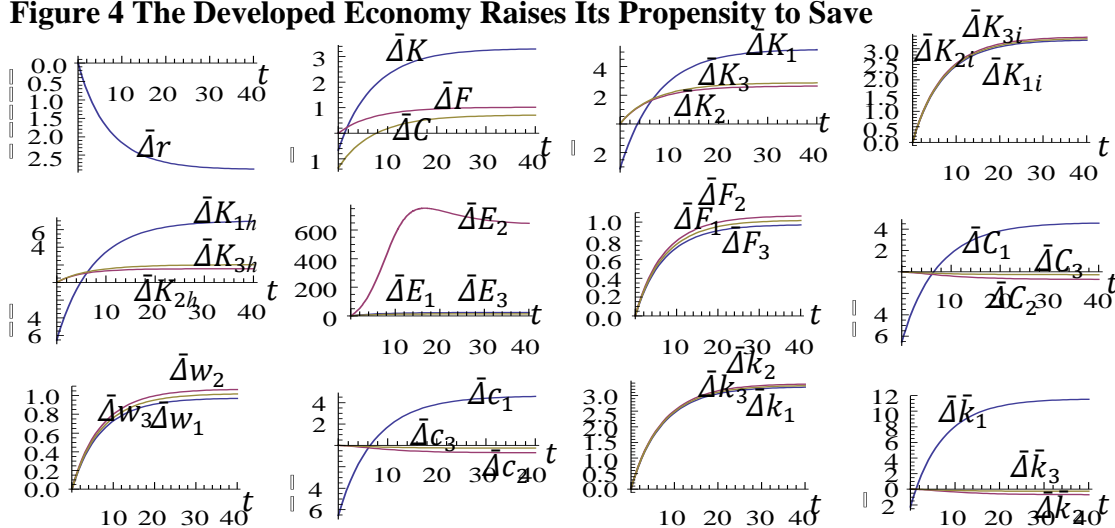
Figure 3 The Developed Economy Improves Its Technology

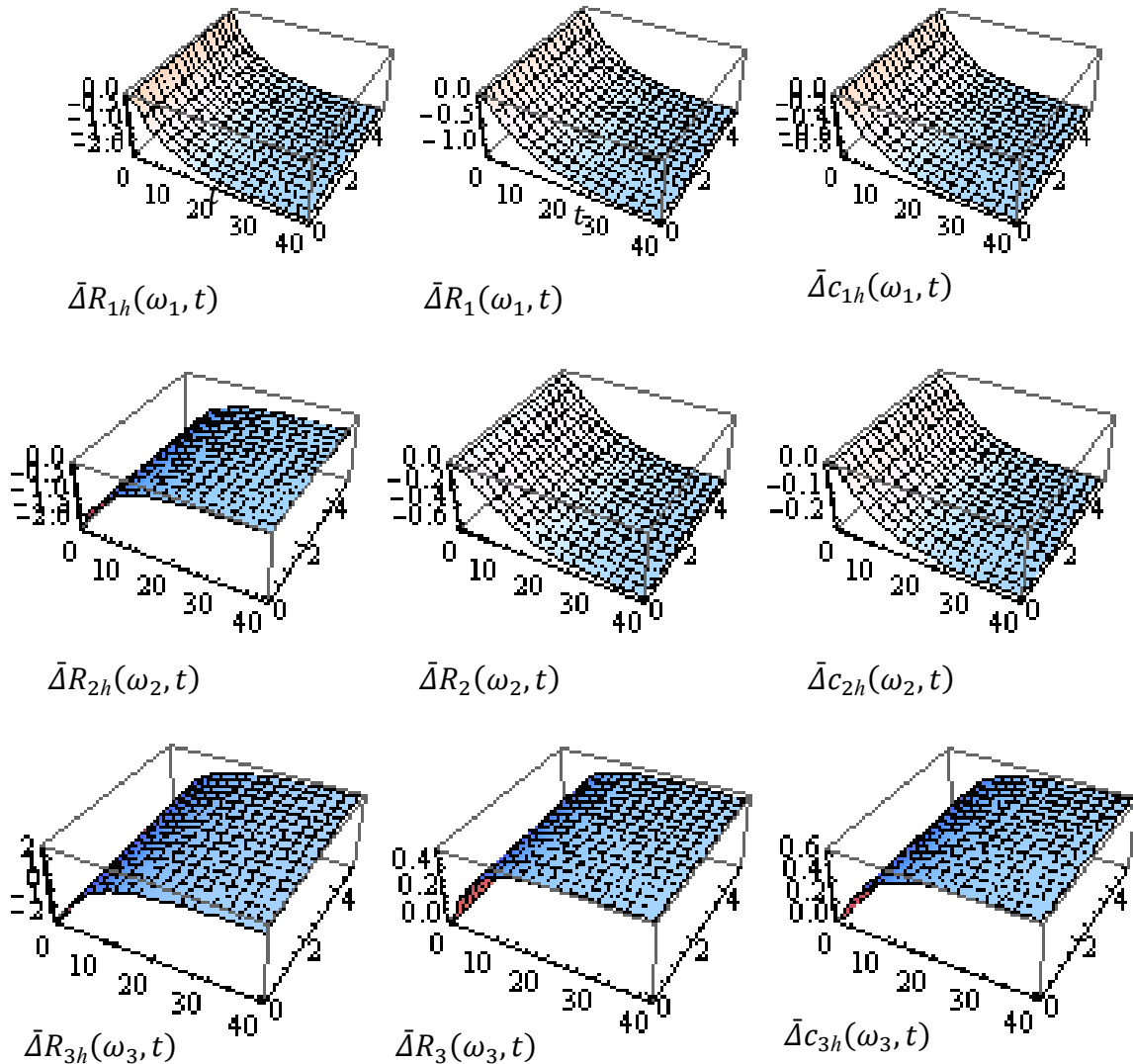


5.2. The developed economy raises its propensity to save

We now study what will happen to the global economy when the DE increases its propensity to save in the following way: $\lambda_{01}: 0.75 \Rightarrow 0.8$. As shown in Figure 4, the rate of interest falls over time. As the propensity to save is increased, there is more capital, resulting in the fall of the rate of interest. The global capital stocks and consumption are reduced initially but increased later. The rise of the propensity to save leads to a long-term increase in the global consumption. It is interesting to note that the developed economy which raises its propensity increases its consumption level in the long term, but the other two economies will consume less than before in the long term. The DE's trade balance is slightly improved. The trade balances of the other two economies change are deteriorated. The ID's trade balance is deteriorated much more than the UE. The levels of capital stocks employed by the two sectors in each country are increased in the long term. Each country's output and wage rate are all increased in the long term. The per capita wealth and consumption level in the DE are increased, but the variables in the other two economies are reduced. Hence, the UE and the IE suffer in terms of per capita consumption and per capita wealth. In the DE and IE, the housing consumption, the land rent and housing rent fall. In the UE, the housing consumption, the land rent and housing rent rise.

Figure 4 The Developed Economy Raises Its Propensity to Save



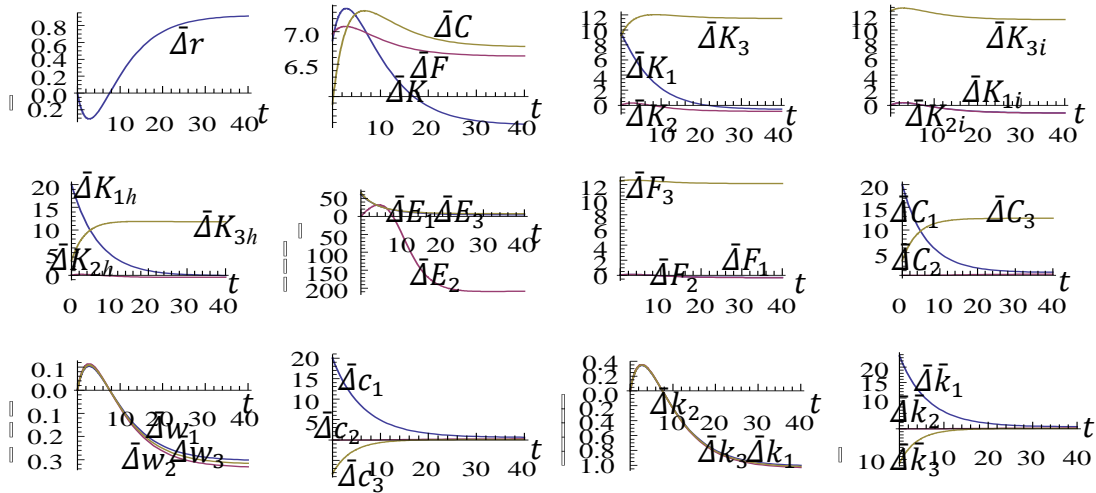


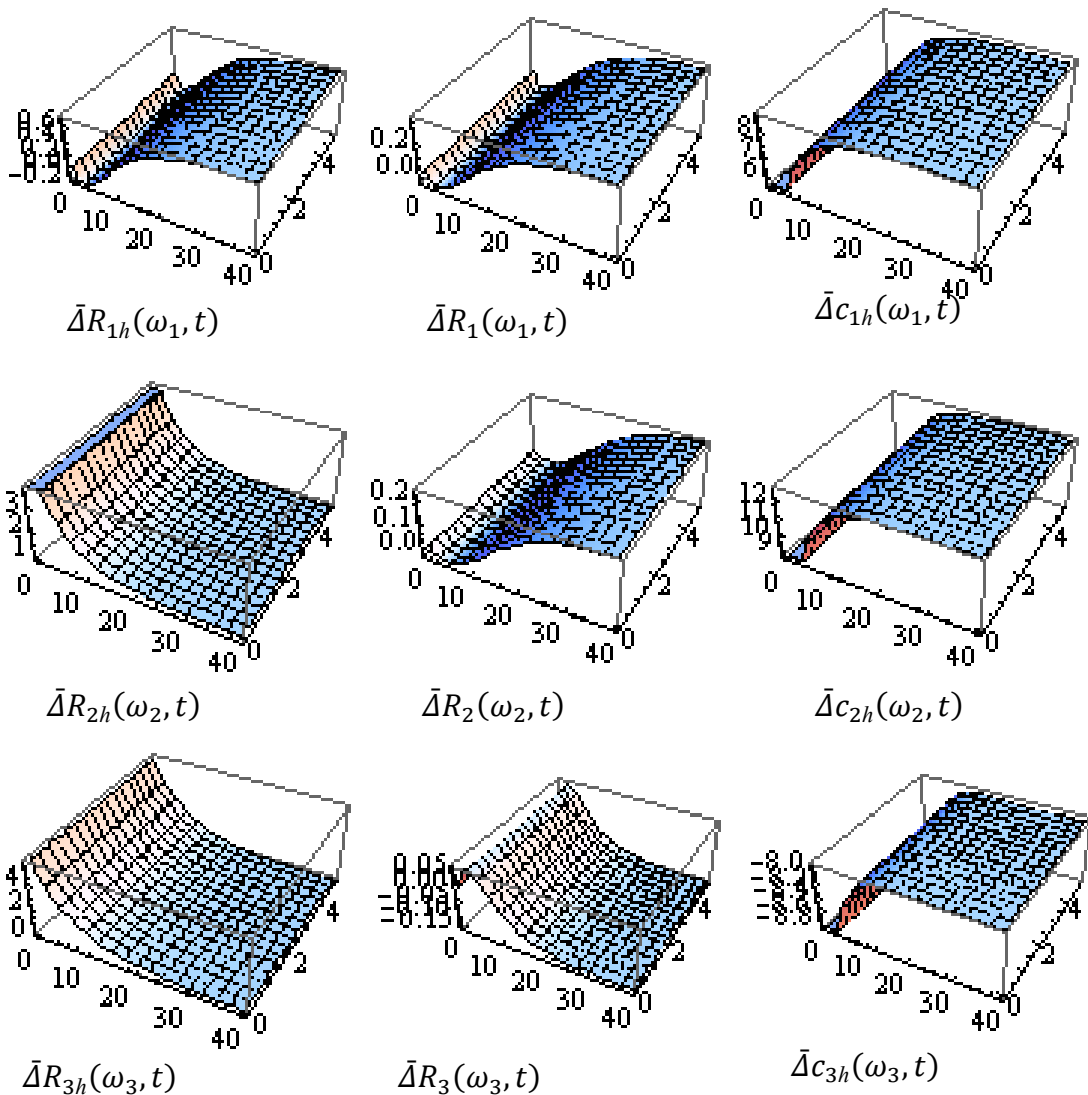
5.3. The underdeveloped economy has more population

Another important issue is the impact of population increase in developing economies. We examine this issue by increasing the UE's population in the following way: $N_3: 8 \Rightarrow 9$. As shown in Figure 5, the rate of interest falls initially and then rises. The rise of the UE's population increases the global capital, output and consumption. Nevertheless, effects on the three economies vary. The total capital stocks employed by the UE and the capital stocks by the UE's two sectors are all increased; but the total capital stocks employed by the IE and DE and the capital stocks by the two economies' two sectors are initially increased, but reduced in the long term. The UE's consumption and output are increased; but the output levels in the other two economies are

reduced. The wage rates and capital intensities in the three economies are all reduced. The per capita consumption and wealth levels in the three economies are only slightly affected in the long term. The households in the UD consume less housing due to the population growth; but the households in the other two economies consume more housing.

Figure 5 The Underdeveloped Economy Has More Population





6. Concluding Remarks

This study examined dynamic interactions among economic growth, housing markets, residential distribution and international trade. As shown by Wheaton (2004), in US cities actual employment is almost as dispersed as residences. Land should have “mixed” rather than exclusive use in general. Nevertheless, it is still a very challenging question in economics to explicitly introduce housing markets into international growth models with microeconomic foundations. The paper built a multi-country growth model with economic geography and capital accumulation. The unique feature is to introduce economic geography and housing markets into multi-country growth model with microeconomic foundations. The model integrates the four well-known key models –

the Solow growth model, the Oniki-Uzawa trade model, the Alonso urban model, and the Muth housing model - in growth theory, international growth economics and urban economics within a comprehensive framework. We showed that the dynamics of the J -country world economy can be described by J differential equations. Then, we simulated the global economy with three countries, respectively called developed, industrializing, and developing economy. It was demonstrated that when the production functions take on the Cobb-Douglas form and the parameters are properly specified, the world dynamics has a unique equilibrium. We also carried out comparative dynamic analysis with regard to productivity levels, propensities to save, and the population of the three economies. The simulation results demonstrate that, for instance, as the developed economy's population increases, the per-capita consumption levels, per-capita wealth and wage rates in the three economies are increased in the long term; but these variables are reduced as the developing economy's population rises. It was shown that as the industrializing economy's productivity is improved, the developing economy suffers in the sense that the per-work-time output level, the wage rate, the per-capita wealth, the leisure time, the per consumption level and the share of the global output of the developing economy are all reduced.

The Solow model is the key model in the neoclassical economic growth theory and the Oniki-Uzawa growth model is the key model of global economic dynamics with capital accumulation. The Alonso model and Muth housing model are the key models in the modern urban economics. The paper has its merit in that it synthesizes the four models in the growth theory, trade theory and urban economics in a compact framework. Although we claimed to integrate the four key models in economics, we have limited our study to an extremely simplified spatial structure of the economic system. Many limitations of this model become apparent in the light of the sophistication of the literature of growth theory, international economics, and regional science and urban economics. We may extend our model on the basis of the contemporary literature of economics. Numerous meaningful extensions of either of these models have already existed (e.g., Fujita and Thisse, 2002; Forslid and Ottaviano, 2003; Henderson and Thisse, 2004; and Robert-Nicoud, 2005). We may introduce more realistic representations of housing market dynamics and transportation systems with congestion. To explain urban configuration, we may take account of communications among firms as by Borukov and Hochman (1977) and O'Hara (1977). For instance, we may consider that firms use floor space and interact among themselves and they have

to bear transaction costs. Within the framework proposed in this study, we can explain, at least in principle, spatial configuration of the CBD over time. As shown in Fujita and Thisse (2002: Chap. 6) by combining the basic ideas by Beckmann and Borukov and Hochman mentioned above, various urban forms can be explained due to communication externalities. See also Imai (1982), Lucas and Rossi-Hansberg (2002), and Berliant *et al.* (2002) for this direction of research. Another extension is in the area of housing taxation. Trade economists have recently developed different trade models in which endogenous growth is generated either by the development of new varieties of intermediate or final goods or by the improvement of an existing set of goods with endogenous technologies (e.g., Chari and Hopenhayn, 1991; Martin and Ottaviano, 2001; Brecher *et al.*, 2002; Nocco, 2005; Lee, 2011; and Hashmi, 2013).

Appendix: Proving Lemma 1 and Determining Equilibrium

First, we define the total disposal income as:

$$\hat{Y}_j(t) \equiv \int_0^{L_j} \hat{y}_j(\omega_j, t) n_j(\omega_j, t) d\omega_j.$$

Multiplying all the equations in (10) by $n_j(\omega_j, t)$ and then integrating the resulted equations from 0 to L_j with respect to ω_j , we obtain:

$$C_j = \xi_j \hat{Y}_j, (r + \delta_k) \frac{K_{jh}}{\alpha_{jh}} = \eta_j \hat{Y}_j, S_j = \lambda_j \hat{Y}_j, (A1)$$

where we use $R_{jh} c_{jh} = (r + \delta_k) k_{jh} / \alpha_{jh}$ from equations (3). From $r + \delta_{kj} = A_j \alpha_j k_j^{-\beta_j}$ in (1) and $(r + \delta_{kj}) K_{jh} = \alpha_{jh} \eta_j \hat{Y}_j$ from (A1), we have:

$$\frac{\alpha_{jh} \eta_j \hat{Y}_j}{K_{jh}} = A_j \alpha_j k_j^{-\beta_j}. (A2)$$

From (3) and (10), we have $R_j = \beta_{jh} \eta_j n_j \hat{y}_j$. Integrating $R_j = \beta_{jh} \eta_j n_j \hat{y}_j$ from 0 to L_j with respect to ω_j , we obtain:

$$\bar{R}_j = \beta_{jh} \eta_j \hat{Y}_j. (A3)$$

From (6) and (7), we have:

$$\hat{Y}_j = (1 + r)\bar{K}_j + w_j N_j + \bar{R}_j. \quad (\text{A4})$$

Insert (A3) into (A.4)

$$\hat{Y}_j = \frac{(1 + r)\bar{K}_j + w_j N_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j}. \quad (\text{A5})$$

From (A2) and (A5), we solve:

$$K_{jh} = (1 + r)\tilde{\eta}_j k_j^{\beta_j} \bar{K}_j + \tilde{\eta}_j w_j k_j^{\beta_j} N_j, \quad (\text{A6})$$

where

$$\tilde{\eta}_j = \frac{\alpha_{jh} \eta_j}{A_j \alpha_j (1 - \beta_{jh} \eta_j)}.$$

From (A6) and $K_j = K_{jh} + K_{ji}$, we have:

$$K_j = (1 + r)\tilde{\eta}_j k_j^{\beta_j} \bar{K}_j + (\tilde{\eta}_j A_j \beta_j + 1)k_j N_j, \quad (\text{A7})$$

where we use $K_{ji} = k_j N_j$ and $w_j = A_j \beta_j k_j^{\alpha_j}$. From (1) we obtain:

$$k_j = \varphi_j(k_1) \equiv \left(\frac{A_j \alpha_j}{A_1 \alpha_1 k_1^{-\beta_1} + \delta_j} \right)^{\frac{1}{\beta_j}}, j = 1, \dots, J, \quad (\text{A8})$$

where $\delta_j \equiv \delta_{k_1} - \delta_{k_j}$. It should be noted that $\varphi_1 = k_1$. From equations (1) and (A8), we determine the wage rates as functions of k_1 as follows:

$$r = \bar{\varphi}(k_1) \equiv A_1 \alpha_1 k_1^{-\beta_1} - \delta_{k_1}, w_j = \bar{\varphi}_j(k_1) \equiv A_j \beta_j \varphi_j^{\alpha_j}(k_1), j = 1, \dots, J. \quad (\text{A9})$$

From (A6) and (A7) it is straightforward to see that K_j and K_{jh} can now be considered as functions of k_1 and (\bar{K}_j) . Substituting (A7) into (15) yields:

$$\begin{aligned} \bar{K}_1 &= \Lambda(k_1, \{\bar{K}_j\}) \\ &\equiv \left\{ \sum_{j=2}^J [1 - (1+r)\tilde{\eta}_j k_j^{\beta_j}] \bar{K}_j - \sum_{j=1}^J (\tilde{\eta}_j A_j \beta_j + 1) k_j N_j \right\} \frac{1}{(1+r)\tilde{\eta}_1 k_1^{\beta_1} - 1}, \quad (\text{A10}) \end{aligned}$$

where $\{\bar{K}_j\} \equiv \{\bar{K}_2, \dots, \bar{K}_J\}$. Equation (A10) shows that \bar{K}_1 can now be considered as functions of k_1 and $\{\bar{K}_j\}$. It is straightforward to check that $\bar{K}_1, r, w_j, K_{ji}, F_j, \hat{Y}_j, \bar{R}_j, \bar{r}_j, K_j$ and K_{jh} can be treated as functions of J variables, k_1 and $\{\bar{K}_j\}$.

We now show that the residential density distribution is invariant in time. That is, $dn_j/dt = 0$ for the given technologies, preference and transportation system. By the definition of $\hat{y}_j(\omega_j, t)$, we have:

$$\hat{y}_j(\omega_j) = (1+r)\bar{k}_j(\omega_j) + w_j + \bar{r}_j. \quad (\text{A11})$$

Insert this equation into equation (11)

$$\dot{\bar{k}}_j(\omega_j) = (\lambda_j - 1 + \lambda_j r(k_1)) \bar{k}_j(\omega_j) + \lambda_j [w_j(k_1) + \bar{r}_j(k_1, \{\bar{K}_j\})], \quad 0 \leq \omega_j \leq L_j, \quad (\text{A12})$$

where we use $s_j(\omega_j) = \lambda_j \hat{y}_j(\omega_j)$. This is a linear differential equation in $\bar{k}_j(\omega_j, t)$. For convenience of expression, we rewrite equation (A12) as

$$\dot{\bar{k}}_j(\omega_j, t) + h_{1j}(t) \bar{k}_j(\omega_j, t) = h_{2j}(t), \quad 0 \leq \omega_j \leq L_j, \quad (\text{A13})$$

where

$$h_{1j}(t) \equiv 1 - \lambda_j - \lambda_j r_j(k_1(t)), \quad h_{2j}(t) \equiv \lambda_j [w_j(k_1(t)) + \bar{r}_j(k_1(t), \{\bar{K}_j(t)\})], \quad 0 \leq \omega \leq L.$$

Applying the general solution for this type of linear differential equations, we get:

$$\bar{k}_j(\omega_j, t) = e^{-\int h_{1j}(\tau) d\tau} \left[h_{0j} + \int h_{2j}(\tau) e^{\int h_{1j}(\tau) d\tau} d\tau \right], \quad (\text{A14})$$

where h_{0j} are constants to be determined by initial conditions. Equation (A14) tells that the path of any household's wealth over time and space is given as a function of functions of J variables, k_1 and $\{\bar{K}_j\} \equiv \{\bar{K}_2, \dots, \bar{K}_J\}$. From equation (A12), as h_{1j} and h_{2j} are independent of location,

we see that if the initial distribution of the wealth is not dependent on location (i.e., $k(\omega, 0) = K(0)/N$), h_{0j} is also independent of location. From equation (A14), we conclude that $\bar{k}_j(\omega_j, t)$ is independent of location, that is

$$\bar{k}_j(\omega_{j1}) = \bar{k}_j(\omega_{j2}), 0 \leq \omega_{j1}, \omega_{j2} \leq L_j.$$

In this study, we assume that the initial wealth distribution is independent of location, ω_j . We thus have $\bar{k}_j(t) = \bar{K}_j(t)/N_j$.

By this property and equations (A11), we have $\hat{y}_j(\omega_{j1}) = \hat{y}_j(\omega_{j2}), 0 \leq \omega_{j1}, \omega_{j2} \leq L_j$. As shown later on, this property greatly simplifies our analysis. This is the technical reason that we omit transportation costs in this model. If we introduce transportation costs as a function of the distance to the CBD, then the distance variable ω_j , will appear in h_{2j} . It can be seen that the wealth distribution is dependent on ω_j . For the analytical tractability, we take account of distance in the residential location through the time distribution between leisure and travel. We have shown that the per-capita wealth and disposal income are invariant in space but changeable over time. We now show that the residential density distribution is invariant in time but changeable over space.

Substituting equations (10) into $U_j(\omega_j, t)$ in (9) and then using $U_j(0) = U_j(\omega_j)$, we have:

$$\frac{R_{jh}(\omega_j)}{R_{jh}(0)} = \left(\frac{n_j(\omega_j)}{n_j(0)} \right)^{\mu_j/\eta_j} \left(\frac{T_{jh}(\omega)}{T_{jh}(0)} \right)^{\sigma_j/\eta_j}, \quad (A15)$$

where we use $\hat{y}_j(0) = \hat{y}_j(\omega_j)$. From $R_{jh}(\omega_j)c_{jh}(\omega_j) = \eta_j \hat{y}_j(\omega_j)$ and $(r + \delta_k)k_{jh} = \alpha_{jh}R_{jh}c_{jh}$, we have:

$$k_{jh}(\omega_j) = \frac{\alpha_{jh} \eta_j \hat{y}_j}{r + \delta_k}. \quad (A16)$$

Substituting $c_{jh} = A_{jh}k_{jh}^{\alpha_{jh}}L_{jh}^{\beta_{jh}}$ into $(r + \delta_k)k_{jh} = \alpha_{jh}c_{jh}R_{jh}$, we have:

$$R_{jh}(\omega_j) = \frac{\eta_j^{\beta_{jh}}}{A_{jh}} \left(\frac{r + \delta_k}{\alpha_{jh}} \right)^{\alpha_{jh}} n_j^{\beta_{jh}}(\omega_j) \hat{y}_j^{\beta_{jh}}. \quad (A17)$$

Substitute equation (A17) into equation (A15)

$$n_j(\omega_j) = n_j(0) \left(\frac{T_{jh}(\omega_j)}{T_{jh}(0)} \right)^{\beta_{0j}}, \quad (\text{A18})$$

where $\beta_{0j} \equiv \sigma_j / (\eta_j \beta_{jh} - \mu_j)$. Integrating equation (A18), we obtain:

$$n_j(0, t) = \frac{N_j T_{jh}^{\beta_{0j}}(0)}{\int_0^{L_j} T_{jh}^{\beta_{0j}}(\omega_j) d\omega_j}. \quad (\text{A19})$$

As $T_{jh}(\omega_j)$ is explicitly defined as a function of location and independent of time, we see that $n_j(0, t)$ is independent of time. By equation (A18), we conclude that $n(\omega, t)$ is independent of time but dependent on location. This property is important for us to find differential equations for k_1 and $\{\bar{K}_j\}$.

Multiplying the two sides of (A12) by $n_j(\omega_j)$ and then integrating the resulted equations from 0 to L_j , we obtain:

$$\dot{\bar{K}}_1 = \Lambda(k_1, \{\bar{K}_j\}) \equiv (\lambda_1 - 1 + \lambda_1 r(k_1)) \bar{K}_1 + \lambda_1 N_1 [w_1(k_1) + \bar{r}_1(k_1, \{\bar{K}_j\})], \quad (\text{A20})$$

$$\dot{\bar{K}}_j = \Lambda_j(k_1, \{\bar{K}_j\}) \equiv (\lambda_j - 1 + \lambda_j r(k_1)) \bar{K}_j + \lambda_j N_j [w_j(k_1) + \bar{r}_j(k_1, \{\bar{K}_j\})], \quad (\text{A21})$$

where we use

$$\dot{\bar{K}}_j(t) = \int_0^{L_j} \frac{d(\bar{k}_j(\omega_j, t) n_j(\omega_j, t))}{dt} d\omega_j = \int_0^{L_j} \dot{\bar{k}}_j(\omega_j, t) n_j(\omega_j, t) d\omega_j, \quad j = 2, \dots, J,$$

in which we use $\dot{n}_j = 0$. Taking derivatives of (A10) in t , we have:

$$\dot{\bar{K}}_1 = \frac{\partial \Lambda}{\partial k_1} \dot{k}_1 + \sum_{j=2}^J \Lambda_j \frac{\partial \Lambda}{\partial \bar{K}_j}, \quad (\text{A22})$$

where we also use (A21). From (A20) and (A21), we solve:

$$\dot{k}_1 = \Lambda_1(k_1, \{\bar{K}_j\})$$

$$\equiv \left\{ (\lambda_1 - 1 + \lambda_1 r(k_1)) \bar{K}_1 + \lambda_1 N_1 [w_1(k_1) + \bar{r}_1(k_1, \{\bar{K}_j\})] - \sum_{j=2}^J \Lambda_j \frac{\partial \Lambda}{\partial \bar{K}_j} \right\} \left(\frac{\partial \Lambda}{\partial k_1} \right)^{-1}. \quad (A23)$$

From (A21) and (A23), we have thus J differential equations which contain J variable, k_1 and $\{\bar{K}_j\}$. We have thus proved the Lemma.

We now determine how to determine an equilibrium point. At equilibrium from (A20) and (A21) we have:

$$(\lambda_j - 1 + \lambda_j r(k_1)) \bar{K}_j + \lambda_j N_j [w_j(k_1) + \bar{r}(k_1, \{\bar{K}_j\})] = 0, j = 1, \dots, J. \quad (A24)$$

From (A3) and (A5), we have:

$$\bar{r}_j = \left[\frac{(1+r)\bar{K}_j + w_j N_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j} \right] \frac{\beta_{jh} \eta_j}{N_j}. \quad (A25)$$

Insert (A25) in (A24)

$$\bar{K}_j = \frac{\lambda_j w_j N_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j} \left[1 - \lambda_j - \lambda_j r - \frac{(1+r)\lambda_j \beta_{jh} \eta_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j} \right]^{-1}, j = 1, \dots, J. \quad (A26)$$

Inserting (A26) and (A7) in (15), we have:

$$\Omega(k_1) = \sum_{j=1}^J (\tilde{\eta}_j A_j \beta_j + 1) k_j N_j - \sum_{j=1}^J \left(1 - (1+r)\tilde{\eta}_j k_j^{\beta_j} \right) \frac{\lambda_j w_j N_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j} \left[1 - \lambda_j - \lambda_j r - \frac{(1+r)\lambda_j \beta_{jh} \eta_j}{1 - \beta_{jh} \eta_j} \right]^{-1} = 0. \quad (A27)$$

Equation (27) contains a single variable, k_1 . Once we solve k_1 , we can directly calculate \bar{K}_j . Then following the Lemma, we determine the values of all the other variables in the global economy.



References

- Abel, A., Bernanke, B.S., and Croushore, D. (2007) *Macroeconomics*. New Jersey: Prentice Hall.
- Abdel-Rahman, H.M. (2004) *The City System Paradigm: New Frontiers*, in *Urban Dynamics and Growth: Advances in Urban Economics*, edited by Capello, R. and Nijkamp, P. Amsterdam: Elsevier.
- Agénor, P.R. (2004) *Does Globalization Hurt the Poor?* *International Economics and Economic Policy* 1, 21-51.
- Alonso, W. (1964) *Location and Land Use*. MA., Cambridge: Harvard University Press.
- Anas, A. (1978) *Dynamics of Urban Residential Growth*. *Journal of Urban Economics* 5, 66-87.
- Anas, A. (1982) *Dynamics of Urban Residential Growth*. *Journal of Urban Economics* 5, 66-87.
- Anas, A. (1990) *Taste Heterogeneity and Urban Spatial Structure: The Logit Model and Monocentric Theory Reconciled*. *Journal of Urban Economics* 28, 318-35.
- Arnott, R.J. (1980) *A Simple Urban Growth Model with Durable Housing*. *Regional Science and Urban Economics* 10, 53-76.
- Arnott, R. J. (1987) *Economic Theory and Housing*, in *Handbook of Regional and Urban Economics*, Volume II, edited by Mills, E.S. Amsterdam: North-Holland
- Arnott, R., Braid, R., Davidson, R. and Pines, D. (1999) *A General Equilibrium Spatial Model of Housing Quality and Quantity*. *Regional Science and Urban Economics* 29, 283-316.
- Baldwin, R.E. and Martin, P. (2004) *Agglomeration and Regional Growth*, in *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 4, edited by J.V. Henderson and J.F. Thisse. Amsterdam: Elsevier.
- Beckmann, M.J. (1969) *On the Distribution of Urban Rent and Residential Density*. *Journal of Economic Theory* 1, 60-7.
- Beckmann, M.J. (1976) *Spatial Equilibrium in the Dispersed City*, in *Mathematical Land Use Theory*, edited by Papageorgiou, Y.Y, 117-25. MA., Lexington: Lexington Books.
- Beckmann, M.J. and Papageorgiou, Y.Y. (1989) *Heterogeneous Tastes and Residential Location*. *Journal of Regional Science* 29, 317-23.
- Berliant, M., Peng, S.K. and Wang, P. (2002) *Production Externalities and Urban Configuration*. *Journal of Economic Theory* 104, 275-303.



-
- Bhagwati, J.N. (1991, edited) *International Trade - Selected Readings*, second edition. Mass., Cambridge: The MIT Press.
- Borukhov, E. and Hochman, O. (1977) Optimum and Market Equilibrium in a Model of a City Without a Predetermined Center. *Environment and Planning A* 9, 849-56.
- Braid, R.M. (2001) Spatial Growth and Redevelopment with Perfect Foresight and Durable Housing. *Journal of Urban Economics* 49, 425-52.
- Brecher, R.A., Chen, Z.Q. and Choudhri, E.U. (2002) Absolute and Comparative Advantage, Reconsidered: The Pattern of International Trade with Optimal Saving. *Review of International Economics*, 10, 645-656.
- Brito, P.M.B. and Pereira, A.M. (2002) Housing and Endogenous Long-Term Growth. *Journal of Urban Economics* 51, 246-71.
- Brueckner, J.K. (1981) A Dynamic Model of Housing Production. *Journal of Urban Economics* 10, 1-14.
- Brueckner, J.K. and Pereira, A.M. (1994) Housing Ownership and the Business Cycle. *Journal of Housing Economics* 3, 165-85.
- Burmeister, E. and Dobell, A.R. (1970) *Mathematical Theories of Economic Growth*. London: Collier Macmillan Publishers.
- Capello, R. and Nijkamp, P. (2004, edited) *Urban Dynamics and Growth: Advances in Urban Economics*. Amsterdam: Elsevier.
- Chari, V.V. and Hopenhayn, H. (1991) Vintage Human Capital, Growth, and the Diffusion of New Technology. *The Journal of Political Economy* 99, 1142-65.
- DiPasquale, D. and Wheaton, W.C. (1996) *Urban Economics and Real Estate Markets*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Ethier, W.J. and Svensson, L.E.O. (1986) The Theorems of International Trade with Factor Mobility. *Journal of International Economics* 20, 21-42.
- Findlay, R. (1984) Growth and Development in Trade Models. In Jones, R.W., Kenen, R.B. (Eds.): *Handbook of International Economics*. Amsterdam: North-Holland.
- Forslid, R. and Ottaviano, G.I.P. (2003) An Analytically Solvable Core-Periphery Model. *Journal of Economic Geography* 3, 229-40.
- Frenkel, J.A. and Razin, A. (1987) *Fiscal Policy and the World Economy*. MA., Cambridge: MIT Press.



- Fujita, M. (1999) *Urban Economic Theory – Land Use and City Size*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fujita, M. and Thisse, J.F. (2002) *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Glaeser, E.L. and Gyourko, J. (2005) Urban Decline and Durable Housing. *Journal of Political Economy* 113, 345-75.
- Glaeser, E.L., Kolko, J., and Saiz, A. (2001) Consumer City. *Journal of Economic Geography* 1, 27-50.
- Hashmi, A.R. (2013) Intangible Capital and International Income Differences. *Macroeconomic Dynamics* 17, 621-45.
- Henderson, J.V. (1974) The Sizes and Types of Cities. *American Economic Review* 64, 640-56.
- Henderson, J.V. (1985) *Economic Theories and Cities*. New York: Academic Press.
- Henderson, J.V., Schalizi, Z. and Venables, A.J. (2001) Geography and Development. *Journal of Economic Geography* 1, 81-105.
- Henderson, J.V. and Thisse, J.F. (2004, Eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*. Amsterdam: Elsevier.
- Hockman, O. and Pines, D. (1980) Costs of Adjustment and the Spatial Pattern of a Growing Open City. *Econometrica* 50, 1371-89.
- Ikeda, S. and Ono, Y. (1992) Macroeconomic Dynamics in a Multi-Country Economy - A Dynamic Optimization Approach. *International Economic Review* 33, 629-644.
- Imai, H. (1982) CBD Hypothesis and Economies of Agglomeration. *Journal of Economic Theory* 28, 275-99.
- Jensen, B.S. (1994) *The Dynamic Systems of Basic Economic Growth Models*. Dordrecht: Kluwer Academic.
- Jensen, B.S. and Wong, K.Y. (Eds.) (1998) *Dynamics, Economic Growth, and International Trade*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Johnson, H.G. (1971) Trade and Growth: A Geometric Exposition. *Journal of International Economics* 1, 83–101.
- Kanemoto, Y. (1980) *Theories of Urban Externalities*. Amsterdam: North-Holland.
- Kemp, M.C. (1961) Foreign Investment and National Advantage. *Economic Record* 28, 56-62.



-
- Krugman, P. and Venables, A.J. (1995) Globalization and the Inequality. *Quarterly Journal of Economics* 110, 857-80.
- Lee, S.F. (2011) Tariff, Growth, and Welfare. *Review of International Economics* 19, 260-76.
- Lin, C.C., Mai, C.C. and Wang, P. (2004) Urban Land Policy and Housing in an Endogenously Growing Monocentric City. *Regional Science and Urban Economics* 34, 241-61.
- Lucas, R.E. (1988) On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.
- Lucas, R.E. and Rossi-Hansberg, E. (2002) On the Internal Structure of Cities. *Econometrica* 70, 1445-76.
- MacDougall, G.D.A. (1960) The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach. *Economic Record* 27, 13-15.
- Manasse, P. and Turrini, A. (2001) Trade, Wages, and 'Superstars'. *Journal of International Economics* 54, 97-117.
- Martin, P. and Ottaviano, G. (2001) Growth and Agglomeration. *International Economic Review* 42, 947-68.
- Miles, D. and Scott, A. (2005) *Macroeconomics – Understanding the Wealth of Nations*. Chichester: John Wiley Sons, Ltd.
- Mills, E.S. (1967) An Aggregative Model of Resource Allocation in Metropolitan Areas. *American Economic Review* 57, 197-210.
- Muth, R.F. (1969) *Cities and Housing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Muth, R.F. (1973) A Vintage Model of the Housing Stock. *Papers of the Regional Science Association* 30, 141-156.
- Naito, T. and Ohdoi, R. (2011) A Two-Country Model of Trade and Growth with Intersectoral Knowledge Spillovers. *Journal of Economics* 103, 39-59.
- Nakajima, T. (2003) Catch-up in Turn in a Multi-Country International Trade Model with Learning-by-Doing and Intervention, *Journal of Development Economics* 72, 117-38.
- Nishimura, K. and Shimomura, K. (2002) Trade and Indeterminacy in a Dynamic General Equilibrium Model. *Journal of Economic Theory* 105, 244-60.
- Nocco, A. (2005) The Rise and Fall of Regional Inequalities with Technological Differences and Knowledge Spillovers. *Regional Science and Urban Economics* 35, 542-69.



-
- Obstfeld, M. and K. Rogoff (1998) *Foundations of International Macroeconomics*. Mass., Cambridge: MIT Press.
- O'Hara, D.J. (1977) Location of Firms Within a Square Central Business District. *Journal of Political Economy* 85, 1189-207.
- Oniki, H. and Uzawa, H. (1965) Patterns of Trade and Investment in a Dynamic Model of International Trade. *Review of Economic Studies* 32, 15-38.
- Papageorgiou, Y.Y. and Smith, R.R. (1983) Agglomeration as Local Instability of Spatially Uniform Steady-States. *Econometrica* 51, 1109-19.
- Rabenau, B.V. (1979) Urban Growth with Agglomeration Economics and Diseconomies. *Geographia Polonica* 42, 77-90.
- Richardson, B.V. (1973) *Regional Growth Theory*. New York: John Wiley.
- Robert-Nicoud, F. (2004) The Structure of Simple 'New Economic Geography' Models (or, On Identical Twins). *Journal of Economic Geography* 5, 201-34.
- Solow, R. (1956) A Contribution to the Theory of Growth. *Quarterly Journal of Economics* 70, 65-94.
- Solow, R.M. (1973) On Equilibrium Models of Urban Location, in *Essays in Modern Economics*, edited by Parkin, M. London: Longman.
- Sorger, G. (2002) On the Multi-Country Version of the Solow-Swan Model. *The Japanese Economic Review* 54, 146-64.
- Tabuchi, T. and Thisse, J.F. (2002) Taste Heterogeneity, Labor Mobility and Economic Geography. *Journal of Development Economics* 69, 155-77.
- Upton, C. (1981) An Equilibrium Model of City Size. *Journal of Urban Economics* 10, 15-36.
- Valdés, B. (1999) *Economic Growth – Theory, Empirics and Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Vellutini, C. (2003) Capital Mobility and Underdevelopment Traps. *Journal of Development Economics* 71, 435-62.
- Wheaton, W.C. (2004) Commuting, Congestion, and Employment Dispersal in Cities with Mixed Land Use. *Journal of Urban Economics* 55, 417-38.
- Wong, K.Y., 1995. *International Trade in Goods and Factor Mobility*, Mass., Cambridge: MIT Press.
- Zhang, W.B. (1993) A Woman's Labor Participation and Economic Growth: Creativity, Knowledge Utilization and Family Preference. *Economics Letters* 42, 105-110.



- Zhang, W.B. (1995) Leisure Time, Savings and Trade Patterns - A Two-Country Growth Model. *Economic Modelling* 12, 425-434.
- Zhang, W.B. (2008a) *International Trade Theory: Capital, Knowledge, Economic Structure, Money and Prices over Time and Space*. Berlin: Springer.
- Zhang, W.B. (2008b) Growth and Residential Distribution with Economic Structure and Amenity: A Synthesis of Solow-Uzawa's Growth, Alonso's Urban, and Muth's Housing Models. *Papers in Regional Science* 87, 277-303.



Seçilmiş OECD Ülkelerinde Vergi Gelirlerinin Enflasyona Etkisi

*Hakan GÜNEŞ*¹

The Effect of Tax Revenues on Inflation in Selected OECD Countries

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 20.03.2020

Date Accepted: 13.05.2020

JEL Classification:

E62,

E31,

C23.

Keywords:

Tax Revenues,

Inflation,

Olivera-Tanzi Effect,

Panel Data Analysis.

ABSTRACT

If the seniorage leads revenue through state which can cause inflation at the same time, the expected income growth does not occur because of being delays in tax collection. In countries where the price elasticity of the tax system is less than 1, the Olivera-Tanzi effect, which states that the flaw in tax collection creates inflation and reduces real tax revenues, advocated a negative relationship between tax revenues and inflation. However, the main point here is the real value of taxes. In countries that adopt more liberal policies, the share of tax revenues in GDP is low. In this context, the aim of this study is to examine the effects of tax revenues on inflation in 28 OECD countries for the period 1995-2018 through panel data analysis. In the study, the horizontal cross-section dependency was neglected and first generation panel unit root tests were applied. Since the variables are stationary at the level, the cointegration test that gives the long-term relationship has not been passed. As a result of the Hausman test, it has been determined that the model will be estimated based on random effects. As a result of the study, it was determined that the increasing in tax revenues will increase inflation.

¹ Dr. Öğretim Görevlisi, Bartın Üniversitesi, Bartın Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Bölümü, **E-posta:** hakangunes@bartin.edu.tr

Özet

Senyoraaj devlete gelir sağlamakla birlikte enflasyona neden olursa vergi tahsilâtında gecikmeler nedeniyle beklenen gelir artışı sağlanamaz. Vergi sisteminin fiyat esnekliğinin 1'den küçük olduğu ülkelerde enflasyonun vergi tahsilâtında aksaklığa neden olarak reel vergi gelirlerini azalttığını ifade eden Olivera-Tanzi etkisi, vergi gelirleri ile enflasyon arasında negatif bir ilişki olduğunu savunmuştur. Ancak buradaki ana nokta, vergi gelirlerinin reel değeridir. Daha liberal politikalar benimseyen ülkelerde de vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı düşüktür. Bu kapsamda, bu çalışmanın amacı 1995-2018 dönemleri için 28 OECD ülkesinde vergi gelirlerinin enflasyona etkisini panel veri analiziyle incelemektir. Çalışmada yatay kesit bağımlılığı ihmal edilmiş ve birinci nesil panel birim kök testleri uygulanmıştır. Değişkenler seviyesinde durağan olduğu için uzun dönemli ilişkiyi veren eşbütünleşme testine geçilmemiştir. Yapılan Hausman testi sonucunda modelin rassal etkilere göre tahmin edileceği belirlenmiştir. Çalışmanın sonucunda, vergi gelirlerindeki artışın enflasyonu arttıracığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Vergi Gelirleri, Enflasyon, Olivera-Tanzi Etkisi, Panel Veri Analizi.

Jel Kodları: E62, E31, C23

1.Giriş

Vergi gelirlerinde bir artış olması, kaynakların özel sektörden kamu sektörüne aktarılması anlamına gelmektedir. Vergi alma, elbette hükümetlerin en önemli gelir kaynağıdır. Türkiye gibi birçok gelişmekte olan ülkelerde vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı nispeten düşüktür. Bu yüzden vergi gelirleriyle kamu harcamalarının finansmanı sağlanamamakta ve yatırımlar yapılamamaktadır. Ancak etkili bir vergi ve borçlanma politikası, bunu kolaylaştırmakta ve kaynakların daha verimli kullanılmasına imkân verebilmektedir. Vergiler hükümetlerin kamu harcamalarını finanse etmek için kullanılsa da, hükümetler ekonomik daralmayı önlemek için vergilendirmeden kaçabilirler. Ancak dolaylı vergiler, harcamalar üzerinden alındığı için birçok gelişmekte olan ülke dolaylı vergilere yüklenmektedir.

Hükümetlerin bir diğer gelir kaynağı ise para basma veya senyorajdır. Ancak para basma yoluyla elde edilen kaynaklar enflasyona neden olabilmektedir. Bu durumda enflasyon nedeniyle reel vergi gelirlerini azaltmaktadır. Yine yaşanan enflasyonist süreçte vergi kaçırmaları ile vergi kaçınma artmakta ve vergi tahsilat süreleri gecikmektedir. Bu yüzden vergi gelirlerinde bir azalma olmaktadır. Teoride Olivera-Tanzi etkisi olarak adlandırılan bu durum, özellikle vergi sisteminin fiyat esnekliğinin 1'den küçük olduğu gelişmekte olan ülkelerde daha yaygın görülmektedir. Ancak literatürde vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar çok değildir. Bu yüzden bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu çerçevede 28 OECD ülkesi için 1995-2018 dönemine ait verilerle panel veri analiziyle test edilmiştir. Bu çalışmada öncelikle Olivera-Tanzi etkisi çerçevesinde enflasyon ile vergi gelirleri arasındaki ilişkiye ait teorik bilgiler verilerek literatür taraması yapılmış, sonrasında 28 OECD ülkesi ve Türkiye'ye ait veriler yorumlanmıştır. Daha sonra da ekonometrik model ve yöntem tanıtılarak ampirik analiz yapılmıştır.

2.Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

Olivera 1967'de Latin Amerika ülkelerinde 1950 ve 1960'lı yıllarda yaşanan yüksek enflasyonun, vergi tahsilatının gecikmesine neden olarak reel vergi gelirlerini düşüreceğini belirlemiştir (Durmaz ve Kılınç Savrul, 2017:51). Bu çalışmadan esinlenen Tanzi 1978'de Arjantin ekonomisi için yaptığı çalışmada, enflasyonun reel vergi gelirlerini azaltarak bütçe açığını arttıracakını ifade etmiştir. Öyle ki; reel vergi gelirlerinin azalmasından dolayı, bütçe açığındaki artışın oranı enflasyon artışından daha yüksektir. Tanzi'ye göre, vergi sisteminin fiyat esnekliği 1'e eşit veya 1'den küçükse enflasyonun etkisiyle reel vergi gelirleri azalacaktır. Böylece bütçe açığı artacaktır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde esneklik katsayısı 1'den küçük olduğu için ve vergi tahsilat süresi zaman aldığından dolayı Tanzi etkisi, gelişmekte olan ülkelerde daha çok görülmektedir (Tanzi, 1978: 424). Enflasyon oranının büyüklüğü Tanzi etkisinin gücünü belirleyecektir. Enflasyondan dolayı hükümetler enflasyon vergisi elde ederken, enflasyon genel anlamda reel vergi gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Vergi gelirlerindeki azalma da bütçe açığının daha da artmasına neden olmaktadır (Günaydın,

2004:163). Olivera'nın çalışmasına Tanzi'nin katkılarından dolayı bu etki literatürde Olivera-Tanzi etkisi olarak adlandırılmaktadır.

Enflasyon oranı, vergi tahsilâtının zaman alması ve vergi sisteminin esnekliği gibi kavramlar enflasyonun vergi gelirleri üzerindeki hangi yöne hareket edeceğini göstermektedir. Enflasyonun büyük olduğu, vergi sisteminin esnekliğinin küçük olduğu ve vergi tahsilâtının zaman aldığı durumlarda vergi gelirleri azalacak ve bu durum bütçe açıklarını arttıracaktır (Şen, 2003: 32-33). Vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki ilişkiyi ele alan literatür sınırlıdır. Kullanılan yöntem, yıl ve ele alınan ülkeler farklı olduğu için farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlar kısaca 4 kategoride ele alınabilir:

İlk kategoride iki değişken arasındaki negatif ilişkiyi ele alan çalışmalara yer verilmiştir. Çavuşoğlu (2005) çalışmasında, Türkiye'de 1987-2003 döneminde vergi gelirleri ile enflasyon ilişkisini incelemiştir. Vergi gelirleri, enflasyon ve kamu harcamaları gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, enflasyon vergi gelirlerini azaltmaktadır. Muibi ve Sinbo (2013) ise aynı ilişkiyi Nijerya'da 1970-2011 dönemi için incelemiş ve iki değişken arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Ayenew (2016) ise Etiyopya'da 1975-2013 dönemi için hem kısa hem uzun dönemde enflasyonla vergi gelirleri arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Vergi gelirlerinin belirleyicilerini BRIC-T ülkelerinde 1996-2013 dönemi için inceleyen Özmen (2016) ise, enflasyondaki artış toplam vergi gelirlerini azalttığını tespit etmiştir. Aynı ilişkiyi Türkiye için 2003-2016 dönemlerinde inceleyen Durmaz ve Kılınç Savrul (2017) vergi gelirleriyle enflasyon arasında kısa ve uzun dönemde negatif bir ilişki bulmuştur. Çalcalı ve Altınar (2019) ise çalışmalarında, 1991-2015 döneminde 16 OECD ülkesinde vergi gelirlerinin belirleyicilerini incelemiştir. Vergi gelirleri, enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlik gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, vergi gelirleri ile enflasyon arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

İkinci kategoride ise iki değişken arasındaki pozitif ilişkiyi ele alan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalardan Patoli vd. (2012) çalışmasında, Pakistan için 2000-2010 döneminde vergi gelirleri ile enflasyon ilişkisini incelemiştir ve enflasyonla vergi gelirleri arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Akıncı ve Özçelik (2018) ise çalışmalarında, Türkiye'de 2006-2018 dönemi için dolaylı vergilerin enflasyona etkisini incelemiştir. Dolaylı

vergilerin toplam vergi gelirlerine oranı ve TÜFE gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, dolaylı vergilerdeki %1'lik artış enflasyonu %0,1 arttırmaktadır ve iki değişken arasında uzun dönemli eşbütünleşik bir ilişki mevcuttur. Aynı ilişkiyi Türkiye'de 2006-2017 dönemleri için ele alan ve vergi gelirleri, kamu harcamaları ve enflasyon gibi değişkenleri kullanan Erdoğan ve Erdoğan (2018) da enflasyondan vergi gelirlerine doğru pozitif bir ilişki tespit etmiştir.

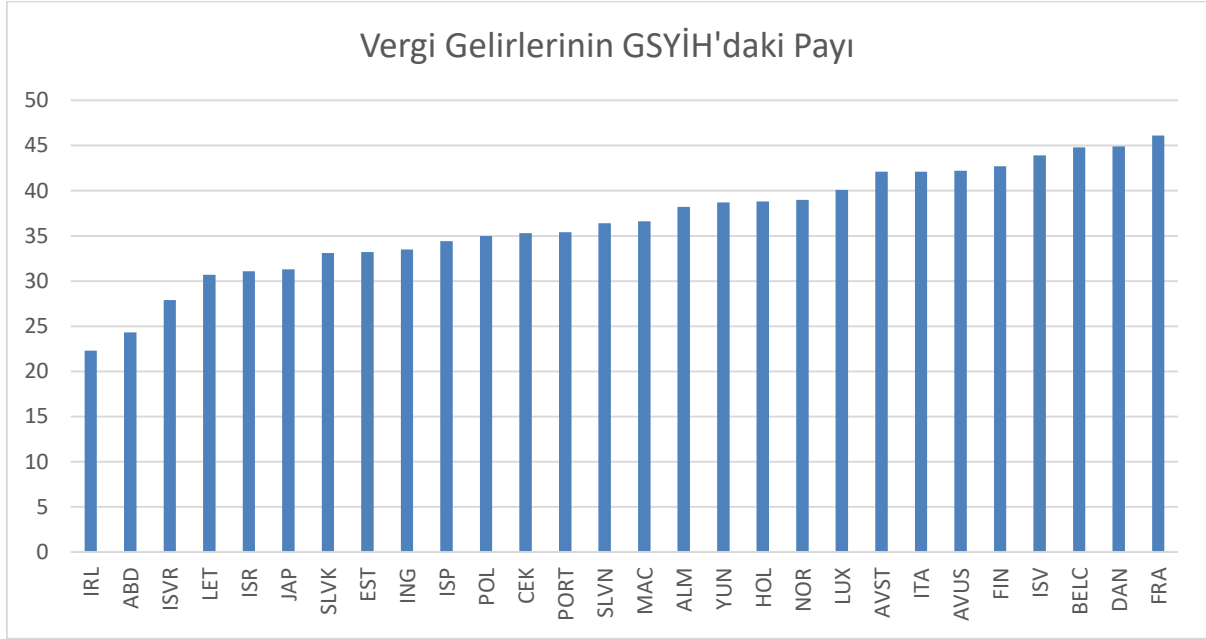
Üçüncü kategoride ise vergi gelirleri ile enflasyon arasında herhangi bir nedensel ilişki bulunamayan çalışmalara yer verilmiştir. Örneğin Yıldız (2019) çalışmasında, 1995-2017 dönemi için 19 OECD ülkesinde vergi gelirlerinin belirleyicilerini incelemiştir. Vergi gelirleri, enflasyon, kişi başına GSYİH, ticari açıklık ve kamu harcamaları gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, enflasyonun vergi gelirleri üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

Dördüncü ve son kategoride ise nedensellik analizi yapan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalardan, Biçen vd. (2015) çalışmalarında, Türkiye'de Tanzi ve Patinkin etkilerinin geçerliliğini incelemiştir. Bütçe gelirleri, bütçe harcamaları ve enflasyon gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, enflasyondan bütçe gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik mevcuttur.

3. Türkiye'de ve Diğer OECD Ülkelerinde Vergi Gelirlerinin Seyri

OECD ülkelerinin birçoğu liberal politikalar izlese de, bazı OECD ülkelerinde vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı yüksektir. Grafik 1'de çalışmaya konu olan OECD ülkelerinde 2018 yılı için vergi gelirlerinin GSYİH içindeki % payı gösterilmiştir.

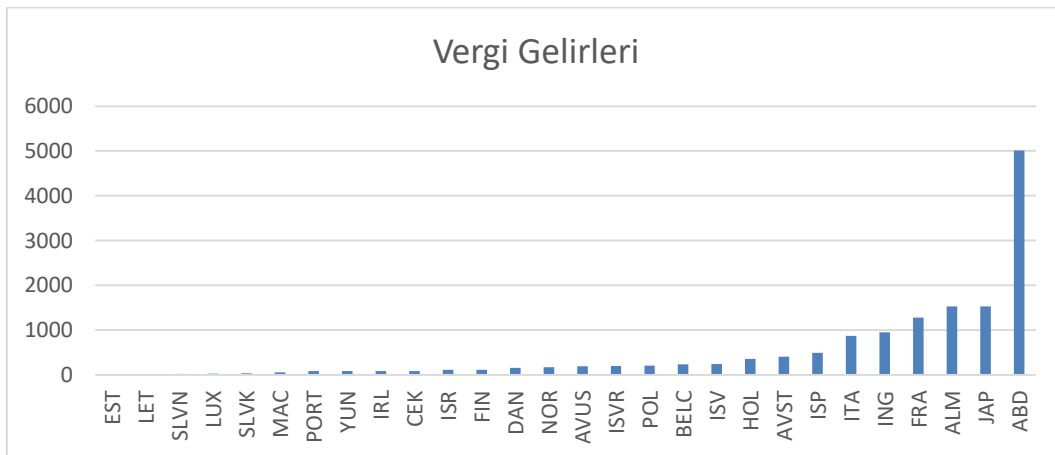
Grafik 1: Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı (2018)



Kaynak: data.oecd.org

Grafik 1'e göre, çalışmaya konu olan 28 OECD ülkesi içinde vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payının en yüksek olduğu ülke %46,1 ile Fransa'dır. En düşük olduğu ülkeler ise %22,3 ile İrlanda ve %24,3 ile ABD'dir. Bu ülkelerin daha liberal bir politika izlediği söylenebilir. Vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payının düşük ya da yüksek olması önemli bir faktör olsa da ülkelerin vergi gelirlerine bakmak ülkenin büyüklüğünü gösterebilir. Grafik 2'de 2018 yılı için ülkelerin vergi gelirleri yer almaktadır.

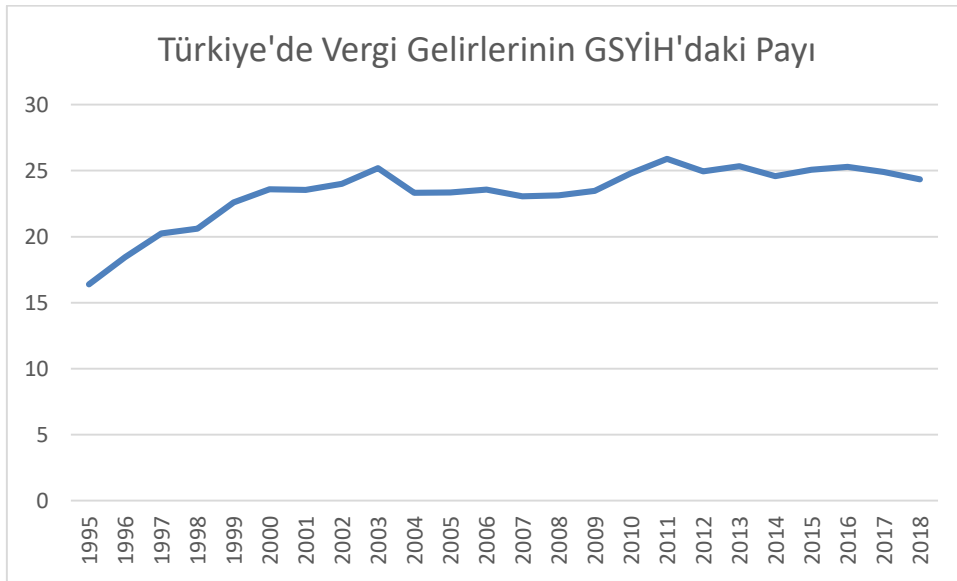
Grafik 2: Vergi Gelirleri (2018-milyar \$)



Kaynak: data.oecd.org

Grafik 2'ye göre, 2018 yılı içinde en yüksek vergi gelirlerine sahip ülkeler sırasıyla ABD 5 trilyon \$, Japonya 1,531 trilyon \$ ve Almanya 1,526 trilyon \$'dır. En düşük vergi gelirin sahip ülkeler ise Estonya 10 milyar \$, Letonya 11 milyar \$ ve Slovenya 20 milyar \$'dır. Vergi gelirlerinin düşük ya da yüksek olması ülkenin nüfusu ve gelişmişlik düzeyiyle de yakından ilgilidir. Bu yüzden nüfusu az olan Estonya, Letonya, Slovenya ve Lüksemburg'un vergi gelirlerinin az olması ve nüfusu çok olan ABD, Japonya, Almanya ve Fransa'nın vergi gelirlerinin çok olması olağandır. Türkiye açısından duruma baktığımızda ise, Türkiye'de vergi oranlarının GSYİH'ya oranı birçok OECD ülkesine göre daha düşüktür. Grafik 3'de 1995-2018 arası Türkiye'de vergi gelirlerinin GSYİH'ya oranı gösterilmektedir.

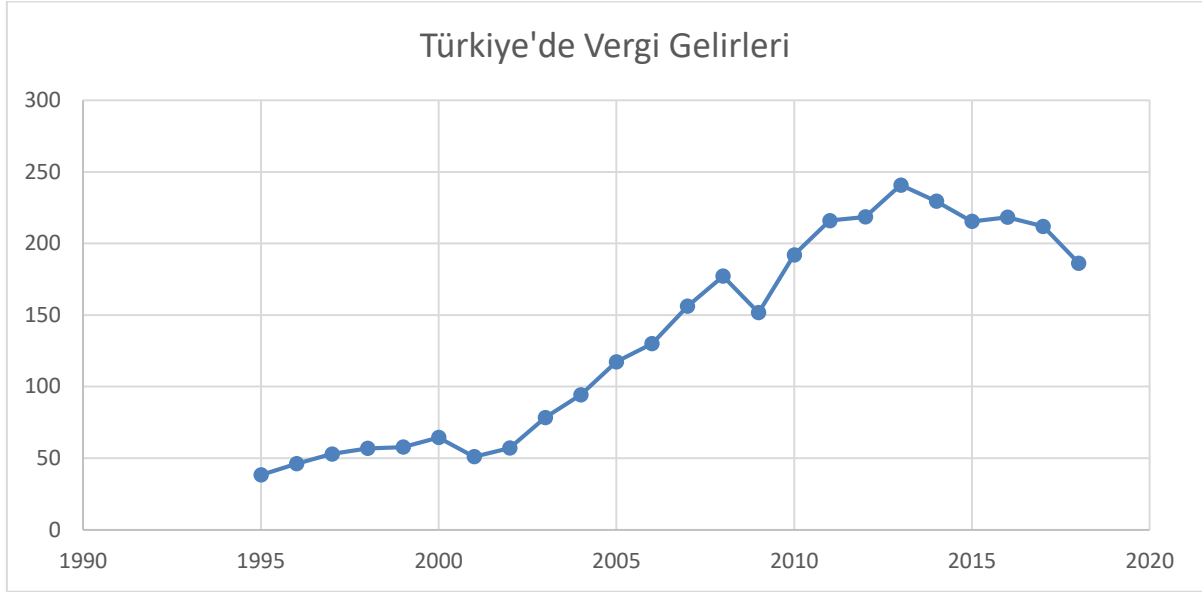
Grafik 3:Türkiye'de Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı (1995-2018)



Kaynak: data.oecd.org

Grafik 3'e göre, Türkiye'de vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payının yıllar itibariyle artış gösterdiği görülmektedir. 2003'e kadar bu oran sürekli artsa da daha sonra düşüş göstermiş ve 2009 sonrası tekrar artmıştır. Son yıllarda bu oran azalmış olsa da 2018 itibariyle vergi gelirlerinin GSYİH içindeki oranı %24,35 dolaylarındadır ve çalışmaya konu olan 28 OECD ülkesi için İrlanda'dan sonra ABD ile beraber ikinciliği paylaşmaktadır. Bu gösterge de Türkiye'nin daha liberal bir politika izlediğinin kanıtıdır. Vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı önemli bir gösterge olsa da vergi gelirlerinin toplam miktarına bakmak da önemlidir. Grafik 4'de 1995-2018 yılları için Türkiye'de vergi gelirleri yer almaktadır.

Grafik 4: Türkiye’de Vergi Gelirleri (1995-2018 milyar \$)



Kaynak: data.oecd.org

Grafik 4’e göre, Türkiye’de vergi gelirleri son 24 yılda yaklaşık 4,5 kat artmıştır. Kriz dönemlerinde döviz kurlarındaki artışa bağlı olarak vergi gelirleri dolar bazında düşse de, 2009’dan sonra artış göstermiştir. Vergi gelirlerinin en çok olduğu yıl 240 milyar dolarla 2013 yılındadır. 2013’den sonra döviz kurlarındaki artışa bağlı olarak vergi gelirleri düşmüştür ve 2018 yılında 186,23 milyar dolara ulaşmıştır.

4. Veri Seti ve Bulguların Değerlendirilmesi

4. 1. Veri Seti ve Model

28 OECD ülkesi² için 1995-2018 yılları arasındaki veriler panel veri analizi ile test edilmiştir. 28 OECD ülkesine ait veriler OECD’nin veri tabanı olan “data.oecd.org” adresinden temin edilmiştir. Bu çalışmada tahmin edilen model (1) nolu eşitlikte gösterilmektedir:

$$\text{LOGINFit} = \alpha + \beta_1 \text{LOGTAXit} + \epsilon_{it} \quad i=1, \dots, N; t=1, \dots, T \quad (1)$$

² ABD, Almanya, Avustralya, Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, Japonya, Letonya, Lüksemburg, Macaristan, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Yunanistan.

Modelin bağımsız değişkeni vergi gelirleri, bağımlı değişkeni ise enflasyondur. Vergi gelirleri serisi, vergi gelirlerinin GSYİH içindeki % payını göstermekte ve modelde LOGTAX olarak yer almaktadır. Enflasyon oranı ise tüketici fiyat endeksini göstermekte ve modelde LOGINF olarak yer almaktadır.

4.2. Bulguların Değerlendirilmesi

Zaman serilerinde ortalamayla varyans belli bir zamanda değişmiyorsa serilerin durağan olduğu sonucuna varılmaktadır (Walter, 2003: 14; Gujarati, 2009:713). Zaman serisine nazaran panel birim kök testlerinin uygulanması birim kök testlerinin gücünü arttırmaktadır (Maddala ve Wu, 1999:631).

Bu çalışmada birinci nesil panel birim kök testlerinden LLC, IPS, ADF ve PP panel birim kök testleri kullanılmıştır. Çalışmada yatay kesit bağımlılığı göz önüne alınmamıştır. LLC testinde, H_0 hipotezi serilerde birim kök olduğunu, H_1 hipotezi ise serilerin birim kök içermediğini ve durağan olduğunu göstermektedir. LLC testi (2) no'lu denklemde gösterilmektedir.

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i + \rho Y_{i,t-1} + \sum_{k=1}^n \phi_k \Delta Y_{i,t-k} + \lambda_i t + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Modelde, t zamanı; n ise birey ve gözlemi ifade etmektedir. Modelde 1.mertebeden kısmi otokorelasyon olsa da hata sürecindeki parametrelerin farklı olmasına izin verildiği kabul edilmiştir (Levin vd., 2002:4). Im, Pesaran ve Shin (IPS) testi ise, LLC testinin daha kapsamlı halidir (Osbat, 2004:35). Ayrıca LLC testine göre, daha iyi sonuçlar vermektedir ve daha güçlüdür (Im vd., 2003:73).

Tablo 1'de birinci nesil panel birim kök testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 1: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

	LLC		IPS		ADF		PP	
	t-istatistiği	p-değeri	t-istatistiği	p-değeri	t-istatistiği	p-değeri	t-istatistiği	p-değeri
LOGTAX	-2.64179	0.0041	-2.69314	0.0035	87.906	0.0041	100.935	0.0002
LOGENF	-2.64949	0.0040	-4.20722	0.0000	117.236	0.0000	159.964	0.0000

Tablo 1’de 28 OECD ülkesi için, vergi gelirleri ve enflasyon değişkenlerine ilişkin Panel Birim Kök Testi sonuçlarına bakıldığında, verilere atıyapılan Panel Birim Kök Testinde görüldüğü gibi, bütün serilerin %1 anlamlılık düzeyinde seviyesinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu çalışmada, modelin havuzlanabilmesinin tespiti için Breusch-Pagan testi yapılmıştır. Bu test sonucunda da model havuzlanamayacaksa sabit etkiler ya da rassaletkilerin tespiti için Hausman Testi yapılır. Breusch-Pagan test istatistiği sonucu Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Breusch-Pagan Test İstatistiği Sonuçları

Breusch-Pagan	ENF
	Test İstatistiği ve Olasılık Değeri
CD LM1 (Breusch,Pagan 1980)	1615.908 (0.0000)
CD LM2 (Pesaran 2004 CDLM)	44.00392 (0.0000)
CD LM (Pesaran 2004 CD)	28.89116 (0.0000)

Tablo 2’den görüleceği üzere, her 3 testte de, $LM > Ki$ Kare istatistiği% 5’den küçük olduğu için modelin havuzlanamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Model havuzlanamayacağı için, analizde sabit ya da rassal etkilerden hangisinin kullanılacağına karar vermek için Hausman testi yapılmıştır. Tablo 3’de Hausman Test istatistiği sonuçları verilmiştir.

Tablo 3: Hausman Testi İstatistik Sonuçları

Bağımlı Değişkenler	Test Özeti	Ki-kare İstatistiği	Ki-kare Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
ENF	Cross-sectionrandom	1.579154	3	0.6641

Tablo 3’deki Hausman test istatistiği sonuçlarına göre, olasılık değeri %5’den büyük olduğu için, modelde sabit etkiler yerine rassal etkilerin kullanımının daha doğru olduğu sonucuna varılmıştır. Bu yüzden model, bundan sonra rassal etkilere göre tahmin edilecektir. Tablo 4’de enflasyon için rassal etkilere göre model tahmin edilmiştir.

Tablo 4: Rassal Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: LOGENF				
Yöntem: Panel EGLS				
Dönem: 1995-2018				
Yatay Kesit (Ülke) Sayısı: 28				
Paneldeki Toplam Gözlem Sayısı: 672				
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık Değeri
C	3.079279	2.067466	1.489397	0.1369
LOGTAX	0.811221	0.438984	1.847950	0.0651

Tablo 4 incelendiğinde, vergi gelirleri katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç ise, vergi gelirleri arttıkça enflasyonun artacağını göstermektedir. Tahmin edilecek VAR modeline geçilmeden önce, model için uygun gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Bunun için, Tablo 5’de uygun gecikme uzunluğu belirlenmiştir.

Tablo 5: VAR Modeli İçin Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-3597.809	NA	24048.55	21.43934	21.48478	21.45745
1	-2508.921	2145.369	40.51203	15.05310	15.28031	15.14367
2	-2437.310	139.3848	29.09674	14.72208	15.13106*	14.88511*
3	-2421.514	30.36953	29.13512	14.72330	15.31404	14.95878
4	-2403.108	34.94927*	28.72635*	14.70898*	15.48149	15.01692

Tablo 5 incelendiğinde, uygun gecikme sayısının 4 olduğu görülmektedir. En çok * içeren gecikme uzunluğu 4 olduğundan dolayı, gecikme uzunluğu da 4 olarak belirlenmiştir.

VAR modellerinde bağımlı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin kullanılması, ileriye yönelik daha sağlıklı tahminlerin yapılmasını sağlamaktadır (Kumar vd., 1995:365). VAR modellemesinin amacı, hem değişkenler arasındaki tek taraflı ilişkiyi belirlemesi, hem de değişkenler arasındaki ileri ve geri bağlantıyı da ortaya çıkarmaktır (Kearney ve Monadjemi, 1990: 197-217).

VAR modelinde gecikme uzunluğundaki artış otokorelasyon gibi problemleri ortadan kaldırmaktadır. Ayrıca sadece içsel değişkenlerin gecikmeleri alındığı için, eşanlılık problemine yol açmamaktadır (Özgen ve Güloğlu, 2004: 96).

Tablo 6’da ise VAR modeli sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6: VAR Modeli Sonuçları

	ENF	TAXGDP
ENF(-1)	0.342877 (0.04421) [7.75490]	0.013954 (0.04491) [0.31075]
TAXGDP(-1)	0.035191 (0.04422) [0.79586]	0.347764 (0.04491) [7.74380]
C	1.168721 (0.70982) [1.64649]	0.343224 (0.72092) [0.47610]

Tahmin edilen VAR modeli için bağımlı değişken enflasyon olarak alınırsa denklem, matematiksel formda şu şekilde yazılabilir:

$$ENF = 1.168721 + 0.342877 * ENF(-1) + 0.035191 * TAXGDP(-1)$$

Buradan elde edilen sonuçlar, vergi gelirleri ile enflasyon arasında ise pozitif ilişki olduğunu göstermiştir. Buna göre vergi gelirleri arttıkça enflasyon artacaktır. Bu sonuç da rassal etkiler modelini doğrulamaktadır.

5. Sonuç

Enflasyon nedeniyle vergi tahsilâtında yaşanan aksaklığın reel vergi gelirlerini düşürdüğünü ifade Olivera-Tanzi etkisi, reel satın alma gücünün azalmasını ifade etmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde vergi sisteminin fiyat esnekliği 1 veya 1’den küçükse enflasyonun etkisiyle reel vergi gelirleri düşecektir. Hükümetler yüksek vergi geliri elde edecek, ancak yaşanan enflasyon nedeniyle vergi gelirlerinin reel değeri azalacaktır.

Bu çalışmada 28 OECD ülkesinde 1995-2018 dönemleri arasında vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada, serilerin durağanlığının tespiti için 1. nesil panel birim kök testlerinden LLC, IPS, Fisher ADF ve Fisher PP panel birim kök testleri uygulanmıştır. Çalışmada yatay kesit bağımlılığı göz önüne alınmamıştır. Yapılan analiz sonucunda serilerin seviyesinde durağan olduğu görülmüştür. Seriler seviyesinde durağan olduğu için uzun dönemli ilişkiyi veren eşbütünleşme testine başvurulmamıştır. Yapılan

Breusch-Pagan testi ile modelin havuzlanamayacağı tespit edilmiş ve daha sonra yapılan Hausman testiyle de modelin rassal etkilere göre tahmin edileceği belirlenmiştir. Rassal etkili modelde vergi gelirleri arttıkça enflasyonun artacağı tespit edilmiştir. Benzer şekilde vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki pozitif yönlü bu ilişki VAR modelinde de tespit edilmiştir. Bu sonuç, vergi gelirleri ile enflasyon arasında negatif yönlü ilişkiyi ifade eden Olivera-Tanzi etkisi ile uyuşmamaktadır. Kaldı ki özellikle gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin ağırlıklı olması, vergi gelirleri ile enflasyon arasındaki pozitif yönlü ilişki bulunmasını destekleyen bir ipucudur. Çünkü dolaylı vergilerdeki bir artış fiyatlara yansiyarak enflasyona neden olabilecektir.

Kaynakça

- Akıncı, A. ve Özçelik, Ö. (2018). Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Enflasyon Üzerindeki Etkisi. *Maliye ve Finans Yazıları*, 110:9-20.
- Aynew, W. (2016). Determinants of Tax Revenue in Ethiopia (Johansen Co-Integration Approach). *International Journal of Business, Economics and Management*, 3(6): 69-84.
- Biçen, Ö.F., Görüş, M.Ş. ve Türköz, K. (2015). Olivera-Tanzi ve Patinkin Etkilerinin Türkiye’de Geçerliliğinin İncelenmesi. *Maliye Dergisi*, 168:170-185.
- Çalcalı, Ö. ve Altın, A. (2019). Makro Ekonomik Açısından Vergi Gelirlerinin Belirleyicileri: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 112:175-198.
- Çavuşoğlu, A.T. (2005). Vergi Gelirleri ve Kamu Harcamaları Açısından Enflasyon: Tanzi ve Ters Tanzi Etkileri. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(3): 35-52.
- Durmaz, G. ve Kılınç Savrul, B. (2017). Türkiye’de Vergi Gelirleri ile Enflasyon Arasındaki İlişkinin VAR Analizi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Econometrics, Statistics & Empirical Economics Journal*, 6:48-73.
- Enders, Walter (2003) *Applied Econometric Time Series*, Second Edition, Wiley Pres, University of Alabama, pp.51, 118, 141.
- Erdoğan, S. ve Erdoğan, A. (2018). Türkiye’de Tanzi ve Patinkin Etkilerinin VAR Yöntemiyle Analizi (2006 – 2017). *Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1:1-10.
- Gujarati, D. N. (2009). *Temel Ekonometri*. Çev., G. G. Şenesen ve Ü.Şenesen, Literatür Yayıncılık.

- Günaydın, İ. (2004). Bütçe Açıkları Enflasyonist midir? Türkiye Üzerine Bir İnceleme. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(1): 158-181.
- Im, K. S., Pesaran, M.H. ve Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics* 115:53-74.
- Kearney, C. ve Monadjemi, M. (1990). Fiscal Policy and Current Account: International Evidence on the Twin Deficit. *Journal of Macroeconomics*, 12(2):197–217.
- Kumar, V., Leona, R.P. ve Gasking, J.N. (1995). Aggregate and Disaggregate Sector Forecasting Using Consumer Confidence Measures. *International Journal of Forecasting Elsevier*, 11(3): 361-377.
- Levin, A., Lin, C. ve Chu, C.J. (2002). UnitRootTests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108:1-24.
- Maddala, G.S. ve Wu, S. (1999). A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data And A New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Special Issue*, 0305-9049.
- Muibi, O. S. Ve Sinbo, O. M. (2013). Macroeconomic Determinants of Tax Revenue in Nigeria (1970-2011). *World Applied Sciences Journal*, 28(1): 27-35
- Osbat, C. (2004). Panel Unit Root and Panel Cointegration Methods. European Central Bank, September 24.
- Özgen, F. B. ve Güloğlu, B. (2004). Türkiye'de İç Borçların İktisadi Etkilerinin VAR Tekniği ile Analizi. *METU Studies in Development*, 31:93-114.
- Özmen, İ. (2016). Vergi Gelirlerinin Belirleyicileri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz: BRIC-T. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 16(32): 232-252.
- Patoli, A.Q., Zarif, T. ve Syed, N.A. (2012). Impact of Inflation on Taxes in Pakistan: An Empirical Study of 2000-2010 Period. *Journal of Management and Social Sciences*, 8(2): 31-41.
- Şen, H. (2003). Olivera Tanzi Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Maliye Dergisi*, 143:30-57.
- Tanzi, V. (1978). Inflation, Real Tax Revenue and the Case for Inflationary Finance: Theory with an Application to Argentina. *IMF Staff Papers*, 25(3): 417-451.



Yıldız, B. (2019). Vergi Gelirlerinin Ekonomik Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Analiz: Yüksek Gelirli Oecd Ülkeleri Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(3): 324-339.



Determinants of Poverty in Somalia: A Logit Model Analysis

Abdiweli Mohamed MOHAMOUD¹, Erol BULUT²

Somali'de Yoksulluğun Belirleyicileri: Bir Logit Model Analizi

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 29.03.2020

Date Accepted: 20.04.2020

JEL Classification:

I32,

I38,

J11.

Keywords:

Poverty,

Households,

Logit Model

ABSTRACT

The main purpose of this study is to identify the key factors that determine a household's poverty status. The study uses an econometric method, which called "logistic regression" analysis to determine the probability of a household being poor. The data used in the study is obtained from Somali High-Frequency Survey (SHFS) Wave II conducted by World Bank in collaboration with Somali statistical authorities in December 2017. The study found that type of residence household size, household head education, the share of literate in the household, access to electricity and small family business, agriculture fishing and hunting significantly explain the variation in the likelihood of being poor. Share of males in the household and agriculture, fishing and hunting as the main source of income for households reduces the probability of being poor. The study does not found a strong relationship between the probability of being the poor and the educational level of the household head.

¹ Department of Economics, Ankara HBV University, Turkey; e-mail: abdiwelicdde@gmail.com

² Department of Economics, Ankara HBV University, Turkey; e-mail: erol.bulut@hbv.edu.tr

Özet

Bu çalışmanın temel amacı, bir hanenin yoksulluk durumunu belirleyen temel faktörleri belirlemektir. Çalışmada, bir ailenin yoksul olma olasılığını belirlemek için "lojistik regresyon" analizi adı verilen ekonometrik bir yöntem kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan veriler, Aralık 2017'de Dünya Bankası tarafından Somali istatistik yetkilileri ile işbirliği içinde yürütülen Somali Yüksek Frekans Araştırması (SHFS) Wave II'den elde edilmiştir. Çalışma, konut tipi, hanehalkı büyüklüğü, hanehalkı başı eğitimi, hanehalkı okuryazarlığı, elektriğe ve küçük aile işletmelerine erişim, tarımda balıkçılık ve avcılık, yoksul olma olasılığındaki değişimi önemli ölçüde açıklamaktadır. Hanelerin ana gelir kaynağı olan tarım, balıkçılık ve avcılıktaki erkeklerin oranı, yoksul olma olasılığını azaltmaktadır. Çalışma, yoksul olma olasılığı ile hanehalkı reisinin eğitim düzeyi arasında güçlü bir ilişki bulmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Fakirlik, Hanehalkı, Logit Modeli

1. Introduction

Poverty is a contested concept and there are certain reasons for this. Debates on how to conceptualize, define and measure poverty are phenomena that extend beyond semantics and academic researches. For a long time in history, poverty has been seen as an individual or social problem (Alcock, 1997: 20-25). The phenomena of poverty become so technical and it is difficult to draw a conclusion of how we define it. The important factor in the definition of poverty is that the definition implies policy. The way poverty is defined and measured tends to determine the type and aspects of policies aimed at reducing poverty. Assessing the causes of poverty and shaping strategies to reduce it is central to the definition of poverty. Recognizing the problem of poverty allows the appreciation of the difficulties and serves as a reminder that looks for strategies and draws on the body of knowledge accumulated in the field of development studies. Understanding poverty facilitates adopting an effective redistribution policy for poverty alleviation (Sekhampu, 2013: 145-153).

The earliest definitions of poverty centered on the inability to obtain adequate food and other basic necessities. Today, the main focus continues to be on material deprivations, i.e., the failure to command private resources. Development experts have argued that this notion of

economic welfare remains too narrow to reflect individual well-being, spurring active efforts over the past several decades to expand the concept of poverty. As the approaches to poverty change, the considerations on to what extent it affects all the countries also change. For example, it is said that the poverty is so harsh in the developing and underdeveloped nations, but that is also the case for the developed countries. Norway, a developed country, especially the natives, maybe is not affected from the poverty directly, but as for the immigrants, it is quite different. Like the changes in the attributes to poverty, the poverty can be analyzed under two categories. As a matter of fact there are two types of poverty namely absolute and relative poverties. "Absolute poverty" is the absolute level of poverty in which the people do not even support their basic needs and in which the resources of the people are even below the level of threshold experiences. However, on the other hand, relative poverty is depended on a comparison, the comparison of one's situation with the others, or with the past. This means that in this type of poverty, the poverty is relative and it is changeable from person to person, from country to country, and so on. Relative poverty is much more informative than the absolute poverty because the poverty experiences of the poor people are more affected from by the affluence in a more culturally broader context than their real level of deprivations (Barusch, 2009: 140).

In the recent past, many countries adopted policies and visions against poverty which has recognized as an incurable disease over the past years. The Millennium development goals (MDGs) was failed for halving the world's poverty in 2015 and not achieved to mention the poverty reduction papers and structural adjustment programs designed for developing countries. The failure of Millennium Development Goals has brought up the concept of sustainable development policies which is not yet predicted its success. The phenomena of poverty affect all countries around the globe. According to Gregory and Sheehon (1998) identified unemployment as a major cause of income poverty. As indicated by Angaye, (2005), poverty is an incurable disease and engulfing more of the world's population. The number of people engulfed by poverty in the world stood at 1 billion people in 1994, 1.3 billion in 1995 and 2.56 billion in 2002, and the figure has to increase unless all governments and Non-governmental organizations (NGOs) put an effort to alleviate poverty. According to Olu (2003) indicated that poverty in developing countries has substantially increased over the past years in terms of the low level of nutrition, low level of education, declining government's spending on social

services, higher spending on food consumption by households, low level of saving, insufficient of infrastructure and so on.

In Somalia, the civil war and continuing conflicts since 1991 disintegrated the country, destroyed political institutions and led to human vulnerability. Due to the ongoing conflict, statistical infrastructure had been eroded; leaving policymakers and donors to work in a statistical vacuum due to the lack of reliable data and it is difficult to know more about poverty in the situation of the absence of representative household surveys. In the absence of household data, information poses a risk to design and develop policies needed to help economically vulnerable people in the event of shocks. In 2002 the socioeconomic survey carried out with support from the United Nations and Development program (UNDP) and the World Bank gives the nationally representative data on Somalia. the survey indicated 43 percent of the total population were estimated living utmost poverty based on US\$1 per day in Purchasing power parity (PPP), and the survey also estimated 73 percent of the population was living on less than \$2 per day. The percentage population living on less than a dollar a day was 24% in far urban areas climbing up to 53% in rural areas and nomadic areas. Despite this survey, there have been dynamic changes that had taken since this survey was carried out, these figures are not considered to be representative of the current situation of poverty in Somalia. Due to the lack of updated data for the current level of poverty in Somalia, the World Bank carried out a substantial survey in 2016. According to that survey, poverty is widespread in Somalia and defined poverty living a total consumption less than the international poverty line of \$1.90 in 2011 purchasing power parity (PPP), and also varies among the Somali population. The study also indicated the existence of regional difference in the percentage of the population living in poverty, for example, North East (27 percent) and North West (50 percent) and urban areas poverty range from 26 percent in North East to 57 percent in the capital city (Mogadishu). And also poverty in rural areas ranges from 34 percent in North East (NE) to 61 percent in North West (NW). The study also indicated poverty incidence is higher in IDPs settlements where 70 percent are poor, where roughly 9 percent of Somalis populations are considered internally displaced people.

This study aimed to analyze the key determinants of poverty in Somalia, the study specifically was focused on the contribution made by household variables such as sex of

household head, age of household head, number of children in the household, source of income of the household and others variables listed in the model applied. In the second chapter of the study the relevant literature is reviewed. Methodology and source of data are presented in the third chapter of the paper. Results and discussions are presented in the fourth section and the fifth section which is the last section summarizes concludes and recommends adequate conclusions from the study.

2. Literature Review

Many theories explain the existence of poverty in less developed countries. The theories examined in this study are individual deficiency theory of poverty, the natural circumstantial theory of poverty and theories that lay the cause on broader social and economic phenomena.

The theory of individual deficiency of poverty is a wider multifaceted set of concepts that focuses on the individuals as the primary responsibility of their poverty situations. Many theoreticians blame individuals in poverty are those responsible for their poverty situation and argue that harder work is the only way to avoid being poor. Some other theoreticians argue poverty as a result of a lack of genetic qualities such as intelligence of the individuals that are difficult to reverse (Akeredolu-Ale, 1975: 66-68). Neo-classical economics supports that individuals are responsible for their poverty situation. The study for the conditions leading to poverty is that individuals seek to maximize their well-being by taking decisions and seek to maximize their wellbeing. If a person chooses to work short and get low payoff returns, that person is responsible for their personal choices (for example, to go and get a college education or training that will help for the future to get better-paying jobs).

The natural circumstantial theory of poverty describes some geographical locations, age, natural disasters, inadequate natural resource endowment, mental and physical disabilities, and some others are the key primary explanatory variables for the existence of poor people in some areas of the world. The Anti-poverty programs that the theory suggests to eradicate poverty are sectional welfare measures that must be provided to poor people such as access to health care, electricity and pipe water. Even though Anti-poverty suggestions of this theory are regarded as very important as a poverty eradication measure, some developing countries failed to adopt an

effective policy against poverty. In the case of Somalia, several successive seasons of rainfall shortage led to severe drought on Somalia, as studies show 50 percent of Somalis faced intense food insecurity and around 1 million Somalis displaced in 2017. Between April 2016 and December 2017 due to the four consecutive rainfall shortages below-average rainy seasons resulted in severe drought. The drought severely affected Somalis in rural areas, who were more like to be poor. Due to the drought, rural household consumption declined and increased their probability of poor people being poor (World Bank, 2019: 22-34).

The different theories of poverty address individuals, their culture, the social and economic structure in which they are embedded, places of residence, and the interconnections among the different variables that propose different theories of poverty from different perspectives. Due to the complexity of the causes of poverty led to multiple views of perspectives.

From an empirical point of view, there have been various studies (e.g. Geda et al. (2004) for Kenya; Amuedo-Dorantes (2004) for Chile; Glewwe, (1991) for Cote d' Ivoire) that explain factors that determine one's poverty status. These studies focus on key characteristics of the household as a whole or the characteristics of the household head (e.g. gender, years of schooling, occupation, age and so on) as possible determinants of poverty. Household-level data is useful for determining a household's poverty level. The most important determinants of household poverty are the gender of household head, age and educational level of the household's head. According to the study by Malik, (1996) concluded households whose household heads are in higher age groups are less of remaining poor. Additionally, the level of household education also significantly reduces the chance of remaining poor (Minot & Baulch, 2005). Households headed by males are found to have a lower probability of being poor (Geda et al.2004). Malik (1996) and Minot & Bauch (2005) found dependent ratio and family size are positively related to the level of poverty. Also, the other factors that contribute to the poverty level are gender and the occupation of the household head.

Brück, Danzer, Muravyev, & Weisshaar, (2010) conducted a study of the severity and key determinants of household poverty in Ukraine. The study found poverty existed even among households who have a job. They used the income-consumption method to measure

poverty. the variable that they explained as a determinant of poverty were income, level of education, inequality in government spending and high level of prices. Oyugi (2000) applied a probit model by using Kenyan Welfare Monitoring survey data in 1994. The explanatory variables of the study included: livestock unit, landholding area, the literacy rate in the household members, household size, economic activity (Agriculture, industry, etc.) and source of water. The analysis of the model show all the explanatory variables used was significant determinants of poverty in rural areas at a national level, but the study except for urban areas. According to the study by Muhammedhussen(2015) using the logistic regression model analyzed determinants of rural income poverty in Ethiopia. The study found that family size is positively associated with household poverty and the study also found the household's main source of income, farmland ownership, and livestock ownership was negatively related to poverty status.

3. Methodology

The research methodology we used in the study explained in the following subsections, section one was data and its source and the second section of this part was about the adopted model and data analysis.

3.1. Data

The data used in the study was obtained from the second wave of the Somalia High-frequency survey (SHFS) conducted by the World Bank in collaboration with Somali statistical authorities in December 2017 to monitor welfare and perceptions of Somalis in all 17 regions. The survey participated by 4,011 urban households, 468 households in IDPs (Internally displaced persons) settlements, 1,106 rural households, and 507 nomadic households. The dataset comprises pieces of information on the economic and social conditions of households.

3.2. Logistic Regression Model

The study adopted a logistic regression model with two dependent variables of dichotomous nature. The founder of the logistic regression model was Cox, (1958); afterward, Walker and Duncan, (1967) developed his model, and later Cox himself (1970). More recently,

the model has further developed by Lee (1980) and Fox (1985). Based on the household's income, households are classified as either poor or non-poor. The explanatory variables of the model are a set of variables that shows the socioeconomic status of the households. The equational form of the model are explained below:

$$Y_i = F(X_{1i}, X_{2i}, \dots \dots \dots X_{ki}) \quad (1)$$

Y_i stands for households' poverty status and Xs representing the various explanatory variables that determine the socioeconomic status of the households. suppose that the dependent variable(y) captures the true status of the households as either poor or non-poor, the regression equation can be estimated as follows;

$$Y_i^* = \sum_{j=0}^K X_{ij}\beta_j + \varepsilon_i \quad (2)$$

According to the above equation, y^* is latent variables (hidden variables) and X is a dummy variable that takes the value of 1 or 0 otherwise. The ε denotes the error term and calls for the common assumption of zero mean but the underlying distribution is different.

Suppose P_i represents the probability that i^{th} household income is below the poverty line and its distribution is determined by the vector of predictors X , so that;

$$P_i(X) = \frac{e^{\beta X}}{1+e^{\beta X}} \quad (3)$$

Where β stands for a row vector, finally the logit model is then written as;

$$Logit(p) = \ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \sum_{j=1}^K X_{ij}\beta_j + \varepsilon_i \quad (4)$$

The dependent variables in the model assumed to truly capture the welfare status of households.

Table: 1: List of the Variables in the Equation

Dependent Variable	POV= Household Income measured on PPP 2011 poverty Line (0= non-poor, 1= poor)		
Explanatory Variables			
Type of Residence	Main Source of Household Income		
<ul style="list-style-type: none"> - Urban - Rural - IDPs* - Nomads 	<ul style="list-style-type: none"> - Salaried Labor - Remittance** - Small Family Business - Agriculture, fishing, and Hunting - Others 		
Household Situation	Household Head Education		
<ul style="list-style-type: none"> - Household Size - Number of Children in the HH - Household Head Gender - Household Head Age - Share of Males in HH 	<ul style="list-style-type: none"> - Incomplete Primary - Complete Primary - Completed Secondary - University - Others 		

*Notes: * Internally displaced persons (IDPs), **Money sent back to home from abroad*

4. Empirical Results and Discussion

According to the data analyzed, the study was examining the relationship between the dependent variable and a set of explanatory variables explaining the probability of a certain household being poor. The main purpose of the study was to identify the key socioeconomic factors that explain the poverty status of households and how these factors determine the risky of poverty status of households. Table 2 below shows the estimated coefficients from the Logistic Regression presented above and the dependent variable coded on if the household's income is below PPP 2011 poverty line, the positive coefficient indicates that the probability of a household being poor is high and vice versa. The explanatory variables in the category of the type of residence all significantly explain the poverty status of households except IDPs (internally displaced people). The negative sign of the estimated coefficients ($\beta = -0.554$ for Rural households, $\beta = -0.008$ for IDPs households and $\beta = -0.707$ for Nomadic households) indicate the type of residence negatively affect the household's probability of being poor and all the variables are significant. The odd ratio reveals IDPs households had a higher chance of being poor than others. Internally displaced persons (IDPs) are people who displaced due to

wars, droughts, and other drivers, these persons left behind everything they had and live camps in or near main cities and face many challenges because of the displacement, and this caused them to be more vulnerable.

The estimated coefficients of Household size ($\beta = 0.396$), Number of children's in the households ($\beta = -0.055$), household head gender ($\beta = -0.154$), household head age ($\beta = -0.004$) and share of males in households ($\beta = -0.405$) significantly determine the welfare status of households. The positive coefficient of household size indicates a positive relationship between household size and the probability of being poor, this means large households have a higher chance of being poor than small size families. Household head gender also determines poverty status of households, in Somalia, about 58 percent of households are headed by men and there is gender difference across regions, for example in Mogadishu (Banadir Region) 52 percent of household are more likely to be headed by women, 54 percent in IDPs settlements and 37 percent in a rural household. Similarly, the age of the household head is also another important determinant of household poverty status; it is found that families headed by old people are more likely to be poor. Share of males in the household, the estimated coefficient reveals a negative relationship; numbers of males in the household is important as males are more likely to participate in the labor market than women. Traditionally Somalia, women mostly do home jobs and care for the children and the men participate in the labor market.

Education allows people to have better economic opportunities and improve their welfare. In Somalia, men are more likely to get a formal education. Mostly the estimated coefficients regarding the educational level of the household head show a positive relationship with the welfare status of households. The result of the regression indicates completing a primary level of education is the significance and will contribute to a higher level of household welfare. The estimated coefficient for primary school completed household head ($\beta = 0.324$) shows a higher chance of being poor, the odds ratio indicates that the risk of being poor is higher. The estimated coefficient of share of literate members in the household ($\beta = -0.783$) indicates a negative relationship share of literate household members and the probability of the welfare status of households and the relationship is significant. The international evidence indicates the educational outcome tends to be associated with poverty. Improving the educational level of the poor may allow them to engage in better income-generating economic



activities and enhance their consumption levels. Similarly, household's access to electricity is also another important determinant of the welfare status of households. The estimated coefficient of share households with access to electricity ($\beta = -0.818$) indicates a negative relationship and significance. Other important explanatory variables are the main source of livelihood for the households; agriculture, fishing, hunting, and small family business are found to be significant for explaining the likelihood of welfare status of households. In Somalia agricultural sector which comprises crop production, livestock, fishing, and hunting are the main source livelihood of more than half of the Somalis population. The estimated coefficients of livelihood sources indicate a negative relationship with the likelihood of households being poor. Similarly, the small family business is also found to be significant, as the private sector plays a significant role in the Somali economy, the small family business is regarded as the main source of livelihood for many small families. Although remittance plays a significant role in the Somali economy the study was not found to be significant in explaining the poverty status of households.

Table: 2: Results of the Logistic Regression Analysis

Explanatory Variables	β	S.E	Wald	P	Odd Ratio	95% C.I. for Odd ratio	
						Lower	Upper
Type of Residence	Reference	-	-	-	-	-	-
Rural	-,554	,118	22,077	,000	,574	,456	,724
IDP *	-,008	,137	,003	,955	,992	,759	1,298
Nomads	-,707	,173	16,682	,000	,493	,351	,692
Household Size	,396	,037	117,311	,000	1,486	1,383	1,597
Number of Children in HH	-,068	,035	3,669	,055	,935	,872	1,002
Household Head Gender	,154	,079	3,830	,050	1,167	1,000	1,362
Household Head Age	-,004	,004	1,355	,244	,996	,989	1,003
Share of Males in HH	-,405	,209	3,743	,053	,667	,442	1,005
Household Head Education	Reference	-	-	-	-	-	-
Incomplete Primary	,180	,136	1,757	,185	1,197	,918	1,561
Complete Primary	,324	,143	5,154	,023	1,382	1,045	1,828
Incomplete Secondary	,195	,152	1,636	,201	1,215	,902	1,638
Complete Secondary	,125	,106	1,371	,242	1,133	,919	1,396
University	-,285	,277	1,058	,304	,752	,437	1,295
Others	-,783	,117	44,688	,000	,457	,363	,575
Share of Literate in HH	-,818	,101	65,650	,000	,441	,362	,538
Share of Households with Access to Electricity							
Main Source of Income	Reference	-	-	-	-	-	-
Remittance **	-,073	,157	,218	,641	,929	,683	1,264
Small Family Business	-,206	,093	4,868	,027	,814	,678	,977
Agriculture, Fishing and Hunting	-,363	,138	6,896	,009	,696	,531	,912
Others	-,014	,147	,009	,923	,986	,738	1,316
Intercept	,039	,210	,035	,853	1,040	-	-

Source: Author's calculation using SPSS

Notes: * Internally displaced People, ** Money sent back to home from abroad

5. Conclusions and Policy Recommendations

The main objective of this study was to find the key socioeconomic variables that determine the poverty status of households. The study used secondary data from Somali high-frequency survey (SHF) data carried out by World Bank in collaboration with Somali statistical authorities in December 2017. Based on the finding of the study, we may conclude that poverty is high in households live in IDPs camps and households with large household size, as well as, the households head are less educated, the household head is old, the share of males in the household is less, have a small family business and practice agriculture, fishing and hunting. Household lives in IDPs camps are found to be poorer than rural and nomadic households. The plausible reason might be IDPs residents displaced for drought and other *prosecutions while* nomadic people have strong assets which are livestock, e.g. camels (a strong animal which can survive without actually drinking water for 30 days), cows and goats.

Policy implications of the above findings are tremendous, especially for a poor country like Somalia where half of the population lives under poverty. Household size plays a significant role in determining the likelihood welfare status of households; the results show a positive relationship between the household size and the probability of being poor. This entails as the size of the household increases their likelihood of being also increases, so there is a strong need to raise public awareness for family planning. Knowing family planning has an impact on family size, which is a significant predictor of household poverty. The education level of the household head is also another significant predictor, household heads with less education have a higher probability of being poor than the household heads with higher levels of education. The result of the regression shows the share of literature persons in the household as a significant predictor and its probability is high. The plausible reason might be due to the high level of unemployment in the country; even those graduated from university cannot easily find a job. The share of households with access to electricity was negatively associated with the probability of being poor. Although there is a difference in access to electricity for different locations of households, the household share of access to electricity plays a significant role in explaining the welfare status of households.

Agriculture, fishing, and hunting are the main sources of livelihood in Somalia, the findings of the study show agriculture, fishing and hunting negatively associated with the probability of being poor. In Somalia agriculture especially livestock production and hunting are common livelihood sources in the northern part of the country. Many nomadic households' lives depend on livestock and hunting. Similarly, crop production and fishing are the dominant sectors for livelihood in the southern part of the country. Based on its importance the study suggests protecting this sector may have a positive effect on welfare for households.

References

- Akeredolu-Ale, E. O. (1975), "Poverty as a Social Issue: A Theoretical Note, in Poverty in Nigeria", *Proceedings of the Annual Conference of the Nigerian Economic Society*, (06), 66-68.
- Alemayehu Geda and Niek de Jong, G. (2004), "Determinants of Poverty In Kenya: A Household Level Analysis", 1-27, <https://media.economics.uconn.edu/working/2005-44.pdf>, 20.02.2020,
- Alcock, P. (1997), *Understanding Poverty*, London: Macmillan Press.
- Amuedo-Dorantes, C. (2004), "Determinants and Poverty Implications of Informal Sector Work in Chile, *Economic Development and Cultural Change*, 52(2), 347–368, <https://doi.org/10.1086/380926>.
- Angaye, G. S. (2005), "Poverty Amid Plenty in Nigeria Rivers", *Journal of Social Sciences*, V.5, 1-11.
- Barusch, A.S. (2009), *Foundations of Social Policy, Social Justice in Human Perspective*, Third Edition, USA: Centage Learning Publication.
- Brück, T., Danzer, A. M., Muravyev, A., and Weisshaar, N. (2010), "Poverty During a Transition: Household Survey Evidence from Ukraine", *Journal of Comparative Economics*, 38(2), 123–145, <https://doi.org/10.1016/j.jce.2009.10.002>.
- Cox, D. R. (1958), "The Regression Analysis of Binary Sequences", *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 20(2), 215–232, <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1958.tb00292.x>.
- Fox, J. (1985), *Linear Statistical Models and Related Methods*, New York: Wiley.

-
- Glewwe, P. (1991), “Investigating the Determinants of Household Welfare in Côte d’Ivoire”, *Journal of Development Economics*, (Vol. 35), 23-37, [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(91\)90053-X](https://doi.org/10.1016/0304-3878(91)90053-X)
- Gregory, R. G. and P. Sheehan (1998), “Poverty and the Collapse of Full Employment’, in R. Fincher and J. Niewenhuysen, (eds.), *Australian Poverty: Then and Now*, Melbourne University Press, Melbourne, 103-26.
- Lee, E. T. (1980), *Statistical Methods for Survival Data Analysis*, Belmont, California: Lifetime Learning Publications (1709).
- Malik, S. (1996), “Determinants of Rural Poverty in Pakistan a Micro-Study”, *Pakistan Development Review*, 35(2), 171–187, <https://doi.org/10.30541/v35i2pp.171-187>.
- Minot, N., and Baulch, B. (2005), “Poverty Mapping with Aggregate Census Data: What is the Loss in Precision?”, *Review of Development Economics*, 9(1), 5–24, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2005.00261.x>.
- Muhammedhussen, M. (2015), “Determinants of Rural Income Poverty in Ethiopia: Case Study of Villages in Dodola District”, *International Research Journal Publisher: Global Journals Inc*, 15(11).
- Oyugi, Lineth Nyaboke (2000), “The Determinants of Poverty in Kenya” (Unpublished MA Thesis, Department of Economics, University of Nairobi).
- Sekhampu, T. J. (2013), “Determinants of Poverty in a South African Township”, *Journal of Social Sciences*, 34(2), 145–153, <https://doi.org/10.1080/09718923.2013.11893126>.
- Walker, S. H. and Duncan, D. B. (1967), “Estimation of the Probability of an Event as a Function of Several Independent Variables”, *Biometrika*, 54(1), 167–179, <https://doi.org/10.1093/biomet/54.1-2.167>
- World Bank (2019), “Somali Poverty and Vulnerability Assessment”, *World Bank Publications*,
<<http://documents.worldbank.org/curated/en/464241565765065128/Findings-from-Wave-2-of-the-Somali-High-Frequency-Survey>>, 10.03.2020.



Suriyeli Sığınmacıların İşsizlik Oranlarına Etkileri: TRC1 Bölgesi İçin Farkların Farkı Analizi

Celal TAŞDOĞAN¹

*The Impact of Syrian Refugees on Unemployment Rates: Differences in Difference Analysis
for TRC1 Region*

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 09.04.2020

Date Accepted: 09.05.2020

JEL Classification:

J22,

J61,

J6.

Keywords:

Differences in
Difference,
Syntetic Control,
Syrian Refugees,
Unemployment.

ABSTRACT

This study investigates the effects of Syrian refugees in TRC1 region, covering Gaziantep, Kilis and Adıyaman provinces, on unemployment rates in the region with the Difference Differences Method. One of the main assumptions in order to compare the experiment group and the control group in the double differences analysis is that the analyzed shock or policy has no effect on the control group. However, this assumption is that Syrians to be in all provinces in Turkey has become more difficult on the fact. The difference of the study from the relevant literature is that the refugees take into account the effect of spreading to all provinces and try to reduce the biased in the coefficients with the Synthetic Control Group. In empirical analysis, the effects of the refugees on unemployment rates into formal sectors were calculated in that labor are classified in age, gender and education level. Especially since 2015, the increase in the number of the refugees and the low unemployment rates of the refugees in the TRC1 region cause a debate about substituting the native labor. Although the employment of the refugees in the informal sectors, at first glance, prevents the substitution of the native labor in the formal sectors, it was observed that the unskilled native labor faced substitution and withdrew from the labor market. On the other hand, skilled labor was found to be positively affected by the refugees entering the labor market.

¹ Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Özet

Bu çalışma Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illerini kapsayan TRC1 bölgesindeki Suriyeli sığınmacıların bölgedeki işsizlik oranlarına etkilerini Farkların Farkı Yöntemi ile incelemektedir. Farkların farkı analizlerinde deney grubu ile kontrol grubu karşılaştırmasının yapılabilmesi için temel varsayımlardan biri analiz edilen bir şok veya politikanın kontrol grubu üzerinde bir etkisinin olmadığıdır. Elbette bu varsayım, Suriyelilerin Türkiye'deki tüm illerde bulunuyor olması gerçeğinden hareketle güçleşmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmanın ilgili yazından önemli bir farkı sığınmacıların tüm illere yayılma etkisini dikkate alması ve Sentetik Kontrol Grubu ile katsayılardaki sapmaları azaltmaya çalışmasıdır. Ampirik uygulamada işgücü yaş, cinsiyet ve eğitim seviyesine göre sınıflandırılarak sığınmacıların formel sektörlerdeki işsizlik oranlarına etkileri hesaplanmıştır. Özellikle 2015 yılından itibaren sığınmacı sayısındaki artış ve sığınmacıların TRC1 bölgesindeki düşük işsizlik oranları yerel işgücünü ikame ettiğine dair bir tartışmaya neden olmaktadır. Sığınmacıların enformel sektörlerde istihdam edilmesi, ilk bakışta formel sektörlerdeki yerel işgücünün ikamesini engellese de elde edilen bulgulara göre vasıfsız yerel işgücünün ikame ile karşı karşıya kaldığı ve işgücü piyasasından çekildiği görülmüştür. Buna karşılık vasıflı işgücünün ise sığınmacıların işgücü piyasasına girmesinden olumlu etkilendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Farkların Farkı, Sentetik Kontrol, Suriyeli Sığınmacılar, İşsizlik

Giriş

Türkiye, Suriye'de 2011 yılından itibaren meydana gelen olaylar neticesinde kitleler halinde sığınan Suriyeliler'i uluslararası sözleşmeler ve ulusal düzenlemeler² çerçevesinde "geçici koruma statüsündeki sığınmacılar" olarak kabul etmiştir.

Suriyeli sığınmacılar nüfus büyüklüğüne göre sırasıyla Türkiye, Lübnan, Ürdün, Irak ve Mısır topraklarında bulunmaktadır. Bunlar arasında Türkiye, sadece Suriye iç savaşının en yoğun yaşandığı dönemde değil, mevcut durumda da en çok Suriyeli sığınmacı barındıran ülke

² İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi: Madde 14; Cenevre Sözleşmesi Madde 1; Mültecilerin Hukuk Statüsüne İlişkin 1967 Protokolü, Madde 1/3; 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, Madde 91, 2014/6883 sayılı Geçici Koruma Yönetmeliği Suriyeli sığınmacıların yasal statüsü ile ilgili ulusal ve uluslararası düzenlemelerdir.

konumundadır (AFAD, 2016:112). Suriye’de çatışmaların başlamasıyla 2011 yılı Nisan ayında 252 kişilik ilk grup Türkiye’ye gelmiştir. Türkiye’deki Suriyeli sayısı 2012’de 80 bin, 2013’te 600 bin, 2014’te 1,5 milyon (AFAD, 2019a), 2015’de 2,6 milyon, 2017’de 3 milyon, 2017’de 3,2 milyon ve 2018’de 3.634.378’e ulaşmıştır (AFAD,2019b). 2019’da ise bir miktar azalma göstererek 3. 576. 370 kişiye ulaşmıştır (GİGM, 2020). Görüldüğü gibi oldukça ciddi bir sığınmacı sayısı ile karşı karşıya kalınmıştır.

Bu çalışmanın konusu olan TRC1 (Gaziantep, Kilis ve Adıyaman) bölgesi de Suriyeli sığınmacılardan en çok etkilenen bölgelerin başında gelmektedir. 2019 yılsonu itibari ile Suriyeli sığınmacı sayısı Gaziantep’te 454 361, Kilis’te 116 252 ve Adıyaman’da 21 016 kişidir. Bu şehirlerin nüfusuna oranlandığında Gaziantep’te % 22,4, Kilis’te % 81,6 ve Adıyaman’da % 3,4’e karşılık gelen sığınmacı olduğu ortaya çıkmaktadır (GİGM, 2019).

Sığınmacıların ağırlıklı olarak kentlere yerleşmesi ve kamplarda sayılarının azalması ile birlikte Suriyelileri konu eden tartışmalar yeni boyutlar kazanmaya başlamıştır. 2020 Ocak ayı itibariyle kamplarda kalan Suriyeli sayısı 63 491 kişi gözükmekte ve bu toplamda 3 576 344 kişiye ulaşan Geçici Koruma altındaki Suriyeli sayısının yaklaşık % 1,8’sine karşılık gelmektedir (GİGM, 2020). Dolayısıyla yaklaşık 98,2’si kentlere ve ilçelere dağılmış olan Suriyelilerin uyumu ve ekonomiye etkileri konusu merak edilen ve hatta çokça da spekülasyon yapılan bir konu haline gelmiştir.

Türkiye’deki Suriyelilerin ekonomik etkileri konusundaki tartışmalar, sığınmacıların ilk geldiği yıldan bu güne kadar önemli değişiklikler göstermektedir. Başlangıçta kamplarda olmaları dolayısıyla daha çok onlar için yapılan eğitim, sağlık ve barınma harcamaları gündemde iken zamanla kentlere yerleşmeleri ile birlikte enflasyon, işsizlik ve dış ticaret etkileri konusunda araştırmalar ve raporlar yayınlanmıştır.

Suriyeli sığınmacıların ekonomik etkileri konusu akademik çalışmalarda giderek daha fazla yer almasına rağmen ampirik çalışmaların yetersizliği fark edilmektedir. Özellikle işgücü piyasasına etkileri konusunda yapılan tartışmaların daha çok subjektif değerlendirmelerle sınırlı olması, konuyla ilgili bir uzlaşının ortaya çıkmasını engellemektedir. Dolayısıyla sığınmacıların toplam nüfus içindeki payının yüksek olduğu Kilis ve Gaziantep’in içinde

bulduğu TRC1 bölgesinde, sığınmacıların işgücü piyasasına etkilerinin tespit edilebilmesi diğer iller açısından da önemli bir ipucu olarak görülmektedir. Bu çalışmada ise sığınmacıların TRC1 bölgesinde yoğunlaştığı yıllar (2015 ve sonrası) itibari ile işsizliğe etkileri eğitim, cinsiyet ve yaş sınıflandırması temelinde farkların farkı yöntemi kullanılarak değerlendirilmektedir.

1. TRC1 Bölgesi: İşgücü Piyasası

2018 yılı itibari ile TRC1 bölgesinde işsizlik oranı % 12,8 olarak hesaplanmıştır. 2018 yılı itibariyle bölgede 112 bin kişinin işsiz olduğu ve bunun 86 bininin erkek geriye kalanın ise kadın olduğu tespit edilmiştir. Yaş dağılımına göre işsizlik oranına bakıldığında ise 15-24 yaş diliminde 36 bin kişi bulunduğu ve bu yaş diliminde erkeklerde işsizlik oranının % 18,5, kadınlarda işsizlik oranının ise % 22,8 olduğu hesaplanmıştır (TÜİK,2019).

Tablo 1. TRC1 (Gaziantep, Kilis, Adıyaman) İşgücü Piyasası

	İşgücü (1000 kişi)	İşsiz (1000 Kişi)	İşsizlik oranı (%)
2004	557	84	15,1
2005	550	76	13,8
2006	529	80	15,2
2007	568	102	18
2008	634	104	16,4
2009	641	110	17,2
2010	698	85	12,1
2011	679	98	14,4
2012	715	84	11,8
2013	763	56	7,3
2014	744	60	8
2015	782	78	9,9
2016	828	118	14,3
2017	861	130	15,1
2018	876	112	12,8

Kaynak: TÜİK

Dolayısıyla, TRC1 bölgesinde genç işsizliğin yüksek olduğu bir durumla karşı karşıya kalındığı görülmekte ve bu sorunun 2010 yılı öncesinde de benzer olduğu bilinmektedir. TRC1 bölgesindeki işsizlik meselesi tartışılırken çoğunlukla Suriyeli sığınmacıların sayısı öncelikli neden olarak öne sürülebilmektedir. Tablo 1’de görüldüğü gibi işsizlik oranında 2007-2015

döneminde ciddi bir azalma olduğu ve Suriyelilerin sayısının hızla arttığı dönem olan 2013, 2014 ve 2015 yıllarında ise işsizliğin en düşük seviyelerde olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte Tablo1’de işgücü sayısının sürekli arttığı da fark edilmektedir. İllerin nüfusunun artmasına paralel işgücü sayısının artması beklenen bir durumdur. Örneğin, Gaziantep’te 2010-2018 döneminde şehir nüfusu 327 800 kişi artarken aynı dönemde işgücü sayısı da 178 000 kişi artmıştır. Dolayısıyla artan nüfusun bir kısmının da 15 yaş altı veya 65 yaş üstü olduğu da dikkate alındığında işgücüne katılım oranının epeyce yüksek olduğu söylenebilir. Gaziantep’te işgücüne katılım oranı ortalama % 46,8 (TÜİK,2019) iken artan nüfusun işgücüne katılımının oldukça yüksek olması işsizlik oranları üzerindeki baskının bir başka nedeni olarak görülmektedir.

Literatürde Suriyeli sığınmacıların ağırlıklı olarak vasıfsız işgücünü ikame ettikleri ve hatta üretimi artırarak vasıflı işgücü için ilave talep oluşturdukları veya sadece vasıfsız işgücünün işini kaybetmesine neden olduklarına dair iddialar bulunmaktadır³. TRC1 bölgesinde özellikle Kilis ve Gaziantep’teki Suriyeliler’in yoğunluğu dikkate alındığında, bölgenin bu iddialar için önemli bir örneklem olabileceği kabul edilebilir.

Tablo 2. İşsizlik Oranının İşgücününün Vasfına Göre Dağılımı

	İşsizlik Oranı	Vasıfsız	Vasıflı
2004	15,3	16,3	12,1
2005	13,8	14,9	10,3
2006	15,1	16,4	10,9
2007	18,1	18,2	16,2
2008	16,4	17,0	14,5
2009	17,2	17,9	14,0
2010	12,0	12,5	11,2
2011	14,4	15,1	12,0
2012	11,7	12,1	10,8
2013	7,3	7,3	7,1
2014	8,1	7,5	8,9
2015	10,0	10,4	9,5
2016	14,3	13,8	15,3
2017	15,1	14,2	16,1
2018	12,8	11,5	15,4

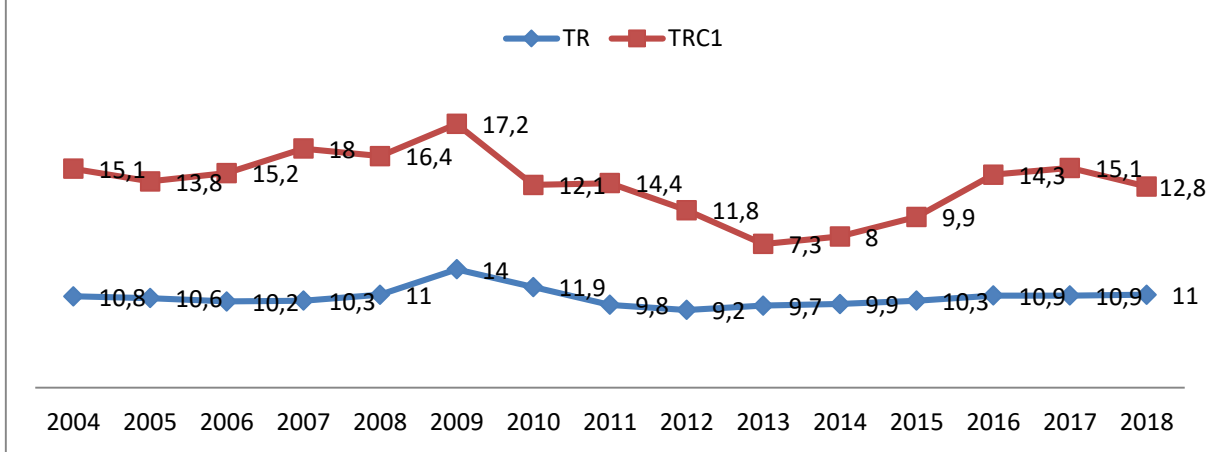
Kaynak: TÜİK

³ Ayrıntılı bilgi için bkz., Bahçekapılı ve Çetin, 2015:14; Üstün, 2015:6-7; Del Carpio ve Wagner, 2015: 3-4; Ceritoğlu, vd., 2017:4-5.

Bu kapsamda Tablo 2’de okur-yazar olmayan ve lise altı eğitimliler vasıfsız, lise, teknik lise ve yüksek öğretim mezunları vasıflı işgücü olarak tanımlanmıştır. Dolayısıyla Suriyeli sığınmacıların yoğunlaştığı yıllar olan 2012, 2013, 2014 ve 2015 yılları dikkate alındığında hem vasıflı hem de vasıfsız olan işgücünün son dönemdeki en düşük işsizlik seviyesini gördüğü tespit edilmiştir. Özellikle vasıfsız işgücünün işsizlik oranı 2004 yılından itibaren sürekli azalmış ve 2013 ve 2014 yıllarında en düşük seviyeye ulaşmıştır.

2016, 2017 ve 2018 yıllarında ise işsizlik oranında tekrar bir artış olduğu özellikle de vasıflı işgücünde işsizliğin daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Elbette bu artışın nedeni olarak yine Suriyelileri işaret etmenin de sakıncaları bulunmaktadır. Bölgedeki Suriyelilerin büyük çoğunluğu vasıfsız işgücü konumundadır. Özellikle dil sorunu yaşayanlar başta olmak üzere eğitim seviyesi ne olursa olsun Suriyelilerin büyük ölçüde vasıfsız işlerde ve enformel sektörlerde çalıştığı gözlemlenmektedir.

Şekil 1. Türkiye (TR) -TRC1 İşsizlik Oranlarının Karşılaştırılması



Kaynak: TÜİK

Türkiye’deki ortalama işsizlik oranı ile TRC1 bölgesindeki işsizlik oranının kıyaslandığı Şekil 1’e bakıldığında ise Türkiye’deki işsizliğin 2009 yılı dışında genel anlamda istikrarlı bir seyir izlediği görülecektir. Buna karşılık TRC1 bölgesinde ise işsizliğin istikrarsız olduğu ve birkaç istisna yıl dışında Türkiye’deki ortalama işsizlikten yüksek olduğu fark edilmektedir. Bu istisna denilen yıllar; 2013,2014 ve 2015 yıllarıdır ve bölgedeki Suriyeli sayısının hızla arttığı dönem olarak ta bilinen yıllardır.

Tablo 3. TRC1 Bölgesinde İstihdamın Esas İşteki Durumuna Göre Dağılımı

	Toplam İstihdam	Ücretli/yevmiyeli (%)	Kendi Hesabına Çalışan (%)	Ücretsiz Aile İşçisi (%)
2004	472	0,54	0,35	0,1
2005	474	0,6	0,33	0,07
2006	449	0,62	0,29	0,08
2007	465	0,61	0,29	0,1
2008	530	0,55	0,28	0,17
2009	531	0,62	0,27	0,11
2010	614	0,61	0,27	0,12
2011	581	0,68	0,25	0,07
2012	631	0,67	0,24	0,09
2013	707	0,65	0,24	0,11
2014	684	0,66	0,24	0,1
2015	704	0,67	0,23	0,1
2016	710	0,72	0,21	0,06
2017	731	0,7	0,23	0,07
2018	764	0,7	0,21	0,08

Kaynak: TÜİK

TRC1 bölgesinde işsizlik artışını açıklayan bir diğer önemli gösterge de işgücünün esas işteki durumunu gösteren verilerdir. Tablo 3'te takip edilebildiği kadarıyla bölgedeki istihdamın yapısal bir değişikliğe uğradığı dikkat çekmektedir. Kendi hesabına çalışanların payı 2004 yılında % 35 seviyesinde olmasına rağmen 2018 yılına gelindiğinde bu payın % 21'e düşmüş olması küçük sermaye sahibi mikro işletmelerin azaldığına dair bir gösterge olarak kabul edilebilir. Bunun doğal sonucu olarak ücretli, yevmiyeli veya maaşlı çalışan veya çalışmak isteyenlerin sayısında da bir artış söz konusu olmuştur. Ücretli, yevmiyeli ve maaşlı çalışanların payı 2004 yılında % 54 iken bu oran 2018 yılına gelindiğinde % 70'e ulaşmıştır. Bölgedeki işsizlik rakamları üzerindeki baskının bu gelişme ile de yakından ilişkisi olduğu düşünülmektedir. Bir başka deyişle kendi hesabına çalışanların bundan vazgeçerek ücretli, yevmiyeli bir işe yönelmesi işgücü piyasası üzerinde en az nüfus artışı kadar önemli bir baskıya yol açmaktadır

Bunların dışında işgücünün ücretli, yevmiyeli veya maaşlı olarak çalışmayı daha çok tercih etmeye başlaması ile birlikte kayıt dışı istihdamda da bir azalma olduğu göze çarpmaktadır. 2017 yılı itibari ile Gaziantep'te zorunlu sigortalı sayısı 295 467 kişiye ulaşmıştır. Bu sayı 2010 yılına kıyasla yaklaşık % 79'luk bir artışa karşılık gelmektedir. Kilis'te ise bu artış yaklaşık % 44 ve Adıyaman'da yaklaşık % 69'dur. Buna ek olarak kadın istihdamında

zorunlu sigortalı çalışan sayısının ise 2017 yılında 2010 yılına kıyasla iki kattan fazla artmış⁴ olması bir başka önemli gelişme olarak dikkate alınmalıdır (SGK, 2010, 2018).

Buna karşın bölgede yabancıların çalışma izinleri takip edildiğinde son derece düşük bir sayının olduğu göze çarpmaktadır. Kayıt dışı istihdam Türk vatandaşları için azalırken yabancılar için halen önemli bir sorun olarak devam etmektedir. 2018 yılı itibari ile Gaziantep'te yabancılar için verilen çalışma izinleri toplamı 4.486, Kilis'te 585 ve Adıyaman'da 49 olarak gözükmekte ve bunun ne kadarının Suriyeli sığınmacıları kapsadığı tam olarak istatistiklerde belirtilmemektedir (Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, 2018). Bu açıdan değerlendirildiğinde 2018 yılındaki çalışma izinlerinin tamamı Suriyeli Sığınmacılar için verilmiş olsa dahi bölgedeki Suriyeli sığınmacıların sayısının 591 629 kişi olduğu hesaba katıldığında bu sayının yetersizliği görülmektedir.

2. TRC1 Bölgesi: İşgücü Piyasasındaki Suriyeli Sığınmacılar

TRC1 bölgesinde en güçlü ekonomiye sahip olan Gaziantep'teki Suriyeli sığınmacıların çalışma çağındaki nüfusu 248 423 kişi olarak tespit edilmiştir. Bu yaş dilimindeki kadınların oranı % 48 iken erkeklerin oranı % 52'dir. Tablo 4'te görüldüğü gibi kadınların istihdam oranı % 37 iken erkeklerde bu oran % 82 olarak hesaplanmıştır. Aktif nüfus oranlarına bakıldığında kadınlar ile erkeklerin oranı arasında kısmen daha az fark olmasına rağmen kadınlarda işsizlik oranı % 12 iken erkeklerde bu oran % 6 olarak hesaplanmıştır⁴.

Burada dikkat çeken husus erkeklerin işsizlik oranı 2018 yılında TRC1 bölgesinde % 12,8 ve kadınların oranı % 12,5 olmasına (TÜİK, 2019) rağmen Suriyelilerin işsizlik oranının düşük olmasıdır. Bir başka çalışma ise bu bulguları teyit etmektedir. 2019 yılında yapılan bu çalışmaya göre Gaziantep'teki sığınmacıların yalnızca % 10'u işsizdir (Türk Kızılay ve WFP, 2019: 25).

⁴ AFAD (2017) Raporu'nda yapılan anket temelli bir araştırmaya göre Gaziantep'teki Suriyelilerin % 84,6'sının çalışmadığı gibi çarpıcı bir iddia yer almaktadır. Bu çalışmada ise GİGM resmi veri tabanındaki güncel bilgiler kullanılmaktadır.

Tablo 4. Gaziantep'teki Suriyeli Sığınmacıların İşgücü Piyasası Göstergeleri

	Kadın (% 48)	Erkek (%52)	Toplam
15-65 Yaş	118.620	131.282	248.423
Ev Hanımı	52.528		
Öğrenci	15.695	17.003	32.698
İşgücü	50.397	114.279	164.676
Çalışan	44.364	107.743	152.107
İşsiz	6.033	6.536	12.569
İşsizlik Oranı*	0,12	0,06	0,08
İşgücüne Katılım Oranı*	0,42	0,87	0,66
İstihdam Oranı*	0,37	0,82	0,61

Kaynak: GİGM, (2019); *, GİGM Veri tabanından elde edilen bilgiler ile yazar tarafından hesaplanmıştır.

Suriyeli kadınların işsizlik oranı % 12 gözükmele birlikte burada belirleyici olan faktörün 52 528 kadının ev hanımı olarak gözükmesidir. Ev hanımı olanların dikkate alınmadığı durumda çalışan sayısının önemli bir orana karşılık geleceği görülecektir. İşgücü olarak belirlenen kadınların sayısı 50 397 kişi iken bunların 44 364'ü çalışmaktadır. Dolayısıyla çalışmak istemesine rağmen iş bulamayan kadınların sayısı 6 033 kişi olarak tespit edilmekte ve bu konumdaki erkeklerin sayısı ise 6 536 kişi gözükmektedir.

Eğitim seviyesi düşük olan Suriyeli sığınmacıların mesleki deneyimleri incelendiğinde ise önemli bir sorun ile karşı karşıya olunduğu görülmektedir. Yapılan bir çalışmaya göre kamp dışında olan sığınmacıların % 49,9'unun herhangi bir mesleği yoktur. Bu oran kamplarda yaşayanlar için % 79'dur. Gaziantep'e gelmeden önceki durumuna göre kendisini el işçisi olarak tanımlayan Suriyeli oranı % 38, zanaatkâr olarak tanımlayanların oranı % 5,8 iken tarım ve hayvancılık ile uğraştığını söyleyenlerin oranı ise % 1,1'dir (AFAD, 2017: 55). Yapılan bir başka çalışmada ise Suriyelilerin % 56'sının Gaziantep'te daha önce sahip oldukları mesleklerini yapamadıkları tespit edilmiştir (SABR ve MDN, 2015: 9).

Tablo 5. Kilis'teki Suriyeli Sığınmacıların İşgücü Piyasası Göstergeleri

	Kadın (% 44)	Erkek (%56)	Toplam
15-65 Yaş	31.907	37.130	69.037
Ev Hanımı	13.439		
Öğrenci	3.867	4.500	8.367
İşgücü	14.601	32.630	47.231
Çalışan	13.122	30.893	44.015
İşsiz	1.479	1.737	3.216
İşsizlik Oranı*	0,10	0,05	0,07
İşgücüne Katılım Oranı*	0,46	0,88	0,68
İstihdam Oranı*	0,41	0,83	0,64

Kaynak: GİGM, (2019); *, GİGM Veri tabanından elde edilen bilgiler ile yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 5'te görüldüğü gibi Kilis'teki çalışma çağındaki Suriyeli sığınmacı sayısı 69 037 kişidir. Gaziantep'ten farklı olarak Kilis'teki sığınmacıların % 56'sı erkek ve % 44'ü kadındır. Kilis'te sığınmacı kadınların istihdam oranı % 41 iken işsizlik oranı % 10 gözükmektedir. Erkeklerde ise istihdam oranı %83 gözükürken işsizlik oranı % 5 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6'da ise Adıyaman'daki çalışma çağındaki nüfusun 10 532 kişi olduğu gözükmektedir. Burada kadınların toplam nüfus içerisindeki payı % 48 olurken erkeklerin oranı % 52'dir. Kadınların istihdam oranı ise % 32 gözükmekte diğer iki ile kıyasla oldukça düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda buna paralel olarak kadınların işsizlik oranı da %15 olarak hesaplanmıştır. Adıyaman'daki Suriyeli sığınmacı erkeklerin istihdam oranı % 80 iken işsizlik oranı % 6 olarak diğer illerle benzer bir durum sergilemektedir.

Tablo 6. Adıyaman'daki Suriyeli Sığınmacıların İşgücü Piyasası Göstergeleri

	Kadın (% 48)	Erkek (%52)	Toplam
15-65 Yaş	5.054	5.478	10.532
Ev Hanımı	2.446		
Öğrenci	730	792	1.522
İşgücü	1.878	4.686	6.564
Çalışan	1.597	4.382	5.979
İşsiz	281	304	585
İşsizlik Oranı*	0,15	0,06	0,09
İşgücüne Katılım Oranı*	0,37	0,86	0,62
İstihdam Oranı*	0,32	0,80	0,57

Kaynak: GİGM, (2019); *, GİGM Veri tabanından elde edilen bilgiler ile yazar tarafından hesaplanmıştır.

Her ne kadar TRC1 bölgesinde toplamda Suriyeli sığınmacıların işsizlik oranı bölge ortalamasının altında gözükse dahi düşük eğitim seviyeleri, kendilerine uygun iş kollarının yeterli düzeyde olmaması ve mesleki becerileri olmayanların sayısının yüksek olması ve çalışma izinleri olmadığı için enformel sektörlerde istihdam edilmeleri gibi nedenler Suriyelilerin Türkiye'deki işgücü piyasasında güçlüklerle karşılaşmasına neden olduğu düşünülmektedir

Bununla birlikte sığınmacıların Türkiye'ye gelmeden önce çalışmaları karşılığında elde ettikleri gelirin de oldukça düşük seviyede olduğu ifade edilmektedir. 2017 yılı için yapılan çalışmada aylık geliri 75 Dolar ve altı olanların oranı % 83 olarak hesaplanmıştır. 75 ve 155 dolar arasında gelir kazananların oranı ise % 11,4'tür (AFAD, 2017: 65). Dolayısıyla sığınmacıların Suriye'deyken elde ettikleri aylık ortalama kazançları oldukça düşük seviyede olduğundan önemli ölçüde yoksul kesimlerin Türkiye'ye sığındığı düşünülmektedir. Suriyelilerin 2017 yılında Türkiye'deki aylık ortalama kazançlarının ise 908 TL (229,39 Dolar) olduğu tespit edilmiştir. Bu tarih itibari ile Türkiye'deki asgari ücret 354,70 dolara karşılık geldiğinden Suriyeliler Türkiye'de daha düşük ücretle çalışmasına rağmen Suriye'deki kazançlarına kıyasla daha fazla gelir elde etmektedirler. Elbette satın alma gücü açısından değerlendirildiğinde artan kazançlarına rağmen Suriyeli hanehalklarının % 77'sinin temel ihtiyaçlarını karşılayamadığı da görülmüştür (IOM, 2018: 2). Yine 2017 yılındaki AFAD tarafından yapılan çalışmada Türkiye'deki Suriyeli erkeklerin % 53'ü 250 ile 499 dolar arasında gelir elde ederken kadınların % 55'inin 249 dolar ve altında aylık gelir elde ettiği ifade edilmektedir (AFAD, 2017: 68). 2019 yılında yapılan bir başka çalışmada ise sığınmacıların aylık ortalama 1 058 TL kazanç elde ettikleri ve çalıştıkları sektörlerle göre de kazançlarının değiştiği tespit edilmiştir. Buna göre en yüksek ortalama kazanç 1 322 TL ile tekstil sektörü olurken en düşük kazanç 798 TL ile tarım sektörüdür (Türk Kızılay ve WFP, 2019: 33).

Sonuç olarak vasıfsız işgücü olarak tanımlayabileceğimiz sığınmacıların enformel sektörlerde iş bulabildikleri düşük ücrete razı oldukları için bu piyasalardaki yerel işgücünü ikame ettikleri düşünülmektedir. Sığınmacıların işgücü piyasasına ve işsizlik oranlarına etkileri ise çalışmanın ilerleyen bölümünde detaylı olarak incelenmektedir.

3. Literatür Taraması

Suriyeliler ile birlikte Türkiye'nin karşılaştığı ani sığınmacı artışına benzer durumlar ile Dünya'nın başka bölgelerinde de karşılaşılmıştır. Bu bakımdan diğer deneyimlerin ışığında Suriyeli sığınmacıların etkilerinin tartışılmasında yarar bulunmaktadır⁵. Örneğin, Nisan 1980'de Küba yönetiminin Miami'ye gitmek isteyen Küba'luları engellemeyeceğini ilan etmesiyle birlikte Mayıs-Eylül 1980 döneminde yaklaşık 125 000 kişi sınırı geçerek sığınmacı olmuştur. Miami işgücü piyasasında ortaya çıkan bu arz şoku piyasadaki ücretlerin düşmesine neden olmadığı gibi şaşırtıcı bir şekilde olumlu etkilere de yol açmıştır. Küba'dan gelen sığınmacıların yarattığı % 7'lik işgücü arzı sisteme kolayca uyum sağlayabilmiştir. Burada Miami işgücü piyasasında daha önceden var olan Kübalıların sağladığı bağlantıların, gelen sığınmacıların bir kısmının işgücü piyasasının açığı olan alanlarda çalışabilecek vasıfta olmasının ve sığınmacıların önemli bir kısmının da vasıfsız işlere uygun olmasının etkili olduğu düşünülmektedir. Ayrıca Miami'deki sektörlerin vasıfsız işgücüne ihtiyaç duymasının da bunda etkili olduğu görülmektedir (Card, 1990: 255-257).

1962'de Cezayir'in bağımsızlığını kazanması ile birlikte yaklaşık 900 000 kişi Fransa'ya gelmiş ve işgücü piyasasında olumsuz etkiler yaratmışlardır. Fransa işgücü piyasasına gelenlerin sayısındaki % 1'lik artışın işsizliği % 0,19 artırdığı tespit edilmiştir. Esasen Cezayir'den gelenlerin büyük çoğunluğu vasıflı olması ve kendi tercihlerine göre coğrafi bölge seçmesi yerleşiklerin iş bulabilme koşullarını zorlaştırmıştır (Clemens ve Hunt, 2017: 20). Vasıfsız işgücü ve belirli bir bölge esas alındığında ise etkinin daha az olduğu görülmüştür (Borjas ve Monras, 2016: 44-45). 1970 yıllarda Angola ve Mozambik'ten Portekiz'e önemli ölçüde göç gerçekleşmiş, Portekiz'in bu ülkelerden çekilmesi sonucu ortaya çıkan göç dalgası işgücü piyasasında yerli işgücü açısından sorunlara neden olmuştur (Carrington ve De Lima, 1996: 345). 1990'lı yılların başında Sovyetler Birliğinde İsrail'e önemli ölçüde vasıflı işgücü göçü yaşanmıştır. Bu göç ile birlikte İsrail'de yerleşik olanların ücret artışları kısmen azalmış olsa da istihdam üzerinde olumlu etkiler görülmüştür. Dolayısıyla kitlesel bir göçün işgücü piyasası üzerinde önemli bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır

⁵ Farklı ülke deneyimlerinin daha detaylı karşılaştırması için bkz., Tümen, (2015); Bahçekapılı, ve Çetin, (2015); Clemens ve Hunt, (2017).

(Friedberg, 2001:1403). Tüm bunlardan hareketle ülkelerin benzer göç deneyimlerinin işgücü piyasası üzerinde farklı etkiler yarattığı söylenebilir.

Türkiye’de ise Suriyeli sığınmacıların gelmesi ile birlikte, sığınmacıların makroekonomik göstergeler ve işgücü piyasasına etkilerine dair tartışmaların literatürde öne çıktığı görülmektedir. Bu çalışmanın kapsamı işgücü piyasası ile sınırlı olduğundan ilgili literatürde işgücüne odaklanan ampirik sonuçlara kısaca yer verilmektedir. Söz konusu bu çalışmalarda sığınmacıların kamplarda oldukları dönem ile il merkezlerinde oldukları dönemin farklı etkilere neden olduğu iddia edilmekle birlikte il merkezlerindeki mevcut durumda da olumlu ve olumsuz etkiler yarattıkları öne sürülmektedir.

Akgündüz, vd., (2015), araştırmalarında dört farklı bağımlı değişkeni incelemiştir. Bunlar, ortalama fiyat seviyesi, gıda ve kira artışları, vasıflara göre işsizlik oranları ve iç göçtür. Çalışmada 2012 yılı itibari ile sığınmacılar için hazırlanan kampların bulunduğu 10 ili kapsayan 6 bölge deney, geriye kalan bölgelerin ortalaması ise kontrol grubu olarak seçilmiştir. Farkların farkı yöntemi ile 2012 öncesi ve sonrası olmak üzere iki farklı dönemin incelendiği analizde sığınmacıların işsizlik üzerinde bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Aynı yöntemi kullanan Tunaer-Vural, (2020)’de ise En Küçük Kareler yöntemi ile yaptığı tahminlerde sığınmacıların toplam işsizlik üzerinde bir etkisi olmamasına rağmen tarım, sanayi ve hizmet sektörü olarak işsizliğin ayrıştırılması durumunda istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşmıştır. Buna göre sığınmacıların sanayi sektöründeki işsizlik üzerindeki etkisi negatif olurken tarım ve hizmet sektöründeki işsizliği pozitif yönde etkilediği hesaplanmıştır.

Esen ve Oguş-Binatlı, (2017), sığınmacıların istihdam üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarında 26 bölge için sabit etkiler modeli kullanmıştır. Modelde bölgelerin sığınmacı yoğunluğuna göre kukla değişken hazırlayarak, sığınmacıların işsizlik ve kayıt dışı istihdam üzerindeki etkilerini incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre sığınmacıların başlangıçta istihdama olumlu katkıları var iken zamanla bunun tersine döndüğünü tespit etmişlerdir. Dolayısıyla bu çerçevede yapılan tartışmalara bakıldığında sığınmacıların kamplarda kaldıkları dönemde yardımlar, altyapı çalışmaları ve sunulan hizmetler çerçevesinde kampların buldukları illerde ilave istihdam yarattıkları kabul edilmektedir. Bununla karşılık

sığınmacıların il merkezlerine yerleşmeye başlamasıyla birlikte bu sürecin sona erdiği düşünülmektedir.

Bahçekapılı ve Çetin (2015) sığınmacıların il merkezlerine yerleştiği dönemi esas alan başka çalışmada, 7 farklı bölgede 16 ili kapsayan verilerle basit farkların farkı yöntemini kullanmış ve 2010-2014 dönemini karşılaştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Konya, Karaman, Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli illerinde sığınmacıların işsizlik üzerinde negatif bir etkisi olduğu hesaplanmıştır. Ayrıca çalışmada sığınmacıların ekonomi üzerindeki etkilerinin bölgelere göre değiştiği ve işgücü piyasasında özellikle vasıfsız işgücünü olumsuz etkilediği iddia edilmiştir (Bahçekapılı ve Çetin, 2015: 14).

2010-2013 dönemini inceleyen bir başka çalışmada ise sığınmacıların yoğun olduğu 5 bölgedeki iller dikkate alınmıştır. Çalışmada yarı deneysel yöntem olan farkların farkı analizi ile yapılan incelemede sığınmacıların kayıt dışı istihdamın nüfusa oranının % 2,2 azaldığı tespit edilmiştir. Buna ek olarak kayıt dışı istihdamdaki bu azalmanın yaklaşık % 50'sinin işgücü piyasasının dışında çıktığı vurgulanırken kayıt dışı çalışan erkeklerdeki azalmanın % 1,9, kadınların oranın ise % 2,6 olduğu hesaplanmıştır (Ceritoğlu, vd., 2015:4-5). Bir başka deyişle sığınmacılar ile birlikte enformel sektörlerde yerli işçilerin işgücü piyasasını terk ettiklerine dikkat çekilmiştir. Bu sektörlerde yerli işçiler yerine sığınmacıların tercih edilmesindeki en önemli etken ise Suriyeli sığınmacıların yerli işçilere kıyasla daha düşük ücrete razı olmalarıdır (Üstün, 2015:6-7).

Bu konuda yapılan ampirik bir çalışmada enformel sektörde çalışan her 10 sığınmacının vasıfsız 6 yerli işçinin işini kaybetmesine ve işgücü piyasasından çekilmesine neden olduğu hesaplanmıştır. Bununla birlikte enformel sektördeki düşük ücretlerin maliyet düşüşüne neden olduğu ve çıktı seviyesini artmasını sağlayarak formel işgücü talebinin yükselmesini sağladığı belirtilmiştir. Bir başka deyişle Suriyeliler enformel sektörde kayıt dışı olarak düşük ücretle çalıştığı için ortaya çıkan üretim artışı ile kayıtlı çalışan yerli işgücü talebi artmakta ve maliyetlerdeki düşüş ilave iş yaratmaktadır. Bahsi geçen çalışmaya göre enformel sektördeki her 10 sığınmacı çalışan sayesinde ilave 3 kayıtlı yerli işçi iş bulabilmektedir. Tabii burada bahsedilen işlerin yüksek vasıflı ve eğitilmiş işgücü için ortaya çıkması da olumlu bir yön olarak değerlendirilmektedir (Del Carpio ve Wagner, 2015: 3-4).

Elbette enformel sektördeki bahsi geçen olumlu etkiye rağmen kayıt dışı istihdamın artması kayıt dışı işletme sayısının da artmasına neden olmakta ve ilave sorunlara zemin hazırlamaktadır (Lordoğlu, vd., 2004: 2-4), Örneğin, Güneydoğu'da tekstil sektöründeki bir işçi 40 TL'ye çalışırken bu ücret günlük 9,50 TL'ye düşmüş, İstanbul'da bir ayakkabı 6 TL'ye dikilirken bu ücret 2,50 TL'ye düşmüştür. Bunun doğal sonucu olarak düşük ücret ile maliyetlerini azaltmayı amaçlayan işletmelerin bir kısmı kayıt dışılığa eğilimli hale gelmiştir (Altunç, vd., 2017: 201). Sürdürülebilirlik açısından son derece tartışmalı bir konu olan kayıt dışı olma halinin orta ve uzun dönemde yapısal sorunlara neden olabileceği düşünülmektedir.

Düşük ücrete razı olan işgücünden yararlanma isteği sadece yerli işletmeler için değil mikro ölçekli Suriyeli işletmeler içinde önemli bir fırsat olarak görülmektedir. Daha çok Suriyeli müşterilerine hitap eden ürünlerin üretildiği bu işletmelerin bir çoğunun kaçak olması veya ticaret odalarına ve esnaf ve sanatkarlar odalarına kayıtlı olmaması, yerel esnafın şikayetlerine yol açmakta ve haksız rekabet oluşturdıkları yönünde şikayetler artmaktadır. Küçük esnaf olarak da adlandırılan ve kayıt dışı çalışan bu işletmelerin berber, bakkal, telefoncu, seyyar satıcı, lokanta, fırıncı, turizm-seyahat acente işletmeciliği, yöresel ürünlerin satıldığı yerler ve atölyelerde kilim-savan, battaniye vb. küçük üretim yaptığı araştırmalarda tespit edilmiştir (Koyuncu, 2016: 201).

Tüm bu sorunlu alanlara rağmen Suriyeliler'in 2017 yılında Türkiye GSMH'sine katkısı % 1,96 olarak hesaplanmıştır. Yine aynı yıl yarattıkları katma değer GSMH'nin % 1,51'ine karşılık gelmiş ve buna bağlı olan tüketim ve yatırım talebi % 0,45 olarak hesaplanmıştır. İlk bakışta düşük gibi gözükse de bu oranların 2023 yılında daha fazla olacağı iddia edilmekte ve yarattıkları katma değerin % 2,08'e, elde ettikleri katma değer üzerinden ortaya çıkan tüketim ve yatırım talebinin ise % 0,61'e ulaşacağı tahmin edilmektedir (FEMİSE, 2019: 29-30).

4. Metodoloji

DeneySEL (experimental) veya yarı deneySEL (quasi-experimental) verilerin kullanıldığı ve dışsal şokların (genelde kamu politikalarındaki değişmenin) bireyler, hanehalkları, firmalar veya şehirler üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmalarda farkların farkı (differences in difference veya double differences) yöntemi sıklıkla kullanılmaktadır. Bu yöntemde politikanın

etkisine maruz kalan bir deney grubu (treatment group) bir de uygulanan politikadan etkilenmediği kabul edilen ve rassal veya açıkça seçilebilen kontrol grubuna (control group) ihtiyaç bulunmaktadır. Bu iki grup arasındaki sistematik farkları görebilmek için de en az iki yıla ihtiyaç bulunmaktadır. Her iki gruba ait politika öncesi ve sonrasını temsil eden yıllar tanımlandığında toplamda en az dört yıla ait gözlem değerleri elde edilmektedir. Buna ek olarak incelenen politikanın etkilediği yılları genişleterek de panel veri seti oluşturulabilmektedir.

Kontrol grubunu, C; deney grubunu, T ile ifade ettiğimizde, deney grubunun yatay kesit verisini dikkate alan (deney grubu dışındaki değerler sıfır) dT değişkeni hazırlanır. Sonra d2 kukla değişkeni ile politika sonrasını temsil eden zaman dilimine 1 değeri verilerek ilave bir değişken daha elde edilir. Tahmin denklemi ise şu şekilde yazılır;

$$y = \beta_0 + \delta_0 d2 + \beta_1 dT + \delta_1 d2 \cdot dT + \text{Diğer Faktörler} \quad 1.$$

Burada y çıktı değişkeni, δ_1 , dışsal şokun etkisini temsil etmekte ve farkın farkı tahmin edicisi olarak kabul edilmektedir.

$$\delta_1 = (y_{2,T} - y_{2,C}) - (y_{1,T} - y_{1,C}) \quad 2.$$

Söz konusu bu tahmin edici katsayıyı iki grup ve iki zaman için yaptığımızda aşağıdaki gibi δ_1 ortalama politika etkisi olarak hesaplanmış olacaktır.

	Öncesi	Sonrası	Sonrası-Öncesi
Kontrol Grubu	β_0	$\beta_0 + \delta_0$	δ_0
Deney Grubu	$\beta_0 + \beta_1$	$\beta_0 + \delta_0 + \beta_1 + \delta_1$	$\delta_0 + \delta_1$
Deney-Kontrol	β_1	$\delta_0 \beta_1 + \delta_1$	δ_1

Benzer bir şekilde zaman dilimini ve grup sayısı genişletilerek aynı katsayıyı $\delta_1 = (y_{i,j,T} - y_{i,j,C}) - (y_{i,j,T} - y_{i,j,C})$ $i = 1.2.3 \dots n; j = 1.2.3 \dots n$, EKK yöntemiyle de tahmin etmek mümkün hale gelmektedir (Wooldridge, 2012: 457-58).

$$y_{i,j} = \beta_0 + \delta_0 d2 + \beta_1 dT + \delta_1 d2. dT + \varepsilon_{i,j} \quad 3.$$

Elbette tahmin denkleminde bazı varsayımlar yapılmaktadır. Bunlardan en önemlisi paralellik varsayımdır. Bir başka deyişle her hangi bir dışsal şok olmadığı durumda kontrol grubu ve deney grubunun paralel bir trend göstermesidir. Bu varsayımın ortadan kalkmasına neden olan en önemli sorun ise deney grubu için tanımlanan dışsal şokun kontrol grubuna yayılmış olmasıdır (Fredriksson ve De Olivera, 2019: 523-24).

Sıklıkla karşılaşılan bu problemin çözümü için Abadie, vd. (2010:495-96) Sentetik Kontrol Yöntemi'ni önermektedir. Buna göre $J + 1$ tane grubumuz olduğunu ve bunlardan sadece birinin deney grubu olduğunu varsayarsak geriye kalan J kadar grup potansiyel kontrol grubu olacaktır. Ayrıca deney grubunun belirli bir dönem kesintisiz bir şekilde dışsal şoka veya müdahaleye maruz kaldığını varsayarsak; Y_{it}^N dışsal şoktan etkilenmeyen i grubunun t dönemindeki çıktı değeridir. Burada $i = 1, \dots, J+1$ ve dönem $t = 1, \dots, T$ 'dir. T_0 dışsal şok öncesi dönemdir ve $1 \leq T_0 < T$ olarak tanımlanır. Y_{it}^I ise i grubunun t dönemindeki dışsal şokun olduğu durumda çıktı değeridir. Buradaki i grubunun dışsal şoka maruz kaldığı dönem $T_0 + 1$ 'den T 'ye kadar olan dönemdir. $t \in \{1, \dots, T_0\}$ döneminde tüm grupların $i \in \{1, \dots, N\}$ dışsal şoktan etkilenmediği varsayılmaktadır. Dolayısıyla paralellik varsayımı gereği dışsal şok öncesi dönemde $Y_{it}^I = Y_{it}^N$ olarak kabul edilir.

i grubunun t dönemindeki şoktan etkilenme katsayısı ise $\alpha_{it} = Y_{it}^I - Y_{it}^N = Y_{1t} - Y_{1t}^N$ şeklinde hesaplanmaktadır. t döneminde gözlenen i grubunun dışsal şoka maruz kaldığı dönem için 1 diğer dönemler için sıfır değeri verilen bir kukla değişken (D_{it}) gösterge olarak kullanıldığında, şok öncesi $T_0, (1 \leq T_0 < T)$ sıfır, şoka maruz kalınan ($t > T_0$) dönem ise 1 değeri alacaktır. Buradan hareketle dışsal şokun etkisi α_{it} şu şekilde görülmektedir.

$$Y_{it}^I = Y_{it}^N + \alpha_{it} D_{it} \quad 4.$$

Burada eksik kalan kısım kontrol grubunun tahmini olacaktır. Bunun için de bir tahmin denklemi tanımlanmaktadır.

$$Y_{it}^N = \delta_t + \theta_t Z_i + \lambda_t \mu_i + \varepsilon_{it} \quad 5.$$

Denklemden 5'te δ_t sabit terim, Z_t gözlenebilen değişken, μ_t gözlenemeyen değişken, ϵ_{it} hata terimidir. Yukarıda ifade edildiği üzere J+1 grup var iken içinden birini deney grubu olarak seçtiğimizde geriye kalanların potansiyel kontrol grubu olması durumunda, bu grupların ağırlıklı ortalaması ile bir endeks oluşturulur. $W = w_2, \dots, w_{J+1}$, ($w_2 + \dots + w_{J+1} = 1$) koşulları altında denklemi yeniden düzenlersek;

$$\sum_{j=2}^{J+1} w_j Y_{jt} = \delta_t + \theta_t \sum_{j=2}^{J+1} w_j Z_j + \lambda_t \sum_{j=2}^{J+1} w_j \mu_j + \sum_{j=2}^{J+1} w_j \epsilon_{jt} \quad 6.$$

ve çıktı değerini hazırlanan endekse (w_2^*, \dots, w_{J+1}^*) göre yeniden yazdığımızda şokun yarattığı etkiyi tahmin edebiliriz.

$$\hat{\alpha}_{it} = Y_{1t} - \sum_{j=2}^{J+1} w_j^* Y_{jt} \quad 7.$$

EKK yöntemi ile yapılan tahminlerde karşılaşılan problemlerden bir diğeri ise seri korelasyon (serially correlation) problemidir. Kullanılan serilerin uzunluğuna bağlı olmakla birlikte söz konusu problemin çözümü için yeniden örnekleme (bootstrapping) tekniği kullanılabilir (Bertrand vd., 2004:243).

Panel veriler hem zaman serisi hem de yatay kesit verilerinden oluştuğu için zamana ve birimlere göre değişim göstermektedir. Bu kapsamda yeniden örnekleme tekniği tek boyutlu olarak zamana veya birimlere göre uygulanırken her iki boyutu da dikkate alan yöntemler geliştirilmiştir. δ_1 tahminin EKK yönteminde zamana ve birimlere göre değişmediği varsayılmaktadır. Dolayısıyla panel veri setinde bu varsayımın geçerliliğinin ortadan kalkması parametrelerin tutarsız olmasına yol açmaktadır. Bu sorunun ortadan kaldırılması için kullanılan yeniden örnekleme yöntemlerinden biri, kalıntı temelli (residual-based) yeniden örnekleme yöntemidir. Burada kalıntı değerleri kullanılarak yapay (pseudo) bir değişken ve bu değişkenin yapay parametre değeri elde edilir.

İlk aşamada havuzlanmış regresyon modeli ile gözlenemeyen veya ölçülemeyen değişkenler (Z) için EKK tahmin edicisi $\hat{\beta}$ ve kalıntı değerleri \hat{u}_{it} hesaplanır.

$$\hat{\beta} = (Z/Z)^{-1}Z/Y \quad 8.$$

$$\hat{u}_{it} = y_{it} - Z_{it}\hat{\beta} \text{ veya } U = Y - Z\hat{\beta} \quad 9.$$

İkinci aşamada kalıntı matrisinden U, yeniden örnekleme yöntemi kullanılarak kalıntıların yapay bir örnekleme U^* oluşturulur ve bağımlı değişkenin yapay parametre değeri hesaplanır.

$$y_{it}^* = Z_{it}\hat{\beta} + u_{it}^* \text{ veya } Y^* = Z\hat{\beta} + U^* \quad 10.$$

Bu aşamada havuzlanmış regresyon Y^* ve Z kullanılarak yeniden tahmin edilir.

$$\hat{\beta}^* = (Z/Z)^{-1}Z/Y^* \quad 11.$$

Son olarak bu iki aşama, yeniden örneklemede güven aralığını % 90 veya 95 seviyesine çıkarabilecek standart B sayısından bir fazla olacak şekilde tekrarlanır. Bu işlemlerden sonra elde edilen $\hat{\delta}^* = \{\hat{\delta}_b^*\}_{b=1,2,\dots,B+1}$ katsayısı için tutarlı bir tahmin elde edilmiş olur (Hounkannounon, 2011: 4).

5. Ampirik Uygulama

Çalışmanın bu kısmında TÜİK hanehalkı işgücü anketlerinden elde edilen 2004-2018 dönemine ait veriler temelinde; işgücünün yaş, cinsiyet ve eğitim sınıflandırmaları alternatif bağımlı değişkenler olarak kabul edilmiş ve Farkların Farkı analizi uygulanmıştır. Söz konusu verilerde Gaziantep, Kilis ve Adıyaman'dan oluşan TRC1 Bölgesi deney grubu olarak belirlenirken Türkiye'ye (TR) ait veriler kontrol grubu olarak tercih edilmiştir. Buna ek olarak alternatif kontrol grubu için Sentetik Kontrol Grubu hazırlanmış ve bunun için TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt), TRA2 (Ağrı, Kars, Ardahan, Iğdır), TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin) ve TR81 (Karabük, Zonguldak, Bartın) olmak üzere Suriyeli sığınmacıların görece en az bulunduğu bölgeler baz alınmıştır. Bu bölgelerin işsizlik oranlarının ağırlıklı ortalaması ile de Sentetik Kontrol Grubu verileri tamamlanmıştır.

Son olarak panel veri seti kullanılan farkların farkı denklemi EKK yöntemi ile istatistiksel olarak tahmin edilmiştir. Ampirik uygulamada karşılaşılan seri korelasyon problemi ise kalıntı temelli yeniden örnekleme tekniği ile giderilmeye çalışılmıştır.

Literatürde benzer şekilde yapılan çalışmalarda Suriyeli sığınmacıların işsizlik oranı üzerindeki etkileri ciddi farklılıklar içermektedir. Ceritoğlu vd. (2015) çalışmasında 15-64 yaş arası toplam işsizlik oranı, cinsiyete göre toplam işsizlik oranı ve düşük eğitim (lise altı) ile yüksek eğitim sınıflandırmalarına göre bağımlı değişkenler oluşturmuştur. Bu değişkenleri test ederken TRA1, TRA2, TRB1 ve TRB2 bölgelerini kontrol grupları olarak belirlerken deney grupları ise TR62, TR63, TRC1, TRC2 ve TRC3 olarak dikkate alınmıştır⁶. 2010-2013 dönemini kapsayan bu analizde elde edilen bulgulara göre sığınmacıların işsizlik oranı üzerindeki etkisi negatif olarak tespit edilmiştir.

Akgündüz vd. (2015) çalışmalarında TR62, TR63, TRB1, TRC1, TRC2 ve TRC3 bölgelerindeki illerin sığınmacı sayısının yüksek olduğu iller olarak tespit etmiş deney grubu olarak seçtikleri bu bölgelere karşılık kontrol grubu olarak ta İstanbul, Ankara ve İzmir'in dahil edildiği ve edilmediği iki durumu dikkate alarak tüm Türkiye'yi belirlemişlerdir. Elde ettikleri bulgulara göre sığınmacıların işsizlik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi olmadığı hesaplanmıştır. 2012 yılı öncesi ve sonrasını baz aldıkları çalışmanın bulgularının bir önceki çalışmadan farklı olmasının, seçilen kontrol grubu ile ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Tümen (2016), 2010-2013 dönemini karşılaştırdığı çalışmasında deney grubu olarak TRC1, TRC2, TRC3, TR63 ve TR62 tercih edilmiş, kontrol grubu ise TRA1, TRA2, TRB1 ve TR62 olmuştur. Çalışmanın bulgularına göre sığınmacıların işsizlik oranı üzerinde pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu bu çalışmaların aynı dönemi incelemesine rağmen üç farklı bulgu etmesi konuyla ilgili ampirik uygulamanın yeniden gözden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Tunaer-Vural (2020) ise çalışmasında geçici barınma merkezlerinin olduğu illeri kapsayan bölgeleri öncelikli olarak sığınmacı nüfusun yoğun olduğu bölgeler (TR63, TRB1,

⁶ TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt), TRA2 (Ağrı, Kars, Ardahan, Iğdır), TRB1(Malatya, Elazığ, Tunceli, Bingöl), TRB2 (Van, Muş, Bitlis, Hakkari), TR62(Adana, Mersin), TR63(Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye), TRC1(Gaziantep, Kilis,Adıyaman), TRC2(Şanlıurfa,Diyarbakır), TRC3(Mardin, Batman, Şırnak, Siirt)

TRC1, TRC2, TRC3) olarak belirlemiş ve bunlara ek olarak TR10, TR31, TR41, TR42, TR51, TR52, TR62 ve TR72 bölgelerini⁷ de eklemiştir. Kontrol grubu olarak ta bunların dışında kalan tüm bölgeleri almıştır. Son olarak alternatif kontrol grubu olarak Ceritoğlu (2015)'te kullanılan TRA1, TRA2, TRB1 ve TRB2 bölgelerini kullanmıştır. 2006-2017 dönemini inceleyen bu çalışmanın bulgularında ise sığınmacıların işsizlik oranı üzerinde farklı kontrol grupları kullanılsa da istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı buna karşılık tarım, sanayi ve hizmetler olarak yapılan sınıflandırmada istatistiksel olarak anlamlı etkilere sahip olduğu görülmüştür.

Görülmektedir ki farkların farkı analizinde seçilen kontrol grubu analiz sonuçlarını büyük ölçüde değiştirmektedir. Bu daha açık ifade edebilmek için bu çalışmada ilk aşamada kontrol grubu olarak her bir bağımlı değişken için Türkiye ortalaması seçilmiştir. Bu kapsamda Suriyeli sığınmacıların yoğunlaştığı ve ağırlıklı olarak il merkezlerine yerleştiği yıl olarak kabul edilen 2015 yılından itibaren ortaya çıkan dışsal şokun Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illerindeki işsizlik oranlarına etkileri hesaplanmıştır. 2015 yılı tespiti Apaydın ve Koç (2019) çalışmasında da bölgedeki işsiz sayısının arttığı yıl olarak ta tespit edilmiştir.

Tablo 7. TRC1 Bölgesinde Suriyeli Sığınmacıların İşsizlik Oranlarına Etkileri

Bağımlı Değişkenler	Sığınmacı Etkisi	R ²	F Testi
15 Yaş Üstü (Toplam)	-0,07* (0,016)	0,58	8,9*
15 Yaş Üstü (Kadın)	-0,03 (0,018)	0,57	8,35*
15 Yaş Üstü (Erkek)	-0,07* (0,018)	0,66	12,13*
15-24 Yaş (Toplam)	-0,06* (0,02)	0,30	3,74**
15-24 Yaş (Kadın)	-0,03** (0,02)	0,67	18,06*
15-24 Yaş (Erkek)	-0,06** (0,02)	0,33	4,27*
Okur-Yazar Olmayan (Toplam)	-0,09* (0,02)	0,54	10,33*
Okur-Yazar Olmayan (Kadın)	-0,02 (0,01)	0,14	1,45
Okur-Yazar Olmayan (Erkek)	-0,09* (0,02)	0,47	7,95*
Lise Altı (Toplam)	-0,08*	0,68	19,25*

⁷ TR10(İstanbul), TR31 (İzmir), TR41(Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR42(Kocaeli, Düzce, Bolu, Sakarya, Yalova), TR51(Ankara), TR52(Konya, Karaman), TR62(Adana, Mersin), TR72(Kayseri, Sivas, Yozgat)

	(0,01)		
Lise Altı (Kadın)	-0,03*** (0,02)	0,33	4,27*
Lise Altı (Erkek)	-0,07* (0,01)	0,67	20,77*
Lise (Toplam)	-0,03* (0,01)	0,44	6,95*
Üniversite	-0,05* (0,02)	0,32	4,08*

Parantez içindeki değerler standart hata değerleridir. *,**,***, ise sırasıyla % 1, % 5 ve %10 hata paylarını temsil etmektedir.

Tablo 7’de sunulduğu gibi elde edilen bulgulara göre söz konusu şokun TRC1 bölgesi olarak tanımlanan illerde işsizlik oranı üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla sığınmacıların 2015 yılından itibaren bölgedeki işsizliği azaltıcı yönde bir etki yarattığına dair görüşleri destekleyecek bulguların elde edildiği söylenebilir. Bu konuda Ceritoğlu vd. (2015)’te benzer bulgulara ulaşılmıştır.

Bu bulgulara rağmen Ceritoğlu vd. (2015), Akgündüz vd. (2015) ve Tümen (2016) çalışmalarında sonuçlar farklı olsa da 2012 yılı öncesinde sığınmacıların olmadığı dönemi dışsal şok öncesi dönem olarak tanımladıklarından farkların farkı yöntemine göre şok öncesi ve şok sonrası dönemi yorumlayabilmişlerdir. Zaman içerisinde sığınmacıların neredeyse tüm illere dağılmış olması ile birlikte yakın dönemi inceleyen çalışmaların bu karşılaştırmayı yapabilmesi ise güçleşmiştir. Örneğin Tunaer-Vural (2020) çalışmasında incelenen dönemin 2017 yılına kadar genişlemesi nedeniyle kontrol değişkeni olarak sığınmacıların yoğun olmadığı bölgelerin seçilmesi yoluna gidilmiştir.

Tablo 8. TRC1 Bölgesinde Suriyeli Sığınmacıların İşsizlik Oranlarına Etkileri

Bağımlı Değişkenler	Sığınmacı Etkisi	R ²	F Testi
15 Yaş Üstü (Toplam)	1,84 (1,46)	0,75	27,05*
15 Yaş Üstü (Kadın)	-0,56 (1,41)	0,62	14,54*
15 Yaş Üstü (Erkek)	10,36*** (5,38)	0,79	33,34*
15-24 Yaş (Toplam)	4,46 (3,58)	0,75	27,17*
15-24 Yaş (Kadın)	-0,47 (3,59)	0,64	15,87*
15-24 Yaş (Erkek)	7,77** (3,56)	0,81	37,98*
Okur-Yazar Olmayan (Toplam)	-0,09* (0,02)	0,63	15,19*

Okur-Yazar Olmayan (Kadın)	-0,02 (0,02)	0,12	1,24
Okur-Yazar Olmayan (Erkek)	-0,11* (0,04)	0,58	12,37*
Lise Altı (Toplam)	-0,09* (0,02)	0,72	23,39*
Lise Altı (Kadın)	-0,05*** (0,03)	0,33	4,41*
Lise Altı (Erkek)	-0,08* (0,02)	0,73	23,56*
Lise (Toplam)	-0,03*** (0,01)	0,37	5,16*
Üniversite	-0,04*** (0,02)	0,15	1,56

Parantez içindeki değerler standart hata değerleridir. *, **, ***, ise sırasıyla % 1, % 5 ve %10 hata paylarını temsil etmektedir.

Gelinen noktada Türkiye'deki neredeyse tüm illere yayılmış olan sığınmacıların yarattığı dışsal şokun ölçülmesinde farkların farkı yönteminin paralellik varsayımı oldukça tartışmalı hale gelmektedir. Çünkü bu varsayımın geçerliliği şokun olduğu bölge dışında bir yayılma etkisinin olmaması ile de ilişkilidir. Dolayısıyla Tablo 7'de elde edilen bulguların kontrol değişkeni seçimindeki güçlükler nedeni ile sağlamlık (robust) açısından yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Buradan hareketle çalışmanın ikinci aşamasında Sentetik Kontrol Grubu tanımlanarak analiz tekrar edilmiş ve Tablo 8'de sunulmuştur. Kontrol grubunun ağırlıklı ortalamasının alındığı bu yöntemde sığınmacıların en az olduğu bölgeler tercih edilmekte ve TRA1, TRA2, TR81 ve TR90 bölgelerinin verileri sentetik grup olarak yeniden düzenlenmektedir⁸.

Elde edilen bulgulara göre Suriyeli sığınmacıların TRC1 bölgesinde 15 yaş üstü işsizlik oranını ve 15-24 yaş aralığındaki genç erkek işsizliğini pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bunun yanı sıra okur-yazar olmayan işsizlik ve özellikle de okur-yazar olmayan erkeklerin işsizlik oranı, lise altı hem kadın hem de erkek işsizlik oranları üzerinde ise negatif etkisi olduğu gözlenmiştir. Buna ek olarak sığınmacıların vasıflı işgücü olarak görülen lise ve üniversite mezunu işsizlik oranlarını da negatif yönde etkilediği hesaplanmıştır.

Çalışmanın ilk aşamasında seçilen Türkiye'nin ortalama işsizlik oranları farkların farkı yöntemi açısından şokun yayılma etkisi nedeniyle paralellik varsayımını ihmal etmektedir.

⁸ Sığınmacıların illere göre dağılımı EK'te yer almaktadır.

Dolayısıyla konuyla ilgili yapılan çalışmaların kontrol grubu olarak geniş bir bölgeyi tercih etmesinin katsayıların sapmasına neden olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada ise sentetik kontrol gurubu olarak şoktan en az etkilenen bölgelerin ağırlıklı ortalaması alınarak şokun yayılma etkisinden kaynaklanan sapmalar azaltılmaya çalışılmıştır.

Sonuç

Türkiye, 2019 yılsonu itibari ile 3.576.370 kişiye ulaşan Suriyeli sığınmacı sayısı ile en çok sığınmacı barındıran ülke haline gelmiştir. TRC1 bölgesinde yer alan Gaziantep ve Kilis illeri ise sınıra yakın olması nedeni ile sığınmacı yoğunluğunun oldukça ciddi olduğu iller olarak bilinmektedir. TRC1 (Gaziantep, Kilis, Adıyaman) bölgesinde 2019 yılsonu itibari ile Suriyeli sığınmacı sayısı 591.629 kişi olarak gözükmektedir. Bu bölgede kampların kapatılması ile birlikte bahsi geçen sığınmacı nüfus kent merkezlerine ve ilçelere yerleşmiştir. Özellikle 2015 yılından itibaren geri dönme umutları azalan bu insanlar yerleştikleri bölgenin işgücü piyasasında yer bulmaya başlamış ve bunun doğal sonucu olarak yerel işgücü için yarattıkları etkiler ile ilgili tartışmalar yeni boyutlar kazanmıştır. TRC1 bölgesinde 2013-2015 dönemi Suriyeli sığınmacıların en fazla yoğunlaştığı yıllar olmakla birlikte bu yıllardaki işsizlik oranları oldukça düşük seviyelerde gözükmektedir. Buna karşılık 2015 yılından itibaren işsizlik oranları önemli ölçüde artış göstermiş ve sığınmacıların bu artıştaki payları tartışılmaya başlanmıştır. Esasında 2013-2015 dönemine bakıldığında TRC1 bölgesindeki işsizlik oranları, Türkiye ortalama işsizlik oranlarına kıyasla oldukça düşük seyide olmasına rağmen genel seyre bakıldığında bölgenin işsizlik oranının sürekli olarak Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu söylenebilir. Bölgedeki sığınmacılar açısından işsizlik oranları değerlendirildiğinde ise Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illerinde enformel sektörde çalışıyor olmaları bir tarafa bölge ortalamasının altında bir işsizlik oranı ile karşılaştıkları tespit edilmiştir. Sığınmacıların düşük eğitim seviyesi, iletişim güçlükleri ve çalışma izni konusunda karşılaştıkları kısıtlar enformel sektörlere yönelmelerine neden olmaktadır. Buna karşılık enformel sektörlerde yerel işgücünün yerini almaları ise bir başka tartışma alanı oluşturmaktadır. Sonuç olarak enformel sektörlerde yerel işgücünü ikame ederlerken formel sektörler açısından aynı durumun söz konusu olmadığı iddia edilmektedir.

Bu çalışmada 2015 yılından itibaren yoğunlaşan ve kentlere yerleşen sığınmacıların TRC1 bölgesindeki işsizlik oranlarına etkileri formel işgücü piyasası açısından değerlendirilmiştir. Bölgedeki toplam işsizlik oranları yanı sıra yaş, eğitim ve cinsiyet dağılımına göre detaylandırılan oranlara sığınmacıların etkileri, Farkların Farkı yöntemi ile analiz edilmiştir. Söz konusu yöntemin en önemli kısıtı kontrol grubu ve deney grubu arasında şok öncesi paralellik varsayımının geçerli olmasıdır. İncelenen dönem itibari ile sığınmacıların Türkiye'deki tüm illere yayılmış olması paralellik varsayımının ihlal edilmesine neden olduğundan iki farklı kontrol grubu kullanılarak bu durum açıklanmaya çalışılmıştır. Gelineen noktada Suriyeli sığınmacıların Türkiye'de en az olduğu bölgelerin kontrol grubu olarak seçilmesi ve Sentetik Kontrol Grubu hazırlanması ile bu problem çözülmeye çalışılmıştır.

Elde edilen bulgulara göre TRC1 bölgesinde enformel sektörde çalışan sığınmacıların formel sektörlerdeki çalışma çağındaki işgücünün ve 15-24 yaş arasındaki gençlerin işsizliğini artırdığı tespit edilmiştir. Buna karşılık okur-yazar olmayan işsiz erkeklerin işsizlik oranlarını ise azalttığı görülmüştür. Bu durum incelendiğinde 2014-2018 döneminde okur-yazar olmayan işgücünün % 8 azaldığı bir başka deyişle işsizlik azalışının nedeninin iş aramaktan vazgeçmeleri olduğu fark edilmiştir.

Bunlara ek olarak lise altı, lise ve üniversite mezunlarının işgücüne katılımı 2014-2018 döneminde artmasına rağmen sığınmacıların etkisi bu kesimler açısından olumlu olmuştur. Sonuç olarak Suriyeli sığınmacıların TRC1 bölgesinde vasıfsız işsizlik açısından olumsuzluk yarattığı, vasıflı işgücü açısından ise bir tehdit söz konusu olmadığı söylenebilir.

Kaynakça

Abadie, A., Diamond, A. ve Heinmueller, J., (2010), "Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program", *Journal of the American Statistical Association*, 105(490).

AFAD, (2016), *Suriyeli Misafirlerimiz Kardeş Topraklarında: 2016*, www.afad.gov.tr , Erişim Tarihi, 10.10.2019.

AFAD, (2019a), *Suriye Krizinde Öne Çıkan Başlıklar: 2011-2014*, <https://www.afad.gov.tr/inforgrafikler>, Erişim Tarihi, 11.12.2019

- AFAD, (2019b), *Suriye Krizinde Öne Çıkan Başlıklar: 2011-2014*, <https://www.afad.gov.tr/inforgrafikler>, Erişim Tarihi, 11.12.2019
- Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, (2018), *Yabancı Çalışma İzni İstatistikleri*, www.ailevecalisma.gov.tr, Erişim Tarihi, 11.11.2019
- Akgündüz, Y.E., Van den Berg, M., ve Hassink, W., (2015), *The Impact of Refugee Crises on Host Labor Markets: The Case of the Syrian Refugee Crisis*, Discussion Paper, No. 8841, IZA.
- Altunç, Ö.F., Ucan, O., Akyıldız, A., (2017), "Dış Göçlerin Türkiye Ekonomisi'nde İşsizlik, Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri", *Researcher; Social Science Studies*, Cilt 5, Sayı. 8.
- Apaydın, Ş. ve Koç, Ü., (2019), "Suriyeli Göçmenlerin İşgücü Piyasasına Etkileri: Türkiye Örneği", *Fisconomia International Congress of Social Sciences*, December, Ankara.
- Bahçekapılı, C., ve Çetin, B., (2015), "The Impacts of Forced Migration on Regional Economies: The Case of Syrian Refugees in Turkey", *Intenational Business Research*, 8.
- Bertrand, M., Duflo, E. ve Mullainathan, S., (2004), "How Much Should We Trust Differences in Differences Estimates?", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.119:1.
- Borjas, J.G. ve Monras, J., (2016), *The Labor Market Consequences of Refugee Supply Shocks*, Discussion Paper, No. 10212, IZA
- Carrington, W. J., and P. J. F. De Lima, (1996), "The impact of 1970s repatriates Africa on the Portuguese labor market" *Industrial and Labor Relations Review*, 49:2.
- Card, D., (1990), "The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 43, No. 2.
- Ceritoğlu, E., Gürcihan-Yüncüler, H.B., Torun, H., ve Tümen S., (2015), *The Impact of Syrian Refugees on Natives' Labor Market Outcomes in Turkey: Evidence from A Quasi-Experimental Design*, Discussion Paper, No. 9348, IZA
- Clemens, A.M., ve Hunt, J., (2017), *The Labor Market Effects of Refugee Waves: Reconciling Conflicting Results*, IZA, Discussion Paper, No: 10806.
- Del Carpio X.V. ve Wagner M., (2015), *The Impact of Syrian Refugees on the Turkish Labor Market*, Policy Research Working Paper, World Bank.

- Esen, O., ve Oguş-Binatlı, A., (2017), "The Impact of Syrian Refugees on the Turkish Economy: Regional Labour Market Effects", *Social Sciences*, 6
- FEMİSE, (2019), *The Long Term Impact of Syrian Refugees on Turkish Economy: An Input-Output Simulation*, EU-FEMİSE Project, FEM 43-05.
- Fredriksson, A. ve De Olivera, G.M., (2019), "Impact Evaluation Using of Difference in Differences", *RAUSP Management Journal*, Vol. 54 No. 4, 2
- Friedberg, R. M. (2001), "The impact of mass migration on the Israeli labor market", *Quarterly Journal of Economics* 116:4.
- GİGM, (2019), *Suriyeli Sığınmacılar Veri Tabanı*, Erişim Tarihi: 09.01.2020
- GİGM, (2020), www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638, Erişim Tarihi 01.02.2020
- Houkannounon, B. (2011), *Bootstrapping Differences-in-Differences Estimates*, CIREQ, Universite de Montreal, <https://www.rbnz.govt.nz>, Erişim Tarihi, 24.03.2020.
- IOM, (2018), Multi-Sector Needs Assessment of Syrians in Turkey's South-Eastern Provinces, *IOM Turkey Refugee Responses*.
- Koyuncu, A. (2016), Nimet mi? Külfet mi? Türkiye'nin Suriyeli Sığınmacıları ve Göç Ekonomisi Üzerine Bir Derkenar, İçinde, Türkiye'de Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler: Tespitler ve Öneriler, Ed. Esen, A. ve Duman M.
- Lordoğlu, K., Kiroğlu, M.M. ve Tanyılmaz K., (2004), *Türkiye'de Enformel İstihdam ve Yabancı Kaçak İşgücü*, UĞINAR Proje Raporu, İstanbul.
- SABR ve MDN, (2015), *Suriyeli-Türk Uyumu: Gaziantep'teki Suriyelilerin ve Türklerin Uyumu Araştırması*.
- SGK, (2010), *SGK İstatistik Yıllıkları*, www.sgk.gov.tr, Erişim Tarihi, 11.11.2019
- SGK, (2018), *SGK İstatistik Yıllıkları*, www.sgk.gov.tr, Erişim Tarihi, 11.11.2019
- Tunaer-Vural, B.M., (2020), "Impact of Syrian Forced Migration on Turkish Economy", *Sosyoekonomi*, Vol 28 (43).
- TÜİK, (2019), <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik>, Erişim Tarihi, 02.02.2020.
- Tümen, S., (2015), *The Use of Natural Experiments in Migration Research*, IZA World of Labor.
- Tümen, S., (2016), "The Economic Impact of Syrian Refugees on Host Countries: Quasi Experimental Evidence from Turkey", *American Economic Review*, Vol. 106, No.5.



-
- Türk Kızılay ve WFP, (2019), *Refugees in Turkey: Livelihoods Survey Findings*, Ankara, Turkey
- Üstün, N., (2015), *Suriyelilerin Türk İşgücü Piyasasına Entegrasyonu: Sorunlar ve Öneriler*, Konya Ticaret Odası Araştırma Raporu.
- Wooldridge, J. M., (2012), *Introductory econometrics: a modern approach* (5th ed.), Mason, OH: SouthWestern College Publisher.
-

EK. 31.12.2019 Tarihi İtibari İle Suriyeli Sığınmacıların İllere Göre Dağılımı

İL SIRA	İLLER	KAYIT EDİLEN SURİYELİ	İL NÜFUS	KAYITLI SURİYELİ NÜFUSU İLE İL NÜFUSUNUN KARŞILAŞTIRILMA YÜZDESİ
TOPLAM		3.576.370	82.003.882	4,36%
1	İSTANBUL	479.420	15.067.724	3,18%
2	GAZİANTEP	454.361	2.028.563	22,40%
3	HATAY	439.983	1.609.856	27,33%
4	ŞANLIURFA	427.696	2.035.809	21,01%
5	ADANA	243.413	2.220.125	10,96%
6	MERSİN	207.834	1.814.468	11,45%
7	BURSA	176.773	2.994.521	5,90%
8	İZMİR	147.627	4.320.519	3,42%
9	KİLİS	116.252	142.541	81,56%
10	KONYA	111.399	2.205.609	5,05%
11	ANKARA	96.011	5.503.985	1,74%
12	KAHRAMANMARAŞ	93.604	1.144.851	8,18%
13	MARDİN	88.027	829.195	10,62%
14	KAYSERİ	73.714	1.389.680	5,30%
15	KOCAELİ	55.585	1.906.391	2,92%
16	OSMANİYE	49.736	534.415	9,31%
17	MALATYA	28.544	797.036	3,58%
18	DİYARBAKIR	23.619	1.732.396	1,36%
19	ADİYAMAN	21.016	624.513	3,37%
20	BATMAN	15.719	599.103	2,62%
21	ŞIRNAK	14.997	524.190	2,86%
22	SAKARYA	14.980	1.010.700	1,48%
23	ELAZIĞ	13.164	595.638	2,21%
24	MANİSA	13.061	1.429.643	0,91%
25	TEKİRDAĞ	12.859	1.029.927	1,25%
26	DENİZLİ	11.652	1.027.782	1,13%
27	MUĞLA	11.213	967.487	1,16%
28	NEVŞEHİR	9.744	298.339	3,27%
29	AFYON	9.145	725.568	1,26%
30	AYDIN	7.809	1.097.746	0,71%

31	BURDUR	7.653	269.926	2,84%
32	SAMSUN	6.510	1.335.716	0,49%
33	ÇANAKKALE	5.699	540.662	1,05%
34	ISPARTA	5.345	441.412	1,21%
35	ESKİŞEHİR	5.215	871.187	0,60%
36	HAKKARİ	5.215	286.470	1,82%
37	NİĞDE	5.044	364.707	1,38%
38	YOZGAT	4.784	424.981	1,13%
39	BALIKESİR	4.703	1.226.575	0,38%
40	SİİRT	4.220	331.670	1,27%
41	YALOVA	3.881	262.234	1,48%
42	SİVAS	3.594	646.608	0,56%
43	TRABZON	3.365	807.903	0,42%
44	KASTAMONU	3.242	383.373	0,85%
45	AKSARAY	3.241	412.172	0,79%
46	BOLU	2.977	311.810	0,95%
47	ÇORUM	2.824	536.483	0,53%
48	UŞAK	2.497	367.514	0,68%
49	VAN	2.178	1.123.784	0,19%
50	ANTALYA	1.976	2.426.356	0,08%
51	DÜZCE	1.828	387.844	0,47%
52	KIRIKKALE	1.732	286.602	0,60%
53	MUŞ	1.521	407.992	0,37%
54	KÜTAHYA	1.443	577.941	0,25%
55	KİRŞEHİR	1.438	241.868	0,59%
56	BİTLİS	1.190	349.396	0,34%
57	ERZURUM	1.126	767.848	0,15%
58	AĞRI	1.119	539.657	0,21%
59	EDİRNE	1.074	411.528	0,26%
60	BİNGÖL	1.049	281.205	0,37%
61	RİZE	1.046	348.608	0,30%
62	TOKAT	1.046	612.646	0,17%
63	KIRKLARELİ	1.042	360.860	0,29%
64	KARABÜK	995	248.014	0,40%
65	ORDU	877	771.932	0,11%
66	KARAMAN	817	251.913	0,32%
67	AMASYA	806	337.508	0,24%
68	ZONGULDAK	623	599.698	0,10%

69	BİLECİK	608	223.448	0,27%
70	ÇANKIRI	597	216.362	0,28%
71	BARTIN	247	198.999	0,12%
72	GİRESUN	189	453.912	0,04%
73	SİNOP	170	219.733	0,08%
74	KARS	169	288.878	0,06%
75	ARDAHAN	118	98.907	0,12%
76	ERZİNCAN	103	236.034	0,04%
77	GÜMÜŞHANE	88	162.748	0,05%
78	IĞDIR	85	197.456	0,04%
79	TUNCELİ	45	88.198	0,05%
80	ARTVİN	37	174.010	0,02%
81	BAYBURT	22	82.274	0,03%

Kaynak: GİGM, 2019



Covid-19 Pandemic: What are the Challenges and Opportunities for e-Leadership?

Duta MUSTAJAB¹, Azies BAUW², Andri IRAWAN³, Abdul RASYID⁴, Mohammad Aldrin AKBAR⁵, Muhammad Amin HAMID⁶

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 17.04.2020

Date Accepted: 11.05.2020

JEL Classification:

A20,

M15,

M21.

Keywords:

COVID-19 Pandemic,

e-Leadership,

Small and Medium

Enterprises.

ABSTRACT

COVID-19 pandemic has surprised many organizations, this condition has an impact on changing the work culture of organizations. The role of information technology has proven to be the chosen solution for maintaining organizational performance. The main objective of this study is to explore the challenges and opportunities for e-leadership. The main focus of the study is directed at educational organizations and small and medium enterprises in Indonesia. A qualitative approach is used to interview informants scattered in several regions in Indonesia by information technology mediation. An important finding in this paper is that many organizations are not ready to face this condition so that the role of e-leadership is very effective for organizations to maintain the organizations performance and leaders can change their leadership style through social learning and overcome the challenges they must face to become e-leader. In addition, we also find that female leaders tend to be superior to men as e-leader, especially in terms of information technology skills and the use of social media. This paper concludes that e-leadership can be created by leaders who can overcome challenges and seize opportunities to build competitive advantage strategies.

¹ Dr. University of Yapis Papua, Indonesia, duta.mustajab@yahoo.com

² Dr., University of Yapis Papua, Indonesia, azies.bauw@yahoo.com

³ Dr., University of Yapis Papua, Indonesia, andriirawan@uniyap.ac.id

⁴ University of Yapis Papua, Indonesia, abdulrasyid_uniyap@yahoo.com

⁵ University of Yapis Papua, Indonesia, aldrinakbar160@gmail.com

⁶ University of Yapis Papua, Indonesia, aminuniyap11@gmail.com

1. Introduction

Currently, the world is being shocked by the COVID-19 attack, this has explicitly had a very broad impact and posed a firm threat to many aspects such as health, economy, politics, and security. In the health aspect, WHO has established the status that COVID-19 is a pandemic that has attacked almost all countries in the world. In the economic aspect, it has caused many losses due to the cessation of production, sales and many organizations that make temporary layoffs of their employees. Furthermore, COVID-19 has also changed the organization's performance such as working from home (WFH) instructions for employees, virtual organization control and supervision conducted by leaders which previously are only carried out by large organizations such as Google and Microsoft. However, this condition is shock therapy for many organizations in Indonesia and is a valuable lesson to develop competitive advantage strategies and be able to predict the possibility of threats that occur in the future. However, greater investment is needed to deal with this virus, especially investment in the health sector, although other impacts will be affected, such as the global economy and this virus is dangerous for all socio-economic classes, (McKibben & Fernando, 2020). Besides, at present, many countries are locking up permanently with the term "LockDown" even though it is seen as not the only way and can have an extremely fatal economic and social impact, see (Cruz, 2020), although they consider that there are many ways to restore the economy, yet there are few ways to restore health and protect the lives of the citizens. Thus, once again, it is very important to strengthen funding and investment in health in very unusual conditions today and conduct evidence-based studies that will contribute to economic and health improvements, (Rodela, Tasnim, Mazumber, & Faizah, 2020).

Effective leadership is that the leaders must have a high spirit that exceeds the enthusiasm of their employees so that trust is very strong to run the leadership and has a clear goal to welcome toward the future. However, of course, it is not easy to carry out effective leadership, especially in these times, leaders must follow the modern era, for example: in this modern era, technology has evolved and a leader must master information and communication technology to apply it to his/her employees. E-Leadership is a term that juxtaposes "e" as a symbol for matters relating to electronics, the internet, or the digital world with "leadership" which means a person's ability to move or influence the people he/she leads for achieving

organizational goals. E-Leadership is leadership that combines the concepts that already exist today, namely leadership with technological development. Furthermore, the question arises about what are the challenges and opportunities for organizational leaders in managing their organizations during the COVID-19 pandemic? Limitation of social activities and instructions for doing work from home will certainly have an impact on organizational performance and leadership. As such, it is necessary to explore how organizational leaders face these challenges and how they are able to create opportunities for organizational development and leadership during the COVID-19 pandemic? This is interesting to be explored in more depth and certainly will contribute to leadership theories and as a reference for future research related to research on leadership and e-leadership.

2. Literature Review

The role of e-leadership in the current revolution era is no longer a necessity but it is an obligation for large or small and medium organizations to maintain the existence and performance of the organizations to be able to survive and compete with business competitors and non-competing threats such as natural disasters, wars and extraordinary events that can stop organization's performance so that organizations need leaders who have the ambition to open opportunities offered by digital technology and can ensure fair, solid, and ecological development at the global level as a way to prevent and fight social and economic disasters that occur at this time or in the future, (Capogna, Figus, & Mustica, 2018). Theories and concepts about the current leadership style continue to develop, this is because leadership is an interesting problem for many researchers as a study topic and starting from 1990 to 2019, there have been many studies on leadership that contribute both practically and theoretically to the development of concepts and theories, this includes e-leadership (Rey-Martí, Ribeiro-Soriano, & Sánchez-García, 2016). However, currently, studies on each e-leadership are considered lacking, especially those that highlight issues of leadership style, challenges, culture, training, and development as well as guidelines as leaders who must transform in the current digital era, see (Oh & Chua, 2018), although today, some still think that e-leadership is a combination of traditional communication with information technology, (Van Wart, Roman, Wang, & Liu, 2019). Furthermore, a good leader is certainly someone who is able to develop competitive advantage strategies and influence everyone in the organization through his/her ability, both

management and spiritual skills, to continue to improve the organization's performance, regardless of whatever style and way he/she leads the organization, the comparison between traditional leadership and e-leadership in this case may not be the main focus, in this case lies in how the character of a leader is able to achieve organization's goals to be better, although there are various characters and dimensions that must be met by organization leaders in today's digital era such as strong leadership will affect the success of achieving organization's goals, leaders who have a concrete vision and mission involve all people in the organization to carry it out, leaders who have commitment utilize and harmonize information technology to achieve organization's goals, and leaders who have a strong influence to control and manage the organization, , see also (Yudha & Susanto, 2019). Besides, it is also important for e-leadership to motivate the employees to understand the performance of utilizing information technology, an e-leader must be able to establish various connections to communicate and build mutual trust, e-leadership and information technology are multidimensional spaces that will be able to contribute on the organization's performance if the organization's leaders can build trust in the diversity of the organization, (Savolainen & López-Fresno, 2014), despite the lack of trust given to leaders, electronic governance of organizations becomes a strategy to provide more responsive services desired by the public,(Amita Singh, 2018). E-leadership as a new paradigm certainly has many challenges where almost all activities are carried out virtually and through computer mediation, where-leaders do not always face to face with employees in the organization and this is very influential on the organization's performance, (Al-Ghaili & Al-Harethi, 2019). However, for some organizations that already have supported information technology, it might be a competitive advantage, but what about other organizations such as small and medium enterprises? Absolutely, as a new paradigm, e-leadership in the perspective of small and medium enterprises is a skill that must be possessed by SME leaders in which they have to make various alignments between information technology and business operation models and sales, (Belitski & Liversage, 2019) see also, (Ibrahim, Yaakob, & Yusof, 2018). However, this transformation process requires a long time, see (Bruce J. Avolio, John J. Sosik, Surinder S. Kahai, 2014), especially in developing countries like Indonesia, although currently many e-commerce sites in Indonesia can be utilized by SME actors such as Tokopedia, Bukalapak, Shopee and many more. Furthermore, it can be emphasized that for large organizations, e-leadership may have become a culture to improve the organization's

performance, but for small and medium organizations, e-leadership is a new knowledge that they must learn to build competitive advantage strategies with all its limitations so they must align according to the organization's needs.

3. Method

This study is conducted with a qualitative approach that aims to explore the challenges and opportunities of e-leadership to 20 informants consisting of 10 leaders of educational organizations and 10 leaders of SME who are willing to be interviewed by us virtually through video calls and Zoom. We do it this way because it is not possible to conduct direct and face-to-face interviews due to government policies to implement large-scale social restrictions in Indonesia, but this does not reduce the process of collecting data and information that we do despite some constraints such as time and internet networks that sometimes interfere with the interview process. Furthermore, interviews were conducted in an unstructured manner to be able to dig deeper data and have more flexibility when asking questions to informants, so that the questions given continue to develop and go deep to be able to provide a greater understanding of the research problems and questions. Interview recording was done automatically via video call or Zoom and documented in video format, the duration of the interview for each informant is on average 2 hours, we also re-interview if we get important data to explore.

4. Result

We have obtained interesting findings from this study in the form of challenges and opportunities possessed by the organization's leaders, especially in the aspects of education and small and medium enterprises that have influenced the performance of the organizations. In addition, we will also discuss how e-leadership from the perspective of educational organizations and small and medium enterprises and also the perspective of leadership from a gender aspect which will be discussed more broadly in the results and discussion. It has been discussed earlier that the COVID-19 pandemic has affected the culture of the organization, performance, and leadership in organizations. We have also found several new findings related to new challenges and opportunities about e-leadership in the context of the prevention of the

spread of COVID-19 currently which are expected to be the basis for further studies to examine more deeply and broadly about the characteristics, dimensions, and theories of e-leadership.

4.1. E-leadership Challenges:

4.1.1. Adaptation of Organization's Culture

The culture of the organization as a character and characteristic of an organization certainly becomes a guideline for organizations to achieve its goals, but the current conditions force many organizations to abandon their guidelines for achieving goals with guidelines that can save their organizations in times of crisis today. However, many organizations must adapt to the new culture of the organization about how they manage the division of labor, customer management, and even leadership. In addition, adaptation and learning of organization are important factors for leaders to deal with all changes that will occur, give special attention to how to manage employees and manage the organization's wheels. Furthermore, leaders must have the skills to manage all this, even though the adaptation of the new culture of an organization takes time to increase work productivity or even has no effect on work productivity and almost all informants agree that they must adopt the culture of the organization even though they consider this is only temporary.

4.1.2. Communication Skills

Leaders certainly need communication skills. These skills are very useful when dealing with people both within the internal and external environment of the organization. For e-leadership, the communication process will certainly require media such as computers and the internet either virtually or digitally, the communication processes will certainly be different from communication directly. Besides, by conducting virtual and digital communication, many informants state that it is very different, they feel a reduced level of trust compared to communicating directly where they can feel the response of the other person directly and the interaction occurs, the mutual respect that is seen directly, but they agree that communication skills are not only in the context of conventional communication (face to face without media) they need training in virtual and digital communication skills which will certainly have an

impact on the effectiveness and efficiency of the performance of the organization and will impact on leaders who will learn independently related to communication skills.

4.1.3. Social Media Ethics and Information Technology Skills.

At present, communication mediation has many choices along with the development of technology and information, the organization's leaders have taken advantage of the advancement of this information technology for communication and coordination within the organization. However, communication through mediation in social media such as Facebook, Twitter, WhatsApp Messenger, Zoom Meeting must maintain the ethics and rules of communication that apply, communication through social media is certainly very different from direct communication where leaders cannot be free in speaking because the conversation will certainly be seen by many people and has limited sentences in conveying the intent and purpose so that leaders are challenged to make effective communication in managing their organizations during the application of social distance and physical distance due to the COVID-19 pandemic. Besides communication skills, leaders in the digitalization era must also have skills in the use of information technology. Most of the leaders of small and medium enterprises, for example, state that they must learn a lot about applications supporting production and online sales because there are still many small and medium-sized businesses in Indonesia which have not yet maximized the role of technology and information such as e-commerce. Likewise for leaders in the field of educational organizations have instructed instructors to use information technology as a way to continue to carry out their duties and responsibilities, but still, the challenges they face are there are still teachers (teachers or lecturers) who do not understand the use of teaching and learning applications so a short course is required and that too must be carried out online to prevent the spread of COVID-19. Furthermore, the use of information technology in education will certainly help students and teachers continue to do learning where students can be encouraged to gain other competencies such as management skills, leadership, and motivation although emotional intelligence between students and teachers is the most important thing at present, the competencies needed in the digital age are e management, e-leadership, and e motivation skills that must be balanced with emotional intelligence as their control function. Furthermore, there are interesting findings in small and medium business leaders where women leaders have more information technology skills than male leaders. This

is because women leaders interact more often with information technology mediation such as gadgets, iPads, tablets, computers than male leaders so female leaders have more opportunities to learn independently about information technology and its use.

4.1.4. Time Management

Meanwhile, almost all leaders in the organizations state that they are very difficult in managing work time, this problem arises because in the "lockdown" condition set by the government who asks all organizations to employ their employees at home has forced the leaders of small and medium enterprises to take the decision to manage their organization by scheduling work systems (shifting) and sometimes employees are objected to the shifting system because they have to do new scheduling for personal matters. In addition, for leaders of educational organizations, they feel challenged to manage their work time when they have to reschedule routine work such as arranging teaching schedules for teachers, conducting performance evaluations and doing it with irregular time.

4.1.5. Business Management Strategy

Many small and medium business leaders in the current conditions have difficulty in determining their business management strategy, this is due to the limitation of economic and social activities that must be implemented so they must find new ways of managing their business such as goods delivery and ordering systems which, although it can be done online, consumers demand security and safety from the COVID-19 pandemic, so that small and medium-sized businesses leaders must think hard in determining new strategies for managing their business.

4.1.6. Trust

Leaders of educational organizations give the opinion that maintaining trust generally aims to maintain job satisfaction and productivity of teachers by motivating them and giving full rights of teachers even though the performance of the teacher or instructor is not optimal and shows managerial ability so that teachers and instructors feel that they are monitored and cared for by the leaders even though it is done through information technology mediation but

for them, the meaning of the leader is as a flexible and complex human being from an information system so that they use the power to overcome the challenges of reduced trust from members of the organization.

4.2. E-leadership Opportunities:

4.2.1. Social Learning and Knowledge Transfer

Current environmental condition (the COVID-19 pandemic) positions leaders to deal with environments that they have never faced so they must learn from the others in dealing with and resolving the organization's problems through observation or ask more experienced persons so that they are able to implement their organization's management strategies and get a lot of experiences to be the solution to solve the problem. The leaders of the organization in the education sector exchange experiences about how to carry out the teaching and learning process between teachers and students while the small and medium business leaders share information and experiences about online sales and product packaging that can prevent the spread of COVID-19 to convince consumers. In addition, social learning has contributed to the knowledge of organization's leaders, they agree that as long as the social distance and region quarantine have provided opportunities for them to exchange information and knowledge of organizational leadership, they support each other to get out of this problem, they open up to each other to exchange information and knowledge so that the leaders of the organization have fully transformed into e-leadership and are very dependent on information technology so that the current organizational control is highly dependent on information technology skills and investment in information technology that they must do in the future.

4.2.2. Flexibility

Furthermore, the opportunity for leaders is the time flexibility that they get, they can manage the organization whenever and wherever, they can set the course of the organization following the agreement of all organization's members, although leaders have the power to determine their desires, all leaders agree that they generally determine working hours and ways of working and division of work following the agreement of all people in the organization.

4.2.3. Work-Life Balance

All organization's leaders agree to state that when faced with this pandemic condition, they also get the opportunity to use quality time with family, they can work from home and control the organization while sharing family duties with their partners so that a balance between work life and social life is reached.

5. Discussion

The results of the study have been presented at the beginning and we have successfully explored the challenges and opportunities of e-leadership in the COVID-2019 pandemic. However, this COVID-19 outbreak clearly has had an impact on various aspects including the leadership style. E-leadership as one of the development of leadership theory has also been tested for its effectiveness by this condition and it has been proven by the organization's leaders who are part of this study where they reveal about the challenges and opportunities of e-leadership during massive social restrictions and region quarantine determined by the Indonesian government so they are very dependent on information technology. Furthermore, the first challenge of e-leadership is that leaders must adopt the culture of the organization in a short time because they assume that the adaptation and learning of organizations to the threats that occur are very important for them to do to maintain the existence and performance of their organizations, and this has agreed with (Salehi, Mirsepasi, & Farhangi, 2015) statement and see also, (Sabuhari, Sudiro, Irawanto, & Rahayu, 2020). Second, communication skills are a challenge for e-leadership where they need to be more intensive in communicating through information technology mediation and, of course, this is different from communication when in normal conditions. They must improve their communication capabilities independently, especially for leaders of small and medium enterprises who have to change many communication methods with customers such as how to change delivery schedules, production schedules and also customer service due to restrictions on working hours and operating hours and this is a challenge for them to learn independently about how decision-making techniques they have to do. This also supports (Askari et al., 2018) statement. Third, the challenges of using social media and skills of using information technology both in education and small and medium businesses today, leaders are challenged to display their creativity by creating content

using social media as a means of information, but once again they have limitations and also need more skills both in the use of information technology and ethics in utilizing social media, social media, and information technology will certainly help them solve problems and make decisions but they are also required to be more careful and prudent in its use so that they are also able to develop information technology skills directly and independent even though it is impressively forced by circumstances and this is agreed with (Marzuki, Mustaffa, & Mat Saad, 2015). In addition, there are interesting findings from this challenge where female leaders are superior to male leaders both in ethics and skills of information technology, this is because women tend to be more careful in delivering messages through social media and they are more often and more time in studying gadgets and technological devices compared to male leaders. Fourth, however, time management is one of the best skills that must be possessed by e-leadership, see (Znaidi & Sabir, 2019). Furthermore, with good time management and a combination of information technology, organization's leaders will successfully overcome this challenge and will become leaders who have character and can manage their organizations without time and place constraints, this supports (Wiam Wahab Abdel-Hussein, 2020). Fifth, leaders must change their business strategy during the pandemic, management of this business management strategy will certainly require development and new skills for leaders and employees, and this has supported (Postavaru, Draghici, Filip, Mohammed, & Mohammed, 2020) statement. Trust is an important dimension for leaders of the organization, this also applies to e-leadership where trust is something that must be guaranteed and shown to the public. By doing work online, leaders of both educational organizations and small and medium-sized businesses state that maintaining trust is a formidable challenge where they have an important role to develop trust that is correlated with how they are able to influence the people around them, both employees and consumers. In addition, they also have to make a joint agreement even though it is sometimes not a demand from consumers but they do to maintain the trust of consumers. However, as humans, they are complex and have more responsibilities than information technology in the context of trust and this is discussed in (DeRosa, Hantula, Kock, & D'Arcy, 2004) see also, .

Furthermore, the opportunity for e-leadership in the first pandemic is social learning that emphasizes on how environments are confronted by a person by chance and that environment is selected and modified by them according to their behavior and needs, as

conveyed by (Bandura, 1986) that most people learn through selective observation and remember the behavior of others and then they can imitate the behavior if it is in accordance with the behavior and goals to be achieved. Furthermore, with social learning, leaders get new experiences from people who first solve problems in their way and is a transfer of knowledge that is very useful for them to develop strategies in the future when faced with threats that might happen again. The second opportunity is that they get the flexibility that gives authority to regulate and control the organization following the wishes of the leader and also members of the organization and this can reduce conflict in the organization because the opportunity to create harmony among members of the organization is very huge. And the third is the opportunity for leaders to achieve work-life balance is huge if they are able to practice e-leadership and able to overcome all the challenges they face. In addition, by working from home, they also avoid the distractions they usually get in the office such as noise, crowds and other disturbances, by working from home they feel more comfortable and have more flexible work areas so that supervision and organizational control can be done simultaneously with responsibility for his family's duties, this supports the (Dockery & Bawa, 2018) findings and also (Cantera, Cubells, Martínez, & Blanch, 2009).

6. Conclusion

This article has successfully explored challenges and opportunities for e-leadership during the COVID-19 pandemic conditions and has discussed the previous findings. However, we have limitations in conducting studies with current conditions where social restrictions and region quarantine make it difficult for us to conduct direct interviews and observations on informants, but this study has contributed to studies that focus on e-leadership where we have successfully explored e-leadership challenges and opportunity during the COVID-19 pandemic that make organization's leaders switch their leadership style to e-leadership and this proves that e-leadership can be created if leaders can overcome all challenges and will get great opportunities to build competitive advantage strategies for their organizations. We have also opened up opportunities for further studies to conduct deeper studies related to the e-leadership challenges and opportunities which might be more findings if conducted under normal conditions without restrictions and region quarantine.

References

- Al-Ghaili, M. A. A., & Al-Harethi, A. A. M. (2019). Managers' Readiness To Adopt E-Leadership. *International Journal of Research*, 6(10), 845–874. Retrieved from <https://184.154.194.75/index.php/ijr/article/view/19438>
- Amita Singh. (2018). *e-Governance and Ethical Leadership*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/320441703>
- Askari, R., Rafiei, S., Montazerolfaraj, R., Fallahzadeh, H., Keyghobadi, N., & Dashtabadi, M. (2018). Role of managers' communication skills and leadership style on organizational effectiveness: Path analysis. *The Journal of Qazvin University of Medical Sciences*, 21(6), 63–55. <https://doi.org/10.29252/qums.21.6.63>
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A cognitive social theory*. New York: Prentice Hall.
- Belitski, M., & Liversage, B. (2019). E-Leadership in Small and Medium-Sized Enterprises in the Developing World. *Technology Innovation Management Review*, 9(1), 64–74. <https://doi.org/10.22215/timreview/1212>
- Bruce J. Avolio, John J. Sosik, Surinder S. Kahai, B. B. (2014). E-leadership: Re-examining transformations in leadership source and transmission. *The Leadership Quarterly*, 25(1), 105–131. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2013.11.003>
- Cantera, L. M., Cubells, M. E., Martínez, L. M., & Blanch, J. M. (2009). Work, family, and gender: Elements for a theory of work-family balance. *Spanish Journal of Psychology*, 12(2), 641–647. <https://doi.org/10.1017/S1138741600002006>
- Capogna, S., Figus, A., & Mustica, S. (2018). The Challenges for Digital Society: Education and E-Leadership. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 4(3), 12–19. <https://doi.org/10.18775/ijied.1849-7551-7020.2015.43.2002>
- Cruz, B. S. (2020). COVID-19 : FROM OUTBREAK TO PANDEMIC. *Global Scientific Journals*, 8(3), 2230–2238. Retrieved from www.globalscientificjournal.com%0A
- DeRosa, D. M., Hantula, D. A., Kock, N., & D'Arcy, J. (2004). Trust and leadership in virtual teamwork: A media naturalness perspective. *Human Resource Management*, 43(2–3), 219–232. <https://doi.org/10.1002/hrm.20016>
- Dockery, A. M., & Bawa, S. (2018). When two worlds collude: Working from home and family functioning in Australia. *International Labour Review*, 157(4), 609–630.

<https://doi.org/10.1111/ilr.12119>

- Ibrahim, M. Y., Yaakob, M. F. M., & Yusof, M. R. (2018). The effect of e-leadership and team communication on well-being of school leaders in Malaysia. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 9(7), 994–999.
- Marzuki, N. A., Mustaffa, C. S., & Mat Saad, Z. (2015). Emotional intelligence: Its relationship with communication and information technology skills. *Asian Social Science*, 11(15), 267–274. <https://doi.org/10.5539/ass.v11n15p267>
- McKibben, W., & Fernando, R. (2020). *Centre for Applied Macroeconomic Analysis The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios*. 1–45.
- Oh, S. P., & Chua, Y. P. (2018). An Explorative Review of E-Leadership Studies. *International Online Journal of Educational Leadership*, 2(1), 4–20. <https://doi.org/10.22452/iojel.vol2no1.2>
- Postavaru, N., Draghici, G., Filip, C., Mohammed, A.-R., & Mohammed, S. M. (2020). Business Management Strategies for Business Development. Organization of the Territory and Planning of Construction Works. *Ovidius University Annals of Constanta - Series Civil Engineering*, 21(1), 45–50. <https://doi.org/10.2478/ouacsce-2019-0005>
- Rey-Martí, A., Ribeiro-Soriano, D., & Sánchez-García, J. L. (2016). Giving back to society: Job creation through social entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 69(6), 2067–2072. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.12.010>
- Rodela, T. T., Tasnim, S., Mazumber, H., & Faizah, F. (2020). *Economic Impacts of Coronavirus Disease (COVID-19) in Developing Countries*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/340438009>
- Sabuhari, R., Sudiro, A., Irawanto, D. W., & Rahayu, M. (2020). The effects of human resource flexibility, employee competency, organizational culture adaptation and job satisfaction on employee performance. *Management Science Letters*, 10(8), 1777–1786. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.1.001>
- Salehi, S. M. R., Mirsepasi, N., & Farhangi, A. A. (2015). Investigating organizational culture adaptability of broadcasting firm in response to environmental changes. *Management Science Letters*, 5, 975–978. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2015.10.002>
- Savolainen, T., & López-Fresno, P. (2014). Trust in Leadership for Sustaining Innovations: How Leaders Enact on Showing Trustworthiness. *Nang Yan Business Journal*, 1(1),



129–136. <https://doi.org/10.2478/nybj-2014-0018>

Van Wart, M., Roman, A., Wang, X. H., & Liu, C. (2019). Operationalizing the definition of e-leadership: identifying the elements of e-leadership. *International Review of Administrative Sciences*, 85(1), 80–97. <https://doi.org/10.1177/0020852316681446>

Wiam Wahab Abdel-Hussein. (2020). The impact of time management on the success of service organizations. *Technium Social Sciences Journal*, 5, 249–255.

Yudha, H., & Susanto, T. D. (2019). E-Leadership: The Effect of E-Government Success in Indonesia. *Journal of Physics: Conference Series*, 1201(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1201/1/012025>

Znaidi, K., & Sabir, A. (2019). How Good Is Your Time Management. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal) : Humanities and Social Sciences*, 2(4), 682–697. <https://doi.org/10.33258/birci.v2i4.686>



Endüstriyel Futbolda Finansal İstikrarın Önemi¹

Ahmet Hilmi YILMAZ²

The Importance of Financial Stability in Industrial Football

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted:16.04.2020

Date Accepted:16.05.2020

JEL Classification:

L80,

L83,

L89.

Keywords:

Football,

Industry,

Globalization,

Financial Discipline,

Financial Stability.

ABSTRACT

With the establishment of the British Football Federation in 1863, football, which was accepted as an official sport, has spread rapidly all over the world. The professionalization process in football, which started especially from the second half of the 1990s, has transformed the sports activities from being a game into an economically functioning field. As a result of these developments, the values of the capitalist order began to dominate football. With the transformation of football into a new understanding of football, which has been rapidly industrializing, diversity and volume increased in the income and expense items of the clubs. This situation necessitated that clubs operating under the status of associations change the management understanding of the high budget clubs and that these clubs should be institutionalized and have a more institutional structure. As a result, the growth in the football industry brought along the need for fiscal discipline. In this study the structure formed by the industrialization of football, financial stability which is of great importance within the structure considered and factors that lay the groundwork for financial instability with due regard to the current financial indicators of Beşiktaş Gymnastic Club, Fenerbahçe Sport Club and Galatasaray Sport Club are analyzed and policy recommendations are made.

¹ Bu makale, yazar tarafından hazırlanmakta olan “Endüstriyel Futbolda Yönetim Parametreleri ve Finansal İstikrarsızlıklar” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, ahmethilmiyilmaz37@gmail.com

Özet

1863 yılında İngiltere Futbol Federasyonu'nun kurulmasıyla birlikte resmi anlamda spor olarak kabul edilen futbol, hızlı bir şekilde tüm dünyaya yayılmıştır. Özellikle 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren başlayan futboldaki profesyonelleşme süreci, sportif etkinlikleri bir oyun olma özelliğinden çıkartarak ekonomik düzeyde işleyen bir alana dönüştürmüştür. Bu gelişmelerin bir neticesi olarak ise kapitalist düzenin değerleri, futbola da egemen olmaya başlamıştır. Futbolun, hızla endüstrileşen yeni bir futbol anlayışına dönüşümüyle birlikte, kulüplerin gelir ve gider kalemlerinde de çeşitlilik ve hacim artışı gerçekleşmiştir. Bu durum, özellikle dernek statüsünde faaliyet gösteren yüksek bütçeli kulüplerin yönetim anlayışlarını değiştirmesini ve söz konusu kulüplerin şirketleşerek daha kurumsal bir yapıya sahip olmasını gerekli kılmıştır. Bunun sonucunda da futbol endüstrisinde gerçekleşen büyüme, mali disiplin ihtiyacını beraberinde getirmiştir. Bu çalışmada, futbolun endüstrileşmesiyle birlikte oluşan yapıya ve söz konusu yapı içerisinde büyük bir önem arz eden finansal istikrara değinilerek, Beşiktaş Jimnastik Kulübü, Fenerbahçe Spor Kulübü ve Galatasaray Spor Kulübü'nün güncel finansal göstergeleri ile finansal istikrarsızlığa zemin hazırlayan faktörleri incelenmiş ve nihai olarak ise politika önerilerinde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Futbol, Endüstri, Küreselleşme, Mali Disiplin, Finansal İstikrar

Giriş

Futbol kavramı uzun soluklu tarihi bir geçmişe dayanmaktadır. Türk Dil Kurumu (TDK), futbolu "topu, kafa veya ayak vuruşları ile karşı kaleye sokma kuralına dayanan ve on birer kişilik iki takım arasında oynanan top oyunu, ayak topu" olarak tanımlamaktadır. Başka bir tanıma göre ise futbol, oyuncuların oyun kuralları gereği, belirlenmiş bir alanda oynadıkları ve sonucun da kalelere atılan gollerle belirlendiği, el harici, vücudun her yerini kullanarak oynanan bir spor dalı olarak karşımıza çıkmaktadır (İnal, 1998, s. 17).

Futbolun tarihsel sürecini incelediğimizde ise, tarihte futbola benzeyen ve ayakla oynanan bir oyuna ilk kez, M.Ö. 5000-2500 yıllarında Çin ve Mısır'da rastlandığı saptanmıştır. Çin'de oynanan ve futbolla büyük bir benzerlik gösteren bu oyuna "Tsu Chu" denmektedir. Futbol, Çin'den sonra M.Ö. 1004 yılında Japonya'da görülmüştür. Yine bu oyunun Amerika

kıtasında ise M.Ö. 1500'lü yıllarda Aztekler tarafından oynandığı tahmin edilmektedir. Yunanlıların oynadığı oyun ise 12 kişilik takımlardan oluşan ve rugby gibi el de kullanılabilen bir yapıdadır. Romalıların Yunanlılardan alarak değiştirdikleri ve nihayetinde de "Harpastum" olarak anılan oyun, modern futbolun öncüsü olarak ifade edilmektedir. Bu oyunun tarihsel boyutu 12. yüzyıla kadar uzanmakla birlikte, günümüz futbolu resmi anlamda ilk olarak 19. yüzyılın sonlarında İngiltere'de ortaya çıkmıştır (Erdoğan, 2008, s. 11-16).

1750'li yıllarda İngiltere'de başlayan ve insanların hayatlarında köklü değişikliklere neden olan Sanayi Devrimi'nin etkisiyle, dokuma atölyelerinde işçi olarak çalışan köylü çocukları, futbolu boş buldukları geniş alanlarda oynamaya başlayarak yaygınlaştırmıştır. 1880'li yıllara gelindiğinde ise İngiltere'de futbolun orta sınıftan ziyade işçi sınıfının da önemli bir eğlencesi olduğu görülmüştür (Hür, 2002, s. 60-65). Bu bakımdan, modern futbolun doğuşunda ve gelişiminde Sanayi Devrimi'nin beraberinde getirdiği şehirleşmenin büyük etkisinin olduğunu söylememiz mümkündür. Özellikle 1860'lı yıllardan sonra, işçi sınıfının çalışma saatlerinin düzenlenmesi, kırsal kesimden kentlere göç eden insanların kent yaşamına uyum sağlaması, işçi sınıfı arasında yeni bir futbol kültürü yaratmıştır (Yurdesin, 2005, s. 111). 1863 yılında İngiltere Futbol Federasyonu'nun (Football Association) kurulması ve futbolun kurallarının belirlenmesi ile bu süreç resmîyet kazanmıştır (Wahl, 2005, s. 17). 1857 yılında ilk futbol kulübünün İngiltere'de kurulmasının ardından, 1888 yılında 12 tane kulübün bir araya gelmesiyle profesyonel futbol lîgi oluşturulmuştur. Daha sonra 1904 yılında FIFA (Federation Internationale de Football Association) kurulmuş ve 1906 yılında uluslararası müsabakaların yapılmasına karar verilmiştir (Erdoğan, 2008, s. 14). İngiltere'de 19. yüzyılda bir işçi sınıfı eğlencesi olarak karakterize edilen futbol, söz konusu gelişmelerle birlikte, İngiliz denizciler tarafından başta İberya Krallığı, İskandinavya, Şili, Arjantin, Uruguay ve Brezilya olmak üzere tüm dünyaya yayılmış ve zamanla bu branşa olan ilgi artmıştır (Yurdesin, 2005, s. 109).

Hayatın akışı içinde var olan iddialı olma, rekabet etme, heyecan yaratma, haz ve mutluluk verme ve hatta hüzünlendirme gibi duyguları içinde barındıran futbol, bu nedenle bireyler arasında her yaş grubundan ve her kesimden insan için popüler bir hale gelmiştir (Kuper, 1996). Futbolun, her gelir seviyesinden insanın, yaşadıkları mahalle veya sokaklarda, kaleyi işaret eden sadece iki taş ve bir topa oynayabileceği basit bir oyun olması onun popülaritesini artırmaktadır (Alpman, 2004, s. 7). Futbolu popüler kılan bir diğer özelliği ise

takım sporu olmasıdır. Kolektif spor dalları, bireysel spor dallarına nispeten daha fazla izlenmekte ve oynanmaktadır (Sert, 2000, s. 43-44). Bununla birlikte, futbolun bu kadar ön planda olmasının nedeni, futbolun rekabet duygusu, kazanma ve yaşama bir anlam katma gibi insani duyguları ortaya çıkarması ve erişiminin kolay olmasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeplerden dolayı futbol, günümüzde oldukça geniş bir hacme ulaşmıştır.

Bu çalışmanın birinci bölümünde literatür taramasına yer verilmiş, ikinci bölümünde futbolun endüstrileşme süreci, üçüncü bölümünde futbolun ticarileşmesi, dördüncü bölümünde futbol endüstrisinin aktörlerine değinilmiştir. Beşinci bölümde, güncel veriler ışığında Türkiye'deki üç büyük kulübün finansal göstergeleri incelenmiş ve nihai olarak ise sonuçlar kısmında, elde edilen sonuçlara ve söz konusu sonuçlara istinaden politika önerilerine yer verilmiştir.

1. Literatür Taraması

İktisat, her şeyden önce sosyal ve toplumsal bir bilimdir. Özellikle futbolun endüstriyel bir süreç içerisine girerek piyasa halini almasıyla birlikte, iktisat ve futbolun birbirine yaklaştığı ve birçok ekonomistin çalışmalarında futbola da yer verdiği görülmüştür.

Ulusal literatürde futbol ve futbol endüstrisine yönelik Futbol ve Futbolu İnceleme (Erdoğan, 2008), Futbolun Kültür Kodları (Gülhan, 2019), Kapitalist Bir Etkinlik Olarak Futbolun Büyüsü ve Kahramanları (Kılınç, 2008), Kapitalizm Sürecinde Futbolun Ticarileşmesi (Yiğit, 2012), Küreselleşme ve Futboldaki Dönüşüm (Akkaya, 2008), Endüstriyel Futbol (Akşar, 2005), Futbol Değil İş: Endüstriyel Futbol (Talimciler, 2008), Endüstriyel Futbol Üzerine Bir Araştırma (Kiraz, 2016), Endüstriyel Futbol ve Futbolda Teknoloji Kullanımı (Demir, 2019), Futbolun Ekonomi Politikası (Akşar, 2010), Krizdeki Futbol (Akşar, 2013), Avrupa Futbol Pazarının Ekonomik Boyutu ve Avrupa Futbol Kulüplerinde Finansal Performans Analizi (Güngör, 2014), Futbol Endüstrisinde Sportif Başarı ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Analizi ve Türkiye Uygulaması (Güngör, 2014), Süper Lig Futbol Kulüplerinin Finansal Performans Analizi (Uluyol, 2014), Finansal Fair Play ve Türkiye'deki Dört Büyük Futbol Kulübünün Uyum Düzeyinin İncelenmesi (Saban ve Demirci, 2016), Futbolda Finansal Sürdürülebilirlik Kapsamında "Finansal Fair-Play Başa Baş Kuralı"

ve Beşiktaş Futbol Kulübü Üzerinde Bir Uygulama (Aktaş ve Mutlu, 2016), Türk Futbol Kulüplerinin Finansal Yeniden Yapılanması ve Yönetişimsel Sorunlarına Çözüm Önerileri (Akşar, 2011), Türkiye’de Futbolun Kurumsal Değişimi (Batmaz vd., 2017), Kurumsal Yönetim İlkeleri Işığında Türk Futbol Kulüpleri Yönetim Rehberi (Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği, 2010) ve Türk Futbolunda Kurumsal İletişim Yönetimi (Katırcı, 2009) gibi çalışmalar; uluslararası literatürde ise Futbol Asla Sadece Futbol Değildir (Kuper, 1996), The New Football Business: A Challenge for Elite Followers (Marquez ve Martin, 2001), Ayaktopu: Futbolun Öyküsü (Wahl, 2005), The Importance of Market Size in The Consumer Service Professional Football: The Belgian Case (Dejonghe, 2008), The Application of the Business System Concept to the Analysis of Football Business (Karpavicius ve Jucevicius, 2009), Football Supporters and The Commercialisation of Football: Comparative Responses Across Europe (Kennedy ve Kennedy, 2012), Commercialization Strategies in Football (Krabbenbos, 2013), Logic of Appropriateness in Football Commercialization: The Case of UEFA Champions League (Mariotti, 2014), Commercialization of European Football (Bhandari, 2016), Football Sponsorship Market: Danish Perspective (Schoop, 2016) gibi çalışmalar incelenmiştir. Ayrıca söz konusu çalışmalarda futbol, endüstriyel futbol, futbolun ticarileşmesi, futbolun ekonomik boyutu, futbolun basın ve medya ile olan ilişkisi, futboldaki sponsorluk uygulamaları ve pazarlama süreci, futbolun değişen taraftar yapısı, futbol endüstrisindeki rekabetçi denge analizi, sportif başarı ile finansal başarı arasındaki ilişki, kulüplerin şirketleşerek halka açılma süreçleri ve markalaşma çalışmaları, futbolun kurumsal yönetimi ve kulüplerin uygulamış oldukları iletişim modelleri gibi konulara değinildiği saptanmıştır.

Bu çalışmanın ise çok büyük bir kısmı futbol ve futbol endüstrisi etrafında kümelenmiş olsa da nihai olarak kulüpler açısından finansal istikrarın önemine değinilmiş ve ülkemizdeki üç büyük kulübün yapmış oldukları son Divan Kurulu toplantılarında kamuoyuna açıkladıkları konsolide borç rakamları derlenerek, söz konusu kulüplerin içerisinde bulunmuş oldukları durumdan nasıl çıkabileceklerine dair politika önerilerinde bulunulmuştur. Özellikle futbol ve futbol endüstrisine ilişkin hem ulusal ve hem de uluslararası literatürde yer alan çalışmalarda finansal istikrara ya da istikrarsızlığa zemin hazırlayan faktörlere çok fazla yer verilmediği ve olaylara daha bütüncül bir şekilde yaklaşıldığı görülmektedir. Bu bağlamda, bu çalışma biraz daha spesifik bir çalışma olarak karşımıza çıkmaktadır.

2. Futbolun Endüstrileşme Süreci

Futbol, sahibi olduğu özellikler itibariyle, kapitalist sistem içerisinde amacından saptırılarak istismar edilebilen bir unsur haline gelmiştir. Futbolu amacından saptıran ve söz konusu oyunu haz veren, sade ve eğlenceli bir oyun olmaktan ziyade, kapitalist düzeyde işleyen bir etkinliğe dönüştüren en önemli faktör ise, futbolun bireylerin beklentilerine karşılık veren atmosferidir (Kılınc, 2008, s. 276). Bununla birlikte futbol, toplulukları etkisi altında bırakan ve ekonomik anlamda oldukça önemli yatırımların yapıldığı bir spor dalı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, taraftarın tüketici konumuna gelerek talep tarafını oluşturduğu ve buna karşın futbol kulüplerinin de arz eden tarafta olduğunu görülmektedir. Oluşan bu yapı, futbolu, arz ve talebin belirli bir fiyatta bulunduğu bir endüstri konumuna taşımaktadır. Bu kapsamda futbol, sportif içerikli bir kavram olmaktan ziyade, endüstriyel bir kavram olarak nitelendirilmektedir. Futbolun endüstriyel bir yapıya bürünerek piyasa halini alması, zaman içerisinde futbolun karakteristik yapısında önemli değişikliklere yol açmıştır. Geline nokta futbol, üreticisi, tüketicisi, medya ve iletişimi, ürünü, ürününün pazarlanması, arzı, talebi ve dağıtımıyla birlikte önem arz eden bir endüstriye dönüşmüştür.

Benzer malların üretimini gerçekleştiren firmalar topluluğu olarak karşımıza çıkan endüstri kavramı, herhangi bir üretim dalında faaliyet gösteren firmaların bir araya gelmek suretiyle oluşturmuş oldukları üretim alanını ifade etmektedir (Türkbal, 1983, s. 258). Futbol endüstrisi ise, futbol kulüplerinin bir araya gelerek ortaya çıkardığı futbola ilişkin ürün ve hizmetler olarak tanımlanabilir. Futbol endüstrisini diğer endüstri dallarından ayıran özellikler, rekabet koşulları, tüketici kitlesinin çeşitliliği ve rasyonel olmayan tüketici davranışları gibi birtakım yapısal farklılıklardan kaynaklanmaktadır (Güngör, 2014, s. 18). Bu durum, bireylerin futbola olan yoğun ilgisi, tutkusu ve ön plana çıkardığı duygularını, ticari kaygılar haline getirerek futbolun küresel ölçekli endüstriyel bir piyasa haline gelmesine neden olmaktadır. Bu piyasa içinde de futbol, maddi bir bedel karşılığında yapılan, bir temaşa sanatına dönüşmektedir. Bu bağlamda futbol endüstrisi, futbolun haz veren görsel bir şov haline getirilerek paylaşıldığı ve söz konusu paylaşımların da ticari bir faaliyet olarak değerlendirildiği bir tür endüstri modeli olarak karşımıza çıkmaktadır. Geline nokta futbol endüstrisi, futbolun işleyişine yardımcı olan aktörlerin ortaya çıkardığı katma değerle, ekonominin önemli bir mihenk taşı olmuştur.

Futbola olan ilginin artması, sermayedarların dikkatini bu oyun üzerine yoğunlaştırmalarına neden olmuştur. Futbol, sermayedarlar için yeni ekonomik kazanımlar yaratmanın yollarını açmıştır. Fabrika takımları arasındaki karşılaşmaların büyük ilgi görmesi, yeni bir sektörün oluşmasına neden olmuş ve futbol beraberinde futbol endüstrisini yaratmıştır. Bununla birlikte futbolun modern anlamda endüstrileşmesi son otuz yıl içerisinde gerçekleşmiştir. FIFA, çok uluslu şirketlerin sponsorluğuna açtığı Dünya Kupası organizasyonunu 1982 yılından itibaren "top sponsorluk" uygulaması ve turnuvaya katılan ülke sayısını 16'dan önce 24'e ardından da 32'ye çıkartarak başlatmıştır. Diğer bir gelişme ise, UEFA (Union of European Football Associations) tarafından 1992-1993 sezonunda başlatılan Şampiyonlar Ligi uygulamasıdır. Bu organizasyon ile futbolun endüstriyel boyutu ön plana çıkartılmıştır (Demir, 2019, s. 89-90).

Günümüzde büyük bir endüstri alanı olan futbolun, özellikle 1980'li yıllardan sonra daha çok ön plana çıkmasında, dünyada yaşanan ekonomik gelişmelerin yanı sıra, ekonomik sistemler ile futbol arasındaki yoğun ilişkinin de önemli bir yeri bulunmaktadır. Söz konusu yıllarda dünyada yaşanan liberal dalgalanma, futbolu da etkilemiş, bu durum futbolun endüstrileşme sürecinin hızlanmasına neden olmuştur. Kültürel faktörler ile ekonomik faktörlerin birlikte değerlendirildiği bu dönemde, kültür sanayileri (kitle iletişim araçları, turizm, serbest zaman faaliyetleri, spor vb. gibi) ekonomik perspektiften bakıldığı takdirde vazgeçilmez faaliyetler olarak değerlendirilmektedir (Talimciler, 2010). Yine söz konusu yıllarda kapitalizmin önemli bir unsuru olan tüketimin, kitlelere benimsetilmesinde, kitleleri etkileme gücü yüksek olan futboldan yararlanılmıştır. Futbolun geniş kitleleri etkileyebilme gücü, tüketim ideolojisi ile birleştirildiğinde, serbest piyasa ekonomisi için vazgeçilmez bir sektörün yaratılmasına imkân sağlamıştır (Talimciler, 2008, s. 92). Bu sektörün temel yapısı incelendiğinde endüstrileşme sürecinin, futboldaki taraftar profilini, kulüplerin gelir kaynaklarının yapısını, taraftarların davranış kalıplarını ve kulüplerin fonksiyonel yapılarını (sportif yapıdan, ekonomik yapıya) değiştirdiği görülmektedir (Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği, 2010, s. 13-14).

3. Futbolun Ticarileşmesi

Futbolun yasal, yönetsel ve ekonomik yapısında yaşanan dönüşüm ticarileştirme kavramı ile açıklanabilir. Futboldaki ticarileşme kavramı, futbol sayesinde oluşan ekonomik ve finansal değerlerin toplamını ifade etmektedir. Bu kavramın beraberinde getirdiği ticarileşme süreci ise, futbol tüketicisine atfedilen önemi artırmaya katkıda bulunmaktadır. Futbolun ortaya çıktığı ilk yıllarda kulüpler maksimum kâr elde etme hedefi yerine, sportif başarıyı hedeflemiş ve bu hedefe ulaşarak taraftarlarını memnun etme amacını gütmüştür. Fakat zaman içerisinde futbol, profesyonel anlamda liglerin ve FIFA başta olmak üzere uluslararası federasyonların organize ettiği turnuvaların oluşmasıyla ticari bir faaliyet alanına dönüşmüştür. Bu bağlamda, futbolun, İkinci Dünya Savaşı'ndan önce de Avrupa'nın çeşitli bölgelerinde ticari bir ürün olarak kabul gördüğü söylenebilir. Finansal sermayenin futbol içerisinde önemli bir yere sahip olduğu konjonktürde, kulüplerin ekonomik olarak güçlü olmaları ve diğer kulüplerle rekabet edebilmeleri için ticarileşme sürecine uyum sağlamaları gerekmektedir. Bundan dolayı 1990'lı yıllardan sonra profesyonel anlamda faaliyet gösteren birçok futbol kulübü, şirketleşerek tüzel bir kişiliğe bürünmüştür (Bhandari, 2016, s. 17).

Futbolun endüstrileşme süreciyle birlikte, kulüpler söz konusu endüstriden daha fazla pay alabilme, kurumsallaşarak daha profesyonel bir yapıya sahip olma, gelir kalemlerini artırma, sermaye piyasalarından düşük maliyetli ve daha uzun vadeli fonlar sağlayabilme gibi amaçlar doğrultusunda şirketleşmeyi ve şirketleşme sürecinin devamında da halka açılma gibi bir yolu izlemişlerdir (Devecioğlu vd., 2012, s. 36). Genel olarak dernek statüsünde faaliyet gösteren kulüpler, dernek olmanın getirdiği vergisel avantajın yanı sıra kamu kuruluşlarından yardım alabilme, izin almaksızın aynı ya da nakdi bağış toplayabilme ve gayrimenkul edinebilme gibi haklara sahiptir. Özetle, kulüpler dernek olmanın her türlü yasal ve yönetsel avantajlarından ciddi derecede faydalanmaktadır. Fakat günümüz itibarıyla kulüplerin milyon dolarlara ulaşan bütçeleri, dernek yapılanması içerisinde yönetilememektedir. Ayrıca, dernek olduklarından dolayı herhangi bir ticari faaliyette bulunamayan kulüpler, bu sorunu şirketleşerek gidermeye çalışmaktadır (Akşar, 2005). Bu sayede, dernek olmanın beraberinde getirdiği ticari faaliyet sınırlılığını ortadan kaldıran kulüpler, aynı zamanda farklı gelir kaynakları aracılığıyla nakit akışlarında süreklilik sağlamayı hedeflemektedir.

Kulüplerin şirketleşmesiyle birlikte, futbolda finansal sermayenin rolü, ciddi derecede artış göstermiştir. 1990'lı yıllardan önce, kulüplerin hedefi sporcu bulmak ve bulunan sporculardan oluşturulan takımların sportif başarı elde etmesi olarak karşımıza çıkarken, günümüzde ise elde edilecek sportif başarılarla taraftarları memnun etmek ve futbol endüstrisinin oluşturduğu kâr ve faydayı maksimize etmektir. Kulüpler için asıl olan, söz konusu hedeflere ulaşmanın yollarını bulmak olduğu söylenebilir (Krabbenbos, 2013, s. 8). Yaklaşık bir asırdır herhangi bir ticari unsurdan etkilenmeyen futbol, 1900'lü yılların başlarında ilk özel mülkiyet haklarının bulunduğu İngiltere'de bile, ulusal federasyon kurallarının, kulüplerin temettü ödeme politikalarındaki sınırlama yoluyla, oyunun deforme edilmesine ve özel çıkarların etkisinden korunmasına yönelik olduğu görülmüştür. Ancak özellikle 1990'lı yıllardan itibaren kulüpler gelirlerini artırmayı amaçlamış ve doğal olarak futbolda ticarileşme sürecine girilmiştir. Bu durumun nedenlerinden bazıları şunlardır (Marquez ve Martin, 2001, s. 120);

- Sahadaki performans ve gelir arasındaki ilişki
- Oyuncuların maaşlarındaki artış eğilimi
- Oyuncular için daha yüksek transfer özgürlüğü
- Kulüpler arasında en iyi oyuncular için yaşanan yüksek rekabet
- Diğer endüstriler için futbolun keşfi (TV, radyo, spor giyim, vb.)
- Uluslararası turnuvalardaki önemli ödüller

Bunlar, futbolun ticari bir faaliyet olarak ortaya çıkmasının bazı olası nedenleri olarak kabul görmektedir. Özellikle de televizyonun varlığı ve yayın hakları için yapılan teklifler, futbol endüstrisinin boyutunu ortaya çıkarmakta ve ekonomik hacminin artmasını sağlamaktadır.

3.1. Medya ve İletişim

20. yüzyıldan itibaren başlayan ve günümüzde de artarak devam eden teknolojik gelişmeler ile medyanın gücü artmıştır. Medyanın artan bu gücü ise kitlesel tüketimi artırmış ve futbolun ticarileşmesine imkân tanımıştır. Aynı anda binlerce insanı hem stadyumlara hem de ekrana çekme özelliğine sahip olan futbol, medyanın da etkisiyle dünyanın her yerinde

geçerliliği olan bir yapı haline bürünmüştür (Akbulut, 2018). Futbol müsabakaları, kulüpler ve sporcular, genel olarak medya için, özel olarak ise televizyon için büyük bir öneme sahiptir. Toplumun futbola olan yoğun ilgisi, yüksek izlenme oranları, reklam ve sponsorluk anlaşmaları derken, müsabakaların yayın hakları, televizyon kanallarının en çok ilgi gösterdikleri yapımlar olmakta ve günümüz itibarıyla bu alanda yaşanan hem ulusal hem de uluslararası rekabetin oldukça ciddi boyutlara ulaştığı görülmektedir (Talmiciler, 2010).

Futbol, endüstriyel bir sürece girmesiyle birlikte başta televizyon olmak üzere, reklam ve sponsorluk gibi tüketim ile ilişkili nosyonlar çerçevesinde oynanan bir oyun olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle oynanan maçların canlı yayınlar aracılığıyla seyircilere aktırılması televizyona olan bağımlılığı artırmıştır. Artan bu bağımlılık neticesinde, seyircilerin ilgisini çekecek ve kulüplere maddi olarak daha fazla gelir getirecek turnuvaların düzenlenmesi, gerçeği ortaya çıkmıştır (Demir, 2019, s. 92). Bu gerçeğe istinaden, özellikle FIFA ve UEFA gibi uluslararası federasyonlar tarafından düzenlenen turnuvalar, futbol endüstrisinin en önemli gelir kalemlerinden olan çok uluslu şirketlerin futbola daha fazla yatırım yaparak söz konusu kulüplerle reklam ve sponsorluk anlaşmaları imzalamalarına olanak sağlamıştır.

Canlı olarak yayınlanan futbol müsabakaları ya da futbol yayınları esnasında televizyonlarda seyircinin ilgisini çeken reklamlar yer almaktadır. Yayını yapan kanal hem seyirciler hem de reklam veren kişi ya da kurumlar üzerinden maddi bir kazanç elde etmektedir. Elde edilen bu kazancın ölçeği, söz konusu yayınların izlenme oranlarına göre belirlenmektedir. Reyting adı verilen bu oranlar sayesinde, televizyon kanalları seyircilerin nicel çoğunluğu, yaş ve cinsiyet gibi özelliklerini kullanarak, reklam veren kişi ya da kurumlar üzerinde güçlü olmak ve bu sayede de söz konusu yayınları pazarlamak istemektedir. Bu açıdan bakıldığında takdirde, futbol endüstrisinin, medya tarafından beslendiği ve sermaye sahiplerinin de futbola yönelmesine öncülük ettiği söylenebilmektedir (Akbulut, 2018).

3.2. Bosman Kuralları ve Transfer Sistemi

Futbolun küresel bir yapıya bürünerek ticarileşmesinde Bosman Kuralları da önemli bir yer tutmaktadır. Belçikalı futbolcu Jean-Marc Bosman'ın başrolde olduğu, 1990 yılında başlayan ve beş yıllık bir hukuksal mücadele sonucunda ortaya çıkan Bosman Kuralları, futbol

adına büyük bir değişimi ifade etmektedir. Royal FC Liege’de forma giyen Jean-Marc Bosman, bir süre sonra Fransa 2. Ligi’nde mücadele eden Dunkerque kulübüne transfer olmak istemiştir. Fakat kulübünün, Dunkerque kulübünden istemiş olduğu yüksek bonservis bedelinden dolayı, transfer gerçekleşmemiştir. Bu olaydan sonra Bosman'ın girişmiş olduğu hukuksal mücadele, lehine sonuçlanmış ve mahkemenin almış olduğu kararlar “Bosman Kararı” olarak kayıtlara geçmiştir. Bu kararlar birlikte, kulüpleriyle yapmış oldukları sözleşmesi sona eren futbolcular, istedikleri kulüple sözleşme yapabilme özgürlüğüne kavuşmuştur (Akşar, 2005, s. 11). Ayrıca futbolculara transfer özgürlüğü tanıyan bu kararların sonucunda, özellikle küresel boyuttaki futbolcu hareketliliği büyük bir ivme kazanmış ve bu durum da futbolun ticarileşme sürecini hızlandırmıştır. Yine bu karar, futbolun bir oyun olmaktan çıkarak endüstriyel düzeyde işleyen bir sektör haline dönüşmesine zemin hazırlayan bir karar olarak da karşımıza çıkmaktadır.

4. Futbol Endüstrisinin Aktörleri

Futbol endüstrisi, günümüz itibariyle piyasa dinamikleriyle işleyen kolektif bir yapı olarak değerlendirilmektedir. Piyasalar, birtakım aktörleri beraberinde getirmekte ve bu aktörlerden bağımsız olarak ele alınamamaktadır. Futbolun endüstrileşme süreciyle birlikte, futbolun içerisinde var olan aktörlerin yapısında da birtakım değişiklikler yaşanmıştır. Futbolun ortaya çıktığı ilk yıllarda sadece kulüpler, futbolcular ve taraftarlardan oluşan ana aktörler, futbolda yaşanan dönüşümün ardından ciddi derecede artış göstermek durumunda kalmıştır. Günümüz itibariyle endüstriyel futbolun başlıca aktörleri arasında kulüpler, futbolcular ve menajerler, taraftarlar, federasyonlar, yayıncı kuruluşlar, sponsorlar ve tedarikçiler, finansal kuruluşlar ve devlet gibi aktörler gösterilebilir. Futbol, her ne kadar bu aktörler ekseninde cereyan eden bir oyun olarak karşımıza çıksa da sektör içerisinde çalışan ve katma değer yaratan antrenör, fizyoterapist, masör, kondisyoner, malzemeci, kulüp personeli, aşçı, şoför, güvenlik ve tesis görevlisi, mağaza çalışanı ve sekreter gibi diğer emekçilerin varlığı da söz konusudur.

4.1. Kulüpler

Gerek profesyonel gerekse amatör sporcuların bir araya gelerek, takımlar halinde sportif müsabakalara çıkmasına olanak sağlayan yapıya kulüp denmektedir. Kulüpler, inşa etmiş oldukları altyapı sistemleriyle, söz konusu sporcuların çalışarak hem fiziki hem de teknik

anlamda kendilerini geliştirmesine imkân tanımaktadır (Tutal, 2013, s. 272). Aynı zamanda kulüpler, futbolun endüstriyel bir sürece girmesiyle beraber, futbolu ilgilendiren mal veya hizmetlerin üretilmesini sağlayan birincil kaynak olarak da karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, futbolun ortaya çıktığı ilk yıllardan beri amatör bir anlayışla yönetilen kulüpler, endüstrileşme sürecinin getirdiği zaruri hususlarla birlikte, profesyonelliğin ön planda olduğu kurumsal bir yönetim anlayışına geçmek durumunda kalmıştır (Katırcı, 2009, s. 66-67). Genel olarak dernek statüsünde kurulan ve faaliyetlerine de yine dernek statüsünde devam eden kulüpler, futbolun endüstrileşmesiyle birlikte, oluşan yeni yapıdan daha fazla pay alabilme ve kurumsallaşarak, daha profesyonel bir yapıya sahip olma gibi amaçlar doğrultusunda şirketleşmek durumunda kalmıştır. Haliyle bu durum, kulüplerin kâr etme güdüsüyle hareket etmelerini de beraberinde getirmiştir. Günümüz itibariyle kulüplerin, sportif başarının yanında finansal başarının da ön planda olduğu bir organizasyon yapısına büründüğü görülmektedir.

4.2. Futbolcular ve Menajerler

Futbolcular, futbola dair yetenekleri olan ve söz konusu yeteneklerini de futbolun kuralları çerçevesinde yeşil sahalarda sergileyen sporculardır. Futbolcular, yeşil sahalarda sergilemiş oldukları yeteneklerinin ya da başka bir ifadeyle emeklerinin farklı kulüpler tarafından satın alınması veya kiralanmasının bir ifadesi olan transfer süreçleriyle metalaştırılmakta ve finansal bir varlık olarak kabul görmektedir. Endüstriyel futbolda metalaşan futbolcunun değeri, futbol piyasasının ekonomik yapısı tarafından belirlenmektedir. Bu yapı futbolcuların emeğini kullanırken, futbolu ise topluma, şöhret kazanarak varlıklı olmanın bir yolu olarak sunmakta ve kapitalist sistemi de meşru bir hale getirmektedir (Erdoğan, 2008, s. 24). Futbol endüstrisinde üretici pozisyonunda yer alan futbolcular, kulüplerin ve liglerin varlığını etkileyen önemli bir aktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Futbolcuların mesleki becerileri, kulüplerin veya liglerin başarısını ve kârlılığını direkt olarak etkilemektedir (Karpavicius ve Jucevicius, 2009, s. 87). Söz konusu durum, zaman içerisinde futbolcuların maddi bir bedel karşılığında, alınıp satılabilen bir ürün muamelesi görmesine neden olmuştur.

Bununla birlikte, üçüncü bölümde "Futbolun Ticarileşmesi" kısmında yer verdiğimiz Bosman Kuralı'nın yürürlüğe girmesiyle beraber, futboldaki transfer piyasası da yeniden

şekillenmek durumunda kalmıştır. Futbolcuların söz konusu piyasada özgürce hareket etmesini sağlayan bu kurallar, aynı zamanda da futbolcular için kulüplere verilecek olan bonservis bedelleri ve futbolculara ödenecek olan aylık ya da yıllık ücretlerde ciddi artışların yaşanmasına neden olmuştur. Bunun sonucunda yaşanan hacim artışı ise, menajerlik gibi bir mesleğin oluşumuna zemin hazırlamıştır. Menajerler, yurtiçinde ya da yurtdışında temsil haklarını satın aldıkları futbolcuların transferlerine aracılık etme misyonunu üstlenen ve futbolcular üzerinden maddi olarak bir kazanç elde ederek piyasayı kontrol altında tutmak isteyen aracı kişilerdir. Ayrıca menajerler, transfer süreçleri dışında, söz konusu futbolcuların mevcut kulüpleriyle olan ticari ilişkilerini de yürütme ve futbolcuları yönlendirme yetkinliğine sahiptir.

4.3. Taraftarlar

Taraftarlık olgusu, bireylerin herhangi bir kulüple duygusal ya da zihinsel bir bağ kurmak suretiyle, kendilerini söz konusu kulübe ait hissetme durumu olarak ifade edilebilir. Bu olgunun en belirgin özelliği ise, rasyonel bir yapı üzerine inşasının mümkün olmaması olarak karşımıza çıkmaktadır (Talimciler, 2017, s. 28). Rasyonel bir karar alma sürecinden ziyade duygusal bir yaklaşım temelinde ortaya çıkan taraftarlık olgusu ve aidiyet duygusu, söz konusu bireylerin hayatına direkt olarak etki eden bir durumdur. Bu durum göz önüne alındığı takdirde, taraftarlık olgusunun oldukça önemli bir olgu olduğunu söylememiz mümkündür.

Taraftarlığın önemli olması ya da başka bir ifadeyle cazibesinin yüksek olması, taraftarların aidiyet hissettikleri kulüpler sayesinde, kendilerini daha güvenli bir yerde konumlandırma arzusundan kaynaklanmaktadır. Taraftarlar, söz konusu kulüpler aracılığıyla kendilerini bir topluluğa ait hissetme ihtiyacını karşılamaktadır. Bu durumun en temel faktörü olan kulüpler ise, simgesel de olsa taraftarlarının kişiliklerinin bir modülü olarak işlev görmekle birlikte, taraftarların ilgisinden faydalanarak, ulusal ya da uluslararası tanınırlıklarını artırma hedefini karşılamaktadır (Talimciler, 2017, s. 37). Futbolun endüstriyel bir süreç içerisine girmesiyle birlikte, taraftarlık olgusu, yerini müşteri olgusuna bırakmaktadır. Günümüz itibarıyla, futbol endüstrisi içinde yer alan taraftarlar, tüketici konumuna gelmesi nedeniyle futbol endüstrisinin talep kısmını oluşturmaktadır.

Kulüpler, tüketici konumundaki taraftarlar sayesinde arz ettikleri ürünlerin talebi konusunda herhangi bir sıkıntı çekmemekte ve ürünlerini kolay bir şekilde satabilmektedir. Ayrıca futbol sektörü, diğer sektörlerle göre esnek olmayan bir talebe sahiptir. Bu durumun en önemli ve belirgin nedeni taraftarların kulüplerine olan aidiyetleridir. Öyle ki, kulüplerin arz ettiği tüm ürünler, taraftarlar tarafından sorgulanmaksızın satın alınarak 'bağlılık körlüğü' olarak tabir edilen, tüketim harcaması alışkanlığını nüksettirmektedir. Kulüplerin sportif anlamda kötü bir performans sergiledikleri dönemlerde bile söz konusu durum devam etmektedir. Taraftarların gösterdiği bu tutum, kulüplerin gelir kalemlerini çeşitlendirerek, gelirlerini artırmasını ve futbol endüstrisinin de daha hızlı bir şekilde büyümesini sağlamaktadır (Akşar, 2009).

4.4. Federasyonlar

Aynı alanda faaliyet gösteren kurum ya da kuruluşların bir araya gelmesiyle oluşturulan toplulukları ifade eden federasyon kavramı, futbol özelinde değerlendirildiğinde, futbolun bir tür yönetim organı olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu organı, genel itibarıyla kıtasal ve kıtalararası olmak üzere ikiye ayırmamız mümkündür.

4.4.1. Kıtalararası Federasyonlar

21 Mayıs 1904 tarihinde Paris'te kurulan FIFA ya da tam açılımla Uluslararası Futbol Federasyonları Birliği (Fransızca: Fédération Internationale de Football Association), futbol ve futsalın dünya çapındaki en üst düzey yönetim organıdır. Merkezi İsviçre'nin Zürih kenti olan FIFA'nın başkanlığını İsviçreli Gianni Infantino yürütmektedir. Bünyesinde, 211 ulusal futbol federasyonunun üyeliğini bulduran FIFA, çeşitli futbol turnuvalarını düzenlemesinin yanı sıra dünya futbolunu yöneten, kuralları uygulayan, değiştiren bir kurum olarak karşımıza çıkmaktadır. Düzenlemekte olduğu en önemli turnuva ise 1930'dan bu yana her dört yılda bir gerçekleştirilen FIFA Dünya Kupası'dır (Vikipedi).

4.4.2. Kıtasal Federasyonlar

FIFA üyesi olan tüm ulusal futbol federasyonları, bulunduğu kıtanın konfederasyonuna üye olmaktadır. Kıtasal şampiyonalar düzenleyen bu konfederasyonlar FIFA'nın bir alt kademe

yönetim organı konumundadır (FIFA). 15 Haziran 1954'te İsviçre'nin Basel şehrinde 31 ulusal futbol federasyonunun bir araya gelmesiyle kurulan ve günümüz itibariyle bünyesinde 55 ulusal futbol federasyonunun üyeliğini bulunduran UEFA ya da açılımla Avrupa Futbol Federasyonları Birliği, FIFA'ya bağlı altı konfederasyonun en büyüğüdür. Ayrıca yine diğer konfederasyonlar içerisindeki en güçlü mali ve sportif altyapıya sahip olan bir kurum olarak kabul görmektedir (UEFA, 2019). Bununla birlikte, her dört yılda bir, üye federasyonların milli takımlar düzeyinde temsil edildiği Avrupa Futbol Şampiyonası ve kendi liglerinde başarı elde eden kulüp takımlarının katılım sağladığı UEFA Şampiyonlar Ligi ve UEFA Avrupa Ligi gibi uluslararası düzeyde üç farklı organizasyon düzenlemektedir.

UEFA dışında, Asya'da futbolu organize eden ve yöneten AFC, Afrika'da futbolu organize eden ve yöneten CAF, Kuzey ve Orta Amerika ile Karayipler Futbol Konfederasyonu olan CONCACAF, Güney Amerika'da futbolu organize eden ve yöneten CONMEBOL ve son olarak Okyanusya'daki OFC gibi kıtasal federasyonlar da ulusal haklarını ihlal etmeden FIFA'ya destek sağlamaktadır. (FIFA).

4.5. Yayıncı Kuruluşlar

Dünya üzerindeki tüm futbol organizasyonlarını seyircilere aktarma hakkına ve imkanına sahip olan televizyonlar, futbolu yerel özelliklerinden arındırarak, futbola evrensel bir anlam yüklemek ve kulüpler ile futbolcuların tanınmasını sağlamaktadır. Bu durum hem kulüplerin hem de futbolcuların popülerliğini artırarak gelirlerini yükseltmektedir (Ekmekçi vd. 2013, s. 103). Bu açıdan bakıldığında, futbolun tüm paydaşları için, müsabakaların yayınlanması son derece önemlidir. Bu yayınlar, ilgili federasyonlar tarafından pazarlanmakta ve bu sayede yayıncı kuruluş kavramı ortaya çıkmaktadır. Yayıncı kuruluşlar, futbolseverlerin söz konusu futbol müsabakalarını izleyebilmeleri açısından önemli misyona sahiptir.

Ulusal ya da uluslararası futbol federasyonların açmış olduğu yayın ihalelerini alarak, yayıncı kuruluş olma hakkına sahip olan televizyon kanalları ise, yayın haklarını almış oldukları müsabakaları, seyircilere maddi bir bedel karşılığında satmakta ve hem yapılan satışlardan hem de reklamlardan ciddi bir kazanç elde etmektedir (Akkaya, 2008, s. 10).

4.6. Sponsorlar ve Tedarikçiler

Futbol, yüzyıllardır uygulanmakta olan bir spordur, ancak futbol aynı zamanda milyonlarca dolarlık bir endüstridir. Her yıl ülkeler arasında giderek artan oranda daha güçlü, önemli ve sevilen bir endüstri halini almıştır. Futbolda sponsorluklara harcanan paraların toplamı her yıl futbola olan ilgiyle birlikte artmakta ve günümüzde kulüpler sponsorluktan yılda ortalama 200 milyon dolardan fazla kazanmaktadır. Günümüzde yerel, ulusal veya uluslararası bir şekilde sponsorluk almayan bir kulüp bulmak neredeyse imkansızdır. Çünkü sponsorluklar şirketin farkındalığını artırmakta, belirli bir kulüple ilişkilerini geliştirmekte ve kulüpler de bu yolla kendilerine finansal bir destek almaktadır. Bunlar, bir şirketin sponsorluğa girmesinin nedenlerinden bazılarıdır. Sponsorluk aynı zamanda taraftarlar nezdinde şirketin itibar elde etmesini sağlar. Ancak daha da önemlisi, belirli bir hedef kitle kapsamında marka bilinirliğine yol açabilmektedir. Şirketlerin, tüketicilerin futbol kulüpleriyle duygusal bağları nedeniyle sponsor olmaları muhtemeldir. Duygusal bağlantı güçlü bir etkidir ve şirketler bu pazarlama yaklaşımını etkili bir pazarlama aracı olarak görmektedir (Schoop, 2016, s. 1). Sponsorluk uygulamasından yararlanacak olan paydaşların amacı, söz konusu anlaşmalardan elde edilen gelir sayesinde, kendilerini fonlayarak sportif anlamda başarılı olmak ve nihai olarak da hem taraftarlarını hem de sponsorlarını memnun etmektir. Buna karşın sponsorların amacı ise, sponsor oldukları kulüpler üzerinden reklamlarını yapmak suretiyle hem marka değerlerini yükseltmek hem de tüketicilerin zihinlerinde markalarıyla ilgili olumlu bir izlenim bırakmak olduğu söylenebilir. Bununla birlikte gerek kulüplerin gerekse sporcuların bir nevi sponsor mahiyetindeki tedarikçilere ihtiyacı vardır. Türk Dil Kurumu'nun güncel sözlüğüne göre, tedarikçi "gerekli malzemeyi sağlayan kimse" olarak ifade edilmiştir (TDK). Başka bir ifadeyle, herhangi bir ürünün piyasaya sunulması için faaliyet gösteren firmalara ham madde ve ürün sağlayan toptancı konumundaki üreticiye tedarikçi denmektedir. Günümüz itibarıyla Adidas, Nike, Puma, Coca Cola ve Pepsi gibi firmalar, futbol endüstrisi içerisinde tedarikçi konumunda yer almaktadır. Özellikle kulüpler için büyük bir öneme sahip olan futbol topları, maç formaları, antrenman ürünleri, eşofman takımları ve tişört gibi lisanslı ürünlerin üretilmesi ve üretilen bu ürünlerin de global anlamda pazarlanabilmesi için bir tedarikçiye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu açıdan bakıldığında tedarikçi firmalar, anlaşmalı oldukları kulüpler için bir nevi sponsorluk görevi de üstlenmektedir.

4.7. Finansal Kuruluşlar

Futbol endüstrisi içerisinde nihai olarak başarılı olma hedefi güden kulüpler, nakit akışlarında problem yaşadıkları ya da gelirlerinin yetersiz olduğu durumlarda kısa vadeli ödemelerini bankalar, borsalar, aracı kurumlar, yatırım ortaklıkları, portföy yönetim şirketleri, yatırım danışmanlık şirketleri, faktoring şirketleri, leasing (finansal kiralama) şirketleri ve sigorta şirketleri gibi çeşitli finansal kuruluşlar aracılığıyla yapabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında söz konusu finansal kuruluşlar, özellikle kulüpler açısından önemli bir konuma sahiptir.

4.8. Devlet

Futbol, endüstrileşme sürecine girmesiyle birlikte, kabuk değiştirmiş ve günümüz itibarıyla oldukça yüksek bir hacme sahip bir sektör haline gelmiştir. Futbol sektörünün hacmi ile vergi matrahı aynı oranda büyümektedir. Bu doğrultuda da denetim mekanizmalarından biri olarak işlev görmekte olan devlete önemli görevler düşmektedir. Çünkü devlet, yükümlülüklerini tam ve eksiksiz olarak yerine getirdiği takdirde, gelirlerini artırmış olacaktır. Bununla birlikte, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde devlet, çeşitli kamu kuruluşları vasıtasıyla sponsorluk anlaşmaları yapmakta ve söz konusu anlaşmalar sayesinde kulüplere mali anlamda destek sağlamaktadır. Ayrıca yine futbolun hemen her şeyinden kazanç sağlanmaya çalışıldığı günümüzde, devletin lisans verdiği bahis şirketlerinin varlığı da söz konusudur.

5. Türkiye'deki Üç Büyük Kulübün Finansal Göstergeleri

Günümüz itibarıyla futbol, neredeyse dünyanın en büyük endüstrisine sahip bir oyun olarak karşımıza çıkmaktadır. Futboldaki dönüşümle birlikte yaşanan hacim artışı, futbol endüstrinin içerisinde maddi olarak yüksek rakamların dolaşımını da zorunlu kılmaktadır. Küreselleşme dalgalarının da etkisiyle şirketleşerek daha kurumsal bir yapıya dönüşen ve kendi ekonomik değerlerini yaratma güdüsüyle hareket eden kulüplerinin, özellikle küreselleşme dalgalarının yoğunlaştığı son yıllarda ciddi bir mali çıkmazın içerisine girdiği görülmektedir. Gerçekleşen hacim artışına ayak uydurmakta zorlanan kulüplerin, sağlıklı bir finansal yapıdan uzaklaşarak maddi yükümlülüklerini yerine getiremez bir hale geldiği söylenebilir.

Kulüplerin mali yapılarındaki dalgalanmaların temelinde ise, gelir ve giderlerindeki makasın açılması sonucunda ortaya çıktığı gözlemlenen finansal anlamdaki istikrarsızlıklar yer almaktadır. Elde ettikleri gelirden fazla harcama yapan kulüpler, var olan krizi daha da derinleştirmekte ve bunun sonucunda ise borçlar sürdürülemez bir boyuta gelmektedir. Borç kavramı temel olarak, kulüplerin zarar etmesinden kaynaklanan nakit akışındaki açığı kapatmak ya da maddi yükümlülüklerinin yerine getirilmesini sağlamak amacıyla belli bir faiz oranı ve vade ile genellikle bankalardan alınan aynı ya da nakdi edimler olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle günümüz koşullarında ülkemizdeki neredeyse tüm kulüplerin en büyük sorununun sürekli olarak artış eğiliminde olan borç yapısı olduğu söylenebilir. Öyle ki, bu durum artık kulüpler tarafından kontrol edilebilir olmaktan çıkmıştır. Söz konusu durumu daha somut bir biçimde ele almak adına, Türkiye'deki üç büyük kulübün son Divan Kurulu toplantılarında kamuoyuna açıklamış oldukları güncel borç rakamları derlenmiştir. Buna göre;

Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün 15 Şubat 2020 tarihinde yapmış olduğu 2020 Yılı 1. Olağan Divan Kurulu Toplantısı'nda kulübün ve bağlı ortaklıklarının toplam borcu 2.961.902.493 TL olarak açıklanmıştır. Beşiktaş JK Divan Kurulu üyeleriyle paylaşılan Beşiktaş JK Denetim Kurulu'nun 2019 Yılı 4. Dönem Raporu incelendiğinde, söz konusu borcun 604.288.770 TL'sinin Beşiktaş Jimnastik Kulübü Derneği ve bağlı şirketlerine, 2.357.613.723 TL'sinin ise Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ait olduğunu gözlemlenmiştir. Beşiktaş Jimnastik Kulübü Derneği'nin borcu, 31 Aralık 2019 tarihi baz alınarak açıklanırken, Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin borcu ise 30 Kasım 2019 tarihi baz alınarak açıklanmıştır (Beşiktaş Jimnastik Kulübü, 2020). Ayrıca, halka açık bir şirket statüsünde faaliyet gösteren Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin de 29 Şubat 2020 tarihinde sona eren 9 aylık ara döneme ilişkin özet konsolide finansal tablolarının yer aldığı rapor, 09 Nisan 2020 tarihinde Kamu Aydınlatma Platformu (KAP) aracılığıyla paylaşılmıştır. Paylaşılan bu rapora göre, 29 Şubat 2020 itibariyle, Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin toplam yükümlülüğünün 2.468.429.975 TL olduğu görülmüştür (Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş., 2020). Söz konusu rakamı, 15 Şubat 2020 tarihinde açıklanan Beşiktaş JK Denetim Kurulu'nun 2019 Yılı 4. Dönem Raporu'nda yer alan Beşiktaş Jimnastik Kulübü Derneği'nin borcu ile birleştirdiğimizde, Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün toplam finansal yükümlülüklerinin 3.072.718.745 TL olduğunu söyleyebiliriz.

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün 08 Şubat 2020 tarihinde yapmış olduğu Olağan Yüksek Divan Kurulu Toplantısı'nda, kulübün nakit çıkışını gerektirmeyecek gelecek aylar ve yıllara ait toplam borcunun 30 Eylül 2019 tarihi itibariyle 2.190.000.000 TL olduğu açıklanmıştır (TRT Spor, 2020). Galatasaray Spor Kulübü'nün ise, 18 Aralık 2019 tarihinde yapmış olduğu Olağan Divan Kurulu Toplantısı'nda, kulübün ve bağlı ortaklıklarının 30 Eylül 2019 itibariyle net borcunun 1.569.000.000 TL olduğu açıklanırken (NTVSpor, 2019), 12 Haziran 2019 tarihinde yapılan Olağan Divan Kurulu Toplantısı'nda, kulübün brüt borcunun 3.019.200.000 TL olduğu açıklanmıştır (CNN Türk Haber, 2019). Baz alınan dönemlerde farklılık olsa da bu verilere ışığında, üç büyük kulübün toplam borcunun 8.281.918.745 TL, ortalama borcunun ise 2.760.639.582 TL olduğu görülmektedir. Ayrıca açıklanan bu rakamlar, tüm dünyayı ve beraberinde ülkemizi de etkisi altına alan Covid-19 virüsünün henüz ortaya çıkmadığı süreci kapsamaktadır. Söz konusu pandemiden önce finansal anlamda istikrarsız bir görüntü çizen kulüplerin, borç rakamlarının, liglerin durdurulması ve yayıncı kuruluşun da bu süre zarfında herhangi bir ödeme yapmaması sonucu azalan gelirler ile döviz kurlarında yaşanan artışlardan dolayı, önümüzdeki dönemde ciddi derecede bir artış göstereceğini söylemek mümkündür.

Bununla birlikte, açıklanan borç rakamları kamuoyuna açıklanan kısmı kapsamaktadır. Gelir-gider tabloları tam anlamıyla paylaşımına açık olmadığından, diğer bir ifadeyle şeffaflık ilkesi gibi kurumsal yönetim gerekliliklerini tam olarak karşılayamadığından dolayı, gerçek ya da güncel borç rakamlarının ne olduğunu bilmek pek mümkün gözükmemektedir. Ayrıca, borç olarak tabir edilen finansal yükümlülüğü, kendi içerisinde iyi ya da kötü olarak nitelendirmek, doğru bir yaklaşım değildir. Eğer kulüpler, almış oldukları kredileri büyüme ve kalkınmaları açısından kendilerine olumlu bir geri bildirim olabilecek ve kâr elde edecekleri yatırımlarda kullanırlarsa, bu durum onlar için herhangi bir sıkıntı teşkil etmeyebilir. Fakat buna karşın, söz konusu kredileri getirisi olmayan yatırımlarda kullanırlarsa, bu durum onları özellikle finansal anlamda ciddi bir buhrana sokmaya yetecektir. Yine bu iki durum dışında, sürekli gelir akışı olan ve borçlarını ödeyebilme kapasitesi yüksek olan kulüplerin ise, en azından kısa vadede finansal istikrarı temin edebilecekleri öngörülebilir (Aba, 2018). Öte yandan futbol endüstrisinin yaratmış olduğu konjonktürde başarısız olarak addedilen, Türkiye'deki üç büyük kulübün gelirlerinin, faiz giderlerini bile karşılamaya yetmediği görülmektedir. Söz konusu kulüplerin varlıklarını sürdürebilmeleri, finansal istikrarı sağlamalarına bağlıdır.

Sonuçlar

1863 yılında İngiltere Futbol Federasyonu'nun kurulmasıyla birlikte resmi anlamda spor olarak kabul edilen futbol, hızlı bir şekilde tüm dünyaya yayılım göstermiştir. Günümüzde ise popüler kültürün bir yansıması olarak kabul edilen futbol, cazibesiyle insanları peşinden sürüklemekte ve toplumun büyük bir kısmını açısından elzem bir unsur niteliği taşımaktadır. Bu durum ise, futbolu yüzeysel bir oyun olmanın ötesine taşımış ve içerisinde birçok aktörün barındığı büyük bir endüstri konumuna getirmiştir. Oysa ki ortaya çıkmış olduğu ilk yıllarda, ekonomiden bağımsız bir oyun olarak kabul edilen futbolun, zaman içerisinde endüstriyel bir piyasa haline dönüştüğü görülmektedir. Akşar (2009), söz konusu piyasada futbolun en önemli aktörlerinden biri olarak kabul edilen taraftarların, ilk önce seyirciye, daha sonra da müşteriye dönüştüğünü, kulüplerin arz etmiş olduğu her türlü mal ve hizmete yönelik talebin yapısında da önemli değişiklikler yaşandığını belirtmektedir.

Yaşanılan değişikliklerle birlikte, endüstriyel futbolun beraberinde getirmiş olduğu yasal ve yönetsel gerekliliklere yeterince uyum sağlayamayan ve tam anlamıyla kurumsallaşamayan profesyonel bir yapıya sahip olamayan birçok kulübün, günümüz itibarıyla özellikle finansal anlamda zor bir süreç içerisine girdiği görülmektedir. Bilhassa, bu çalışma kapsamında analiz edilen üç büyük kulüp başta olmak üzere, neredeyse dünyadaki bütün kulüpler, endüstriyel futbolun etkisinden olumsuz olarak etkilenmiş ve borca batık bir duruma gelmiştir. Bugün birçok kulübün elde etmiş olduğu gelirler, borçlarını kapatmaya yetmemekte ve dahası, faiz giderlerini bile karşılamaya imkân tanımamaktadır. Bu durum ise, kulüplerin sürekliliklerini tehlikeye sokarak, onlar için özellikle finansal anlamda ciddi sorunlar teşkil etmektedir.

Profesyonel kulüplerin bünyesinde faaliyet gösteren işletmelerin hem sürekliliklerinin hem de finansal disiplinlerinin sağlanması açısından, finansal performans göstergeleri büyük bir önem arz etmektedir. Özellikle Avrupa futbolundaki en üst düzey yönetim organı olan UEFA'nın, organizasyonlarına katılım şartı olarak kulüplere sunduğu finansal fair-play kriterleri, finansal performansın ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sermektedir. Söz konusu uygulamadaki amaç futbolun finansal yapısına rasyonellik ve mali disiplin getirerek, denk bütçe uygulaması aracılığı ile maliyetlerin kontrol edilmesi ve bunun sonucunda da

kulüpler arasında var olan rekabetçi dengenin gözetilmesidir (Güngör, 2014, s. 136-137). Finansal fair-play kriterlerine uyum sağlayan kulüpler, süreklilikleri açısından herhangi bir tehdit unsuru oluşturmayan daha sağlıklı bir finansal yapıya sahip olurken, söz konusu kriterlere uymayan kulüpler iflas riski ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu riskin ortaya çıkmasında ise kulüplerin endüstriyel futbolun gerekliliklerine tam anlamıyla uyum sağlayamamasının yattığı görülmektedir.

Kaynak yönetimi konusunda birbirinden farklı finansal argümanları kullanan kulüpler, borç seviyesinin yüksek olmasından kaynaklanan faiz yükünden, son derecede olumsuz olarak etkilenmektedir. Ayrıca kulüpler, faaliyet açısından kâr elde etmelerine rağmen özellikle uzun vadeli finansman maliyetlerinden dolayı zarar etmektedir. Kulüplerin, futbolun finansmanını disipline edecek daha ussal ve şeffaf bir stratejik eylem planı geliştirmeleri ve etkin maliyet yönetimini sağlamaları elzem bir unsur niteliğindedir. Ayrıca finansal istikrarı temin etmek isteyen kulüplerin, denk bütçe uygulaması aracılığıyla gelir-gider dengesini sağlamaları da mümkün olacaktır (Güngör, 2014, s. 156). Bunun için söz konusu kulüplerin ilk önce "borcun sürdürülebilirliği" ilkesini temel prensip edinmeleri gerekmektedir. Ayrıca yine öyle bir yapı kurulmalıdır ki, kurulacak olan bu yapı içerisinde kulüpler hem sportif faaliyetlerine devam etmeli hem yatırımlarda bulunmalı hem de zaman içerisinde borçlarını sübvansede edebilecek konuma gelmelidir. Ancak bu durumun gerçekleşebilmesi için kulüplerin istikrarlı bir biçimde ve şeffaf bir yönetim anlayışı çerçevesinde yönetilmesi büyük bir önem arz etmektedir.

Bununla birlikte, ülkemizdeki spor kulüplerini yöneten başkan ve yöneticilerin, sadece görev yaptıkları kulüplerin en yetkili organı olan Genel Kurul'a karşı bir sorumluluğu bulunmakta ve yılda bir kere yapılan Genel Kurul toplantılarında ibra edilen yönetimler ise kendilerini mali ve idari anlamda aklamaktadır. Söz konusu yönetimlerin üzerine maddi bir sorumluluk yükleyebilecek herhangi bir cezai yaptırım ya da bir kanun olmadığından, göreve gelen hemen her yönetim plansız bir şekilde harcama yaparak kulüpleri borçlandırmaktadır. Akşar (2011)'a göre, bu durumun önüne ancak finansal piyasalardaki Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) gibi, futbolda da bir üst mali kurulun oluşturulmasıyla geçilebilecektir. Söz konusu kurul, tüm kulüplerin finansal ve ekonomik gelişimleri ile mali yapılarındaki gidişatlarını yakından takip etmeli, denetlemeli ve yön vermelidir. Ayrıca, yine kulüpleri yöneten başkan ve yöneticiler, kendi dönemlerinde yapılan harcamalardan bizzat

sorumlu olmalı ve ibra edilseler bile, gerektiği takdirde ekonomik anlamda yapmış oldukları işlem ve harcamalardan dolayı hesap vermek durumunda kalabilmelidir. Bu durum, başkan ve yöneticilerin görev süreleri boyunca alacakları kararlarla birlikte, yapacakları tüm harcamaları etkileyecek ve onları çok daha dikkatli bir şekilde hareket etmeye sevk edecektir.

KAYNAKÇA

- Aba, A. (2018, Şubat 4). *BirGün Gazetesi*. Nisan 8, 2020 tarihinde BirGün Gazetesi Web Sitesi: <https://www.birgun.net/haber/dunya-futbol-ekonomisi-ve-finansal-istikrarsizlik-202964> adresinden alındı
- Akbulut, F. (2018, Kasım 25). *Prezi*. Aralık 6, 2019 tarihinde Prezi Web Sitesi: <https://prezi.com/p/oyezwwllo9f9/bir-populer-kultur-urun-olarak-futbol-ve-futbolcu/> adresinden alındı
- Akkaya, C. (2008). Küreselleşme ve Futboldaki Dönüşüm. *ETHOS: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar*, 1/4, 1-14 .
- Akşar, T. (2005). *Endüstriyel Futbol*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Akşar, T. (2005, Aralık). *Futbol Ekonomi*. Nisan 7, 2020 tarihinde Futbol Ekonomi Web Sitesi: <http://www.futbolekonomi.com/index.php/haberler-makaleler/yonetim/117-tugrul-aksar/817-futbol-kulueplerinin-irketlemesi-halka-arz-ve-kredilendirilmesi.html> adresinden alındı
- Akşar, T. (2009, Mart 2). *Dünya*. Ocak 4, 2020 tarihinde <https://www.dunya.com/kose-yazisi/futbolda-endustriyel-surecin-olmazsa-olmazi-markalasmak/3721> adresinden alındı
- Akşar, T. (2010). *Futbolun Ekonomi Politikası*. Literatür Yayıncılık.
- Akşar, T. (2011). *Türk Futbol Kulüplerinin Finansal Yeniden Yapılanması ve Yönetimsel Sorunlarına Çözüm Önerileri*. TBMM Araştırma Komisyonu'na Sunulan Rapor. <http://www.futbolekonomi.com/Raporlar/futbol-ekonomisi.pdf> adresinden alındı
- Akşar, T. (2013). *Krizdeki Futbol*. Literatür Yayıncılık.
- Aktaş, H., & Mutlu, S. (2016). Futbolda Finansal Sürdürülebilirlik Kapsamında "Finansal Fair-Play Başa Baş Kuralı" ve Beşiktaş Futbol Kulübü Üzerinde Bir Uygulama. *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2).

- Alpman, C. (2004). 2004 Avrupa Futbol Şampiyonası. C. Alpman içinde, *2004 Avrupa Futbol Şampiyonası*. İstanbul: Bileşim Yayınevi.
- Batmaz, H. Ç., Devecioğlu, S., & Murathan, T. (2017). Türkiye’de Futbolun Kurumsal Değişimi. *Spormetre*, 15(2).
- Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş. (2020, Nisan 9). Nisan 10, 2020 tarihinde KAP: <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/837058> adresinden alındı
- Beşiktaş Jimnastik Kulübü. (2020). *BJK 2019 4. Dönem Denetim Kurulu Raporu*. Denetim Raporu, İstanbul. Nisan 4, 2020 tarihinde alındı
- Bhandari, R. (2016). *Commercialization of European Football*. Yüksek Lisans Tezi, Centria University of Applied Sciences, Business Management, Finlandiya.
- CNN Türk Haber. (2019, Haziran 12). Nisan 10, 2020 tarihinde CNN Türk Haber Web Sitesi: <https://www.cnnturk.com/spor/futbol/galatasarayin-toplam-borcu-aciklandi-4> adresinden alındı
- Dejonghe, T. (2008). The Importance of Market Size in The Consumer Service Professional Football: The Belgian Case . *International Association of Sports Economists*.
- Demir, M. (2019). Endüstriyel Futbol ve Futbolda Teknoloji Kullanımı. *TRT Akademi*, 4(7), 88-103.
- Devecioğlu, S., Çoban, B., Karakaya, Y. E., & Karataş, Ö. (2012). Türkiye’de Spor Kulüplerinin Şirketleşmeye Yönelimlerinin Değerlendirilmesi. *SPORMETRE Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, X(2), 35-42.
- Ekmekçi, Y. A., Ekmekçi, R., & İrmış, A. (2013). Küreselleşme ve Spor Endüstrisi. *Pamukkale Journal of Sport Sciences*, 4 (1), 91-117.
- Erdoğan, İ. (2008). Futbol ve Futbolu İnceleme Üzerine. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*(26), 1-58.
- FIFA. (t.y.). Nisan 9, 2020 tarihinde FIFA Web Sitesi: <https://www.fifa.com/associations/> adresinden alındı
- Gülhan, M. (2019). *Futbolun Kültür Kodları*. Tekhne Yayınları.
- Güngör, A. (2014). Avrupa Futbol Pazarının Ekonomik Boyutu ve Avrupa Futbol Kulüplerinde Finansal Performans Analizi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 134-160.

- Güngör, A. (2014). Futbol Endüstrisinde Sportif Başarı İle Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Analizi ve Türkiye Uygulaması. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(1), s. 16-36 .
- Hür, A. (2002). 4 bin 700 Yıllık Ayak Topu. *Popüler Tarih*(22).
- İnal, A. N. (1998). Futbolda Eğitim ve Öğretim. A. N. İnal içinde, *Futbolda Eğitim ve Öğretim* (s. 17). Konya: SÜ Basımevi.
- Karpavicius, T., & Jucevicius, G. (2009). The Application of the Business System Concept to the Analysis of Football Business. *İnżinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 3(63), 86-95.
- Katırcı, H. (2009). Türk Futbolunda Kurumsal İletişim Yönetimi. *Gazi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, XIV(4), 65-75.
- Kennedy, P., & Kennedy, D. (2012). Football Supporters and The Commercialisation of Football: Comparative Responses Across Europe. *Soccer & Society*, 13(3).
- Kılıncı, B. (2008). Kapitalist Bir Etkinlik Olarak Futbolun Büyüsü ve Kahramanları. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*(26), 273-289.
- Kiraz, E. (2016). Endüstriyel Futbol Üzerine Bir Araştırma. *Turkish Journal of Marketing*, 1(2).
- Krabbenbos, T. (2013). *Commercialization Strategies in Football*. Yüksek Lisans Tezi, University of Twente, Business Administration, Twente.
- Kuper, S. (1996). *Futbol Asla Sadece Futbol Değildir* (Cilt VII-1). İstanbul: Gençlik Yayınları.
- Mariotti, F. (2014). *Logic of Appropriateness in Football Commercialization: The Case of UEFA Champions League*. Yüksek Lisans Tezi, International Institute of Social Studies, Hollanda.
- Marquez, M., & Martin, H. (2001). *The New Football Business: A Challenge for Elite Followers - A Case Study for IFK Göteborg*. Yüksek Lisans Tezi, Göteborg Üniversitesi, İşletme Bölümü, Göteborg.
- NTVspor. (2019, Aralık 18). Nisan 8, 2020 tarihinde NTVspor Web Sitesi: https://www.ntvspor.net/futbol/galatasaray-in-borcu-aciklandi-5dfa24bef4416015d4257fb0?_ref=infinity adresinden alındı
- Saban, M., & Demirci, F. (2016). Finansal Fair Play ve Türkiye'deki Dört Büyük Futbol Kulübünün Uyum Düzeyinin İncelenmesi. *Mali Çözüm Dergisi - ISMMMO*, Eylül - Ekim(137).

- Schoop, F. B. (2016). *Football Sponsorship Market: Danish Perspective*. Yüksek Lisans Tezi, Universidade de Lisboa , ISCTE Business School, Portekiz.
- Sert, M. (2000). Gol Atan Galip Futbola Sosyolojik Bir Bakış. M. Sert içinde, *Gol Atan Galip Futbola Sosyolojik Bir Bakış*. İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Talimciler, A. (2008). Futbol Değil İş: Endüstriyel Futbol. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*(26), 89-114.
- Talimciler, A. (2010, Kasım 25). Şubat 10, 2020 tarihinde Futbol Ekonomi: <http://www.futbolekonomi.com/index.php/haberler-makaleler/genel/259-ahmet-talimciler/1043-br-merulaturma-araci-olarak-futbolun-tuerkyede-son-25-yili.html> adresinden alındı
- Talimciler, A. (2017). Futbol taraftarlığındaki erkeklik imgesi: Bucaspor, Göztepe ve Karşıyaka taraftarları üzerine bir inceleme. *Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(1), 27-57.
- TDK. (tarih yok). 12 4, 2019 tarihinde Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/?kelime=futbol> adresinden alındı
- TDK. (tarih yok). *Türk Dil Kurumu Sözlükleri*. Şubat 25, 2020 tarihinde Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/?kelime=te> adresinden alındı
- TRT Spor. (2020, Şubat 8). Nisan 4, 2020 tarihinde TRT Spor Web Sitesi: <https://www.trtspor.com.tr/haber/futbol/super-lig/fenerbahcenin-borcu-aciklandi-202701.html> adresinden alındı
- Tural, E. (2013). Spor Kulüplerinin İsim Hakkı ve Haciz Yasağı. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, 2(2), s. 271-299.
- Türkbal, A. (1983). *Fiyat Teorisi (Mikroiktisat)* (Genişletilmiş ve Geliştirilmiş II. Baskı b.). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları No. 622.
- Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği. (2010). *Kurumsal Yönetim İlkeleri Işığında Türk Futbol Kulüpleri Yönetim Rehberi*. İstanbul: Caretta Yayıncılık.
- UEFA. (2019, Ocak 23). Nisan 9, 2020 tarihinde UEFA Web Sitesi: <https://www.uefa.com/insideuefa/about-uefa/history/> adresinden alındı
- Uluyol, O. (2014). Süper Lig Futbol Kulüplerinin Finansal Performans Analizi. *Journal of Yasar University*, 9(34).



Vikipedi. (t.y.). Şubat 28, 2020 tarihinde Vikipedi Özgür Ansiklopedi:

<https://tr.wikipedia.org/wiki/FIFA> adresinden alındı

Wahl, A. (2005). *Ayaktopu: Futbolun Öyküsü*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Yiğit, E. (2012). *Kapitalizm Sürecinde Futbolun Ticarileşmesi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Yurdesin, D. (2005). Futbol, Kamusal Alan ve Demokrasi. *Toplum ve Bilim*(103), 107-120.



Hemşirelik Eğitiminde Teknoloji Kullanımı ve Örnek Uygulamalar

Fadime ULUPINAR¹, Şükrü Anıl TOYGAR²

The Use of Technology in Nursing Education and Sample Practices

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted:08.01.2020

Date Accepted:03.05.2020

JEL Classification:

I10,

I19,

I20

Keywords:

Nursing,

Technology,

Education

ABSTRACT

With technology, a rapid change in health care practices have occurred. In this review, it is aimed to emphasize the importance of technology for nursing education and to introduce some technology applications used in nursing education. The widespread use of technology in nursing services due to the need for nursing workforce affects nursing education. Both the increase in expectations in the quality of delivery of developing health services and the efforts to increase the competence of students have made use of technology in nursing practice a necessity. In the developing world of education, the use of technology is expected to serve as a bridge in the gap between theoretical knowledge and clinical practice, which is the problem of traditional methods. Through these applications, students can see the result of the action by finding countless possibilities of experimentation, which has a positive effect on learning success. For an effective training that can adapt to rapidly changing education and maintenance technologies, a change process involving all parties should be planned. It is thought that the presence of the generation of educators and students who can actively use these technologies will have an important role in carrying the nursing profession to the future. In this review, the importance of the use of technology in nursing education and some of the applications of technology used in nursing education in the world are specified.

¹ Öğretim Görevlisi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Ermenek MYO, Sağ. Kur. İşl. Programı

² Doktor Öğretim Üyesi, Selçuk Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi, Hemşirelikte Yönetim ABD

Özet

Teknolojiyle birlikte sağlık bakım uygulamalarında hızlı bir değişim meydana gelmektedir. Bu derlemede hemşirelik eğitimi ve eğiticileri için teknolojinin önemini vurgulanmak ve hemşirelik eğitiminde kullanılan bazı teknoloji uygulamalarının tanıtılması amaçlanmaktadır. Hemşire işgücü ihtiyacı nedeniyle hemşirelik hizmetlerinde teknoloji kullanımının yaygınlaşması hemşirelik eğitimini etkilemektedir. Gerek gelişen sağlık hizmetlerinin sunum kalitesinde beklentilerin artması ve gerekse öğrencilerin yetkinliğini artırma çabaları hemşirelik uygulamalarında teknoloji kullanımını zorunluluk haline getirmiştir. Gelişen değişen dünyada eğitim alanında, geleneksel yöntemlerin sorunu olan teorik bilgiyle klinik uygulama arasındaki boşluğun doldurulmasında teknoloji kullanımının bir köprü vazifesi görmesi beklenmektedir. Bu uygulamalar sayesinde öğrenciler sayısız deneme imkânı bularak yaptığı eylemin sonucunu görebilmekte bu durum öğrenme başarısını olumlu yönde etkilemektedir. Hızla değişen eğitim ve bakım teknolojilerine ayak uydurabilen etkin bir eğitim için tüm tarafların birlikte yer aldığı bir değişim sürecinin planlanması gerekmektedir. Bu teknolojileri aktif bir şekilde kullanabilen eğitici ve öğrenci kuşağının varlığının hemşirelik mesleğinin geleceğe taşınmasında önemli bir rolünün olacağı düşünülmektedir. Bu derlemede hemşirelik eğitiminde teknoloji kullanımının önemine ve dünyada hemşirelik eğitiminde kullanılan bazı teknoloji uygulamaları hakkında bilgilere yer verilmektedir.

Anahtar kelimeler: Hemşirelik, Teknoloji, Eğitim, Eğitici

1.Giriş

Hayatımızın birçok alanında kullanılan ve vazgeçilmez bir unsur haline gelen teknoloji, eğitim alanında da etkisini göstermektedir. Hemşirelik eğitimini de etkileyen teknoloji bu alanda en önemli gelişme ve değişimlerden biri olarak kabul edilmektedir (Axley, 2008; Merrill, 2015). Günümüzde üniversitelerin hemşirelik bölümlerinden mezun olanların birçok teknolojik yeterliliğe sahip olması beklenmektedir. Bilgisayarlar, tablet ve telefonlar gibi akıllı cihazlar, dijital iletişim, veri işleme, multimedya sunumları, profesyonel belgeler oluşturmak için gerekli bilgisayar yazılımları gibi teknolojik uyumlar günümüzde çoktan hemşirelerin görev alanı haline gelmiştir (van Houwelingen vd., 2016). Bu nedenle teknolojik gelişmelerin

hızı ve bunun eğitim hizmetlerine yansımaları sadece eğitim alanların değil, eğitim hizmeti sunanların da bu değişime ayak uydurmasını zorunlu kılmaktadır (Risling, 2017). Bu teknolojik evrimin hem teorik hem de uygulamada rehberlik görevi üstlenecek hemşirelik eğitimcilerinden bağımsız olmasının söz konusu olmadığı söylenebilir. Bütünsel bir sağlık bakım anlayışı için, takibi zor olan bu hızlı değişimin öncülüğünü, hemşirelik eğitimcilerinden başlatmak bir zorunluluk olarak görülmektedir (C. L. Foronda vd., 2017). Böylelikle eğitimcilerin eğitilmesini gerektiren ve alandaki gelişime paralel olarak yeni uygulamalarla güncelliğini korunmasını esas alan daimi bir döngü söz konusudur (Risling, 2017).

Sağlık eğitiminde “deneme-yanılma” ya da “görme, duyma, yapma” yolu ile öğrenme, en eski öğretim yöntemlerinden biri (Karadağ ve Uçan, 2006) olmasına rağmen; hasta güvenliği ve hasta haklarının öneminin giderek artması, ilgi alanlarında ilerleme isteğiyle öğrencilerin yetkinliğini artırma çabaları interaktif eğitim yöntemlerini benimsenmesini hızlandırmıştır (Şendir, 2013). Hemşirelik eğitiminin mevcut haliyle sınırlı kalmaması, teknolojiyle entegre edilmiş gelecek nesillerin hemşirelerini yetiştirmek için önümüzdeki on yılın planlanan uygulamalarına hazır hale gelmesi oldukça önemli gözükmektedir.

Müfredatların revize edilmesi genellikle karmaşık ve uygulamada güçlüklerin çokça yaşandığı bir süreçtir. Daha esnek ve güncellenebilir eğitim programlarına ihtiyaç olduğu görülmektedir. Yani hemşire eğitimi veren ve alan kişilerin birlikte yer aldığı bir değişim sürecini planlamak, içinde bulunulan şartların gerektirdiği bilişim donanımına sahip olmak, belki de eğitim sürecinde hemşireleri alanlara ayırmak ve buna uygun teknolojik yeterlilikleri tamamlayarak hazır hale getirmek çözüm olabilir (C. L. Foronda vd., 2017).

Hemşirelik bakım hizmetlerindeki uygulamalar on yıl öncesine kadar hemşirelerin kendi gözlem ve deneyimlerinden ya da sosyal çevresindeki sağlık çalışanlarının tecrübelerinden faydalanarak gerçekleştirilirken, günümüzde ise hassas ölçüm yapabilen cihazlar kullanılmakta fakat bu çıktıları yine eldeki elektronik verileri temel alarak sağlık çalışanları tarafından yorumlamaktadır. Yakın gelecekte ise hassas ölçüm yapabilen çok sayıdaki cihazdan gelen verileri entegre eden, genişletilmiş elektronik kayıtları kullanarak değerlendiren, eylem planı hazırlayabilen yapay zeka teknolojilerinin kullanılması

öngörülmektedir. Daha uzun bir gelecekte ise bakım hizmetindeki birçok eylemin robotlar tarafından gerçekleştirilmesi gündemdedir.

Sayısal teknolojilerdeki ilerlemeler, fiziksel yakınlık söz konusu olmadan hastayı ve bakım verenleri bir araya getirerek, tele sağlık-tele tıp uygulamalarını artırmıştır (Heller vd., 2009). Teknoloji günümüzde o kadar hızlı değişmektedir ki önümüzdeki on yıl için bile sağlıkla ilgili olası değişim senaryolarını öngörebilmek oldukça güçtür (Risling, 2017). Henüz kullanılmaya başlanan mobil cihazlar, elektronik sağlık kayıtları, giyilebilir teknolojiler, Artırılmış Gerçeklik uygulamaları, üç boyutlu yazıcılar ve robotik teknolojilerin gelişim hızı göz önünde bulundurulursa gelecek on yılda, şu anki durumdan çok daha farklı bir hemşirelik eğitimi sunulabileceği düşünülmektedir (Risling, 2017). Bu nedenle, hemşirelerin bilgisayar teknolojisini aktif ve etkili bir şekilde kullanabilmeleri bir gereklilikten çok zorunluluk haline almıştır (Heller vd., 2009). Hatta sadece öğrenciler ve eğiticiler değil toplumdaki tüm bireyler, teknoloji tabanlı yaşam ve çalışma ortamlarına uyum sağlamak zorundadır (Eby, 2013).

International Telecommunication Union (ITU) raporunda, 2000 yılında 400 milyon olan internet kullanıcısının, 2016 yılında 3,5 milyar olduğu belirtmiştir (ITU, 2015). *We Are Social* ve *Hootsuite* tarafından yayımlanan "*Digital in 2019*" raporuna göre, 2019 yılında 4,38 milyar internet kullanıcısı, 5,11 milyar mobil telefon kullanıcısı mevcuttur (HOOTSUITE, 2019). Bu sayıların önümüzdeki yıllarda çok daha fazla artacağı düşünülürse, teknolojiden bağımsız bir eğitim ve uygulamanın düşünülmemeyeceği ifade edilebilir. Bu bağlamda öğrencileri ve eğitimcileri, teknolojiyi kullanma konusunda cesaretlendirmek gerekmektedir. Bireylerde yaşam boyu öğrenme aracılığıyla iyi bir eğitim düzeyine sahip olmak ve becerilerini sürekli geliştirmek için eğitim ihtiyacının arttığı, bu nedenle öğrenmenin yeni biçimlerinin gelişimi, yeni öğrenme-öğretme teknolojilerinin kullanımını içeren yetişkin öğrenmesini geliştirmek için daha fazla çaba gerektiği belirtilmektedir (Michinov vd., 2011). Bahsedilen çaba diğer eğitim alanlarında olduğu gibi hemşirelik eğitiminde de kendini göstermektedir. Günümüzde hemşirelik eğitiminde, teknolojik altyapıyla uyumlu bir şekilde olgular üzerinden, soruna dayalı öğrenim oturumları yapılabilmekte ve eleştirel düşünme ile klinik karar verme gibi becerilerin geliştirilmesinde bu yöntemlerden yararlanılmaktadır (Lu ve Li, 2009). Ayrıca bu tür sistemler öğrencinin uygulama becerisini kalıcı olarak kazanması için istediği kadar tekrar yapabilme ve yaptığı eylemin sonucunu görebilme fırsatı sunmaktadır (Kaveevivitchai

vd., 2009). Yapılan bir çalışmada öğrenciler; bilgisayarlı simülâtör ile verilen eğitimin, fiziksel değerlendirme becerilerini ve kendilerine olan güveni arttırdığını, hemşirelik eğitiminde zorunlu olması gerektiğini belirtmişlerdir (Bremner vd., 2006). Ayrıca öğrencilerin milenyum kuşağı ya da net (Z) kuşağı olarak adlandırılan ve erken yaşlardan itibaren interneti kullanan bireylerden oluştuğu dikkate alındığında, yeni teknolojilerin hemşirelik eğitime entegre edilmesi, öğrenmenin kalıcılığı açısından önemlidir (Krautscheid ve Burton, 2003).

Hemşirelikle ilgili birçok kuruluş ve topluluk hemşirelik mesleği için teknolojinin önemine dikkat çekmektedir. Amerikan Ulusal Hemşireler Birliği 2015 yılında hemşireler arasında teknolojik uygulamalara ilişkin bilginin artırılması ve hemşirelik bakım hizmetlerinin geleceğe daha iyi hazırlanması yönünde bir eylem çağrısı yapmıştır (Nursing, 2015). Ayrıca Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından yayınlanan altın standartlarda, teknolojiye paralel olarak öğretim yöntemlerinden elektronik öğrenmeye ve simülasyona yer verilmesi önerilmektedir (Organization, 2009). Hemşirelikle ilgili sivil toplum kuruluşları da teknolojik, bilimsel ve insan kaynakları açısından sürekli değişim gösteren sağlık bakım hizmetlerinde çalışan hemşirelerin yetiştirildiği hemşirelik eğitiminde teknoloji kullanımının gerekliliğini vurgulamaktadır. Örneğin American Nurses Credentialing Center, The International Council of Nurses ve Ulusal Hemşirelik Dernekleri (National Nurses Associations – NNAs), kanıt temelli hasta bakımını sağlamada bilgiye ulaşmanın gerekli olduğu günümüz klinik uygulama ortamlarına hemşirelik öğrencilerini hazırlayacak hemşirelik eğitim programlarına teknolojinin entegre edilmesi, yeni teknolojilerin kullanımı için fırsatların yaratılması gerektiğini vurgulamakta olup teknolojiyi hemşirelik eğitim ve uygulamalarının temeli olarak kabul etmektedir (Şenyuva, 2019).

Amerikan Hemşirelik Kolejlere Derneği (American Association of Colleges of Nursing=AACN, 2005) ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Hemşirelik Eyalet Kurulları Ulusal Konseyi (National Council of State Boards of Nursing=NCSBN, 2005) hemşirelik eğitiminde simülasyon ve online öğrenme yöntemlerinin kullanılmasının yararlı olduğunu bildirmektedir ((AACN), 2005; (NCSBN), 2005). ABD Ulusal Hemşirelik Birliği (National League for Nursing –NLN) hemşire eğitimcilerin, öğrencilerin öğrenmesini kolaylaştırarak öğrenme sürecini desteklemek için teknoloji kullanımını önermektedir ((NLN), 2005).

2. Hemşirelik Eğitiminde Teknoloji Kullanımın Önemi

Hemşirelik eğitiminde kullanılan teknolojik yöntemlerle olgular üzerinden soruna dayalı öğrenim oturumları yapılabilmektedir. Ayrıca eleştirel düşünmeyle klinik karar verme gibi becerilerin geliştirilmesinde yararlanılmaktadır (Lu ve Li, 2009). Bu tür uygulamalar öğrenciye istediği kadar tekrar yapabilme fırsatı sunmakta, beceriyi kalıcı olarak öğrenmesine yardımcı olmakta ve bilgisayar yazılımları sayesinde öğrencinin yaptığı eylemin sonucunu görebilme fırsatı sunmaktadır (Kaveevivitchai vd., 2009). Yapılan bir çalışmada öğrenciler, bilgisayarlı simülasyon ile verilen eğitimin fiziksel değerlendirme becerilerinde kendilerine güvenini arttırdığını, iyi ve kusursuz bir deneyim sağladığını, hemşirelik eğitiminde zorunlu olması gerektiğini düşündüklerini belirtmişlerdir (Bremner vd., 2006).

Hemşirelik eğitiminde teknolojinin kullanılmasının gelişen-değişen dünya ile geleneksel hemşirelik eğitiminde teorik bilgiyle klinik uygulama arasında var olan boşluk için köprü olabileceği savunulmaktadır (Alinier vd., 2006). Simülasyon eğitimi gibi teknolojik uygulamalar; iletişim, afetlerde takım çalışması gibi insan odaklı tüm meslekleri kapsayan genel becerilerin yanı sıra teknik konularda da uygulama imkânı veren olanaklar sunmaktadır (C. L. Foronda vd., 2017). Hemşirelik eğitiminde kullanılan teknolojilerden olan sanal gerçeklik, pek çok eğitimci tarafından uygulanmakta ve önerilmektedir (Dutile vd., 2011; Guise vd., 2012; Shaw vd., 2010). Artırılmış gerçeklik (Augmented reality) ve sanal simülasyon (virtual simulation) teknolojisi uygulamaları birçok alanda olduğu gibi hemşirelik eğitiminde gelişmektedir. Bu teknolojilerin ön çalışmalarının pedagojik değerlendirmeleri öğrencilerin öğrenme düzeylerini arttırabildiğine dair kanıtlar sunmaktadır (C. L. Foronda vd., 2017).

Bütün bu teknolojik gelişmelerin olumlu işlevlerine rağmen, hemşire eğitimi veren kişilerin bu gelişmelere ayak uydurabilmelerinin ve onları hızlı dönüşüme hazırlayabilmelerinin eğitimin niteliği üzerinde kilit rol oynayacağı ifade edilebilir. Sağlık hizmetleri veren kişilerin eğitimi, mevcut ihtiyaçları karşılamanın yanı sıra gelecekteki talepleri öngörebilen ve ihtiyaç duyulduğunda gerekli hizmeti sunabilmeye ilişkin dengeli ve dinamik bir süreci temel almaktadır (Risling, 2017). Kuzey Amerika'da, bilişim alanındaki hemşirelik eğitimcilerine müfredat desteği sağlama konusunda önemli çalışmalar yapılmaktadır.

3. Hemşirelik Eğitiminde Kullanılan Teknoloji Uygulama Örnekleri

Bu bölümde hâlihazırda hemşirelik eğitiminde kullanılmakta olan teknolojik uygulamalara ilişkin örnekler açıklanacaktır.

3.1. Microsoft HoloLens

Microsoft HoloLens karma bir sanal ve fiziksel gerçek sunan, kafaya monte edilmek üzerine tasarlanmış yeni nesil bir giyilebilir teknolojidir. Bu teknoloji kişinin öğrenme alanı içerisinde yüksek tanımlı holografik görseller sunmaktadır. Bu sistem farklı ışıklandırma teknolojileri kullanarak insan vücudunun farklı katmanlarının üç boyutlu olarak bir görselini sunar. Örneğin anatomi ve fizyoloji eğitiminin niteliğini arttırmak için kas ve kemik katmanları çeşitli düzeylerde görselleştirilebilir. Bu teknoloji ile kadavra ihtiyacı büyük oranda karşılanabilir ve geleneksel eğitim modellerinin yerine üç boyutlu biçimlendirmeler ile öğrenmeler daha kalıcı hale getirilebilir (C. L. Foronda vd., 2017). Microsoft bu teknolojinin sağlık bilimlerinde eğitim amaçlı kullanımına yönelik olarak üniversite düzeyinde ortaklıklar yapma arayışındadır. İlerleyen dönemlerde çoklu disiplinlerde kullanımının artması öngörülmektedir (C. L. Foronda vd., 2017; Microsoft, 2019).

3.2. BodyExplorer

Artırılmış gerçeklik, gerçek dünyadaki nesnelerin ve mekânların, bilgisayar ortamındaki sanal öğeler aracılığıyla zenginleştirilmesiyle elde edilir (Altınpulluk, 2015; Samosky vd., (c) 2012). Diğer Artırılmış gerçeklik uygulamalarında olduğu gibi *BodyExplorer* uygulaması sanal ve fiziksel gerçekliği birleştirerek dijital ve fiziksel medyayı kombine etmektedir. Bu sistemin üst düzeyde kendi kendine öğrenme, otomatik denetim, bilişsel karar verme ya da iletişim gibi pek çok alanda hemşire eğitimini destekleyeceği düşünülmektedir (C. L. Foronda vd., 2017).

BodyExplorer, anatomi, fizyoloji ve klinik prosedürlerin “x-ray vision” şekliyle algılanmasını sağlamak için hasta simülatörünün üzerine monte edilmiş bir projektör kullanmaktadır (Samosky vd. (a), 2011). Fiziksel bir vücut modeli geliştirilmiş ve öğrencilere geri bildirim sağlamak için çeşitli sensörler ile donatılmıştır. Öğrenciler, model üzerinde fiziksel teması mümkün kılan stylus (tablet ve bilgisayar üzerinde kullanılan ekran kalem)

temelli yeni nesil bir arayüz kullanarak hasta simülatörünün yüzeyinde pencereler açarak anatomik ve fizyolojik keşifler yapabilmektedirler. Uygulama pencereleri açıldığında, öğrenciler simülasyonu sağlanmış ilaçları uygulayabilir ve harici müdahalelerin simüle edilen hasta üzerindeki fizyolojik etkilerini görerek süreci yönetebilirler. Bir ilaç enjeksiyon sensörü, modele enjekte edilen gerçek sıvıları tespit ederek modelin gerçek bir hasta gibi otomatik tepki vermesini sağlamaktadır. Örneğin, öğrenciler intravenöz kalp ilacı verdiğiğinde, hastanın elektrokardiyogramdaki değişimleri görerek kalp atışının yavaşladığını izleyebilirler (Samosky vd. (b) , 2012).

Diğer artırılmış gerçeklik uygulamalarına ek olarak *BodyExplorer*, karma bir sanal ve fiziksel gerçeklik tasarımı kullanır, bu durum fiziksel uygulamalarda ekip koordinasyonunu desteklemektedir. İlaçları değerlendirme, order, hazırlama ve uygulama gibi becerileri geliştirmek için klinik cihazlar, çalışma ekibi ve simüle edilmiş bir vücut kullanarak bilişsel, fiziksel ve sözel etkileşim sağlayan bütünsel bir eğitim sağlayabilir. Bu sayede klinik uygulamaların temelini oluşturan hem bilişsel hem de psikomotor gelişimi eş zamanlı olarak sağlamak için büyük katkılar sağlar (C. L. Foronda vd., 2017).

3.3. CliniSpace by Innovation in Learning, Inc

CliniSpace, bir bilgisayar ekranında sanal bir sağlık bakım ortamının üç boyutlu bir gösterimini sunar. "Sanal dünya", akut bakım ünitesi, ofis, klinik veya hastanın evi gibi bir uygulama alanıdır. *CliniSpace*, web tabanlı ve çoklu kullanıcı özelliği sunan bir sistemdir. Bir başka deyişle birden fazla öğrencinin kişisel dizüstü bilgisayarlarına herhangi bir yerden giriş yapmasını mümkün kılmaktadır. Eğitim için tasarlanmış yeni nesil online interaktif oyun kurgusuna sahip fonksiyonel bir teknolojidir (Parvati vd., 2011). Öğrenciler hemşire, doktor veya yönetici gibi sanal karakterlerini seçerek, sanal akut bakım ünitesinde toplanırlar. Sanal ortamda oluşturulan klinik alanda, diğer kullanıcılarla sözel etkileşim sağlanmaktadır. Kullanıcı hasta ve etrafındaki ekipmanla çalışırken gerçek zamanlı bir konuşmaya katılmaktadır (Parvati vd., 2011). Bu sistemde sanal ortamdaki hasta, bilgisayar tarafından otomatik olarak kontrol edildiği gibi başka bir kullanıcı tarafından manuel olarak kullanma seçeneği de sunulmuştur. Her sanal hastanın yaşamsal belirtileri, fiziksel görünümünü ve davranışını içeren fizyolojik bir modeli vardır. Fizyolojik değişkenler öğrencilerin müdahalelerine göre değişebilir ve bu

değişimler eş zamanlı olarak gözlenebilir. Örneğin, intravenöz sıvıların verilmesi, kan hacminde bir artışa neden olur ve sanal hasta üzerinde kan basıncı değişimi olarak yansıtılmaktadır (Parvati vd., 2011).

Öğrenciler yaşamsal belirtileri okumak, kalp ve nefes seslerini dinlemek, fiziksel bir değerlendirme yapmak, elektronik tıbbi kayıtları incelemek veya ilaç vermek için ortamdaki öğelere tıklayabilirler. Tüm eylemler izlenebilir ve geri bildirim için kullanılabilir niteliktedir. Sanal ortam öğrencilere gerçekçi senaryolar sunarak, bilgileri ve eylemleri keşfetmelerini sağlamaktadır. Ayrıca öğrenciler müdahale esnasında çevreden ve sanal hastadan geri bildirim almakta, işbirlikçi ekip çalışması deneyimiyle kalıcı öğrenmeleri sağlanmaktadır. Bu ortam; çatışma çözme veya meslek içi iletişim becerilerini geliştirmek için çoklu meslekleri birleştirme fırsatı sunar (Parvati vd., 2011).

3.4. Flight Simulator

Akut bakım hemşire pratisyenlerini uçuş hemşireliğinde eğitmek için, Case Western Reserve Üniversitesi'ndeki Frances Payne Bolton Hemşirelik Okulu yüksek kalitede bir uçuş simülatörü geliştirmiştir. Sistem geliştirilmiş görseller ile sanki gerçek bir uçakta ve uçuş sırasında hissi uyandıracak şekilde tasarlanmıştır (C. L. Foronda vd., 2017).

Amerika Birleşik Devletleri Federal Havacılık İdaresi Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı havacılık ile ilgili düzenlemeleri yapan devlet kurumu FAA (The Federal Aviation Administration) onaylı iç mekan, en gerçekçi uçuş hemşireleri, doktorlar, acil sağlık personeli ve ambulans personeli eğitimi için otantik tıbbi ekipman, havacılık kulaklıkları, emniyet kemerleri, radyolar ve hava tıbbi yatağıyla donatılmıştır. İki kamera, eğitim sırasında ve sonrasında sorgulamalara, araştırma analizlerine, sunumlara ve yayınlara ilişkin verileri kaydetmesi için gövde içine monte edilmiştir. Bu simülatör, akut bakım hemşiresi öğrencilerinin, gerçek bir hava tıbbi helikopterin sınırları içinde kritik durumdaki bir hastayı tedavi etmek için gerçek uçuş ekipmanı kullanarak deneyim ve güven kazanmalarını sağlar. Sistem, artan güvenlik önlemleri gerektiren farklı ortamlar dahil olmak üzere mevsim, arazi, hava ve mekan şartlarına göre simüle ayarını değiştirebilir. Ayrıca hasta bakım senaryoları inme, septik şok, miyokard enfarktüsü, çoklu travma, yanıklar, diğer karmaşık tıbbi ve cerrahi

durumlar gibi spesifik hasta koşullarına göre düzenlenebilir. Böylece saha öncesi uygulama eğitimiyle, ekipler için farklı uygulama imkanları sunarak bakım kalitesinin standartlaştırılmasını ve ekip üyeleri arasında işbirliğini sağlanmaktadır (C. L. Foronda vd., 2017; Simulator, 2014).

3.5. Digital Clinical Experience

Shadow Health tarafından akademik araştırmaları temel alarak geliştirilen (*Digital Clinical Experience*), tıp, hemşirelik ve sağlıkla ilgili diğer eğitim kurumlarına yönelik web tabanlı bir sanal hasta uygulama paketini içermektedir. Bu teknoloji hemşirelik sürecinde klinik beceriler ve akıl yürütme becerilerinin uygulanmasına ve değerlendirilmesine olanak tanır. Ayrıca lisans, lisansüstü ya da uzmanlık eğitimi gibi farklı eğitim kademelerine yönelik modüller içermektedir (Health, 2019).

Digital Clinical Experience teknolojisi ile oluşturulan sanal ortamlar, her biri 100.000'den fazla soruyu tanıyıp yanıtlayabilen gerçekçi konuşma ve animasyon içeren 3 boyutlu sanal hastalar üzerinde uygulama eğitimi sunmaktadır. Bu teknoloji, öğrencilere hasta ile diyalog kurarken empati ve hasta bakımı için fırsatları tespit etme, kendi sorularını oluşturma ve sanal hastanın fiziksel muayeneleri yönetme özgürlüğü sağlar. Bu teknolojide modellenmiş sanal hastalar, çocuklardan yaşlılara veya çeşitli sosyokültürel farklılıklara sahiptir. Böylece çok farklı senaryo ve hasta öykülerini deneyimleme imkanı sunar (Health, 2019).

Bu teknoloji internet erişimi olan herhangi bir yerden kullanılabilir. Her simülasyonda, öğrenciler yönlendirilebilir, hasta görüşmesi gerçekleştirebilir, fiziksel değerlendirme yapılabilir, teşhis ve / veya bakım planları geliştirmek için bulgular belgelenebilir, gerekli gördüğü durumlarda müdahale edebilir. Ayrıca her senaryo uygulaması tekrar gözden geçirme ve ayrıntılı bir geribildirim sağlayabilir (C. L. Foronda vd., 2017; Health, 2019).

3.6. vSim for Nursing

Laerdal, Wolters Kluwer Health, and the National League for Nursing arasındaki işbirliği, *vSim for Nursing* ismiyle geliştirilen bu teknoloji, web tabanlı ve tek kullanıcı bir sistem ile öğrencilerin sanal bir ortamda bilişsel hemşirelik becerilerini uygulamalarına izin

vermektedir. Satın alınan pakete bağlı olarak; temel uygulamalar, farmakoloji, tıbbi-cerrahi simülasyonlar gebe, çocuk, yaşlı, yetişkin senaryo ekleriyle mevcuttur. Bu teknoloji nesnel bir ön test-son test özelliği sunarak anında geri bildirim içeren bir simülasyon performans puanı sağlar.

Elektronik sağlık kaydı sunan bu sistem, öğrencilerin hasta verilerinin nasıl organize edildiğinin yanı sıra bilgiye ulaşmaları için imkan sunar. Öğrencilere hastayı değerlendirme, orderları görüntüleme, ilaç verme ve hemşirelik uygulamalarını gerçekleştirme fırsatı verir. Sanal hasta, öğrencinin hatalarını değerlendirmesini ve öğrenmesini sağlayan müdahalelere dayanarak yanıt vermek üzere modellendirilmiştir. Simülasyonda performans geri bildirim sunan bu sistem ile öğrenciler, iyi performans gösterdikleri uygulamalarla iyileştirilmesi gereken becerilerinin neler olduğunu görmektedirler. Bu sanal simülasyon, öğrencilerin ev rahatlığında öğrenmelerine imkan sağlayarak performansı geliştirene kadar simülasyonu düzeltmek ve tekrar etmek için fırsat sunmaktadır. Geliştirilen bu teknoloji öğrencilere imkan sınırlaması olmadan kendilerini geliştirmelerini sağlamaktadır. Vaka çalışması yapmak, klinik pratiği arttırmak ya da belli bir alanda uzmanlaşmak için klinik muhakeme, farmakoloji ve diğer hemşirelik uygulamalarında büyük avantajlar sağlayabilir (C. L. Foronda vd. , 2016).

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu derlemede sağlık alanında teknoloji kullanımının eğitime yansımaları ve dünyada kullanılan farklı uygulamalara değinilmektedir. Hastanelerin personel giderlerinin büyük kısmını hemşirelere yapılan ödemeler oluşturmaktadır. Dünyada artan hemşire ihtiyacını göz önüne alırsak sağlık alanında yoğun teknoloji kullanımının zorunluluk olduğunu söyleyebiliriz. Klinik alanda değişen ve gelişen teknoloji olanaklarının eğitime yansması kaçınılmaz bir durumdur. Hemşire eğitimcilerinin öğrencilerin mesleki gelişiminde kilit bir rol oynadığı, klinik bilgi ve beceri, sorun çözme, eleştirel düşünme yeteneklerinin geliştirilmesi için bu uygulamalardan faydalanılması gerektiği düşünülmektedir. Bu süreçte eğitimcilerin ve öğrencilerin teknolojiyle desteklenmesi teori ve uygulama arasındaki boşluğun doldurulması ve hemşirelik hizmetlerinde kalitenin sağlanması açısından son derece önemlidir. Ayrıca yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlarda sınırsız tekrar yapma ve yapılan uygulamanın

sonuçlarını gözlemlene imkânı veren bu uygulamaların, öğrencileri motive ettiği, kaygılarını azalttığı ve kalıcı öğrenmeyi desteklediği belirtilmektedir.

Hemşirelik eğitimine destek amaçlı birçok teknolojik uygulama, öğrenme sürecinin mekandan bağımsız olması, sınırsız tekrar yapma imkanı ve sahaya çıkmadan gerekli becerilerin kazanılmasını temel almaktadır. Bu uygulamaların hem ülkelerin sahip olduğu alt yapıya hem de teknolojiyi kullanacak personelin yeterliliğiyle orantılı olarak başarıya ulaşabileceği ve sağlık sektöründe giderek daha büyük bir paya sahip olacağı öngörülmektedir. Gelişmiş ülkelerde teknolojinin hemşirelik eğitimi ve uygulamaları ile entegrasyonu göz önüne alındığında ülkemizde bu durumun yeterince yaygın olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla ülkemizde hemşirelik eğitiminde teknoloji kullanımının artırılması ve hemşirelik eğitimi veren akademisyenlerin bu uygulamaları kullanmaya teşvik edilmesi ve bu konuda yetkinliklerinin sağlanması için gerekli düzenlemelere ihtiyaç olduğu anlaşılmaktadır.

KAYNAKLAR

- (AACN), A. A. o. C. o. N. (2005). Faculty shortages in baccalaureate and graduate nursing programs: scope of the problem and strategies for expanding the supply. http://labor.idaho.gov/publications/nursing/Supporting_Research.pdf.
- (NCSBN), N. C. o. S. B. o. N. (2005). Clinical instruction in prelicensure nursing programs.
- (NLN), N. L. f. N. (2005). Core competencies of nurse educators with task statements, competency 1– facilitate learning. .
- Alinier, G., Hunt, B., Gordon, R., & Harwood, C. (2006). Effectiveness of intermediate-fidelity simulation training technology in undergraduate nursing education. *Journal of advanced nursing*, 54(3), 359-369.
- Altınpulluk, H. (2015). Artırılmış gerçekliği anlamak: kavramlar ve uygulamalar. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 123-131.
- Bremner, M. N., Aduddell, K., Bennett, D. N., & VanGeest, J. B. (2006). The use of human patient simulators: Best practices with novice nursing students. *Nurse Educator*, 31(4), 170-174.
- Dutile, C., Wright, N., & Beauchesne, M. (2011). Virtual clinical education: Going the full distance in nursing education. *Newborn and Infant Nursing Reviews*, 11(1), 43-48.
- Eby, G. (2013). Uzaktan eğitim (uze) ortamlarının tasarımı: Yazılım mühendisliği yaşam döngüsü yaklaşımı. *Ankara: Kültür*.
- Foronda, C. L., Alfes, C. M., Dev, P., Kleinheksel, A. J., Nelson Jr, D. A., O'Donnell, J. M., & Samosky, J. T. (2017). Virtually nursing: Emerging technologies in nursing education. *Nurse Educator*, 42(1), 14-17.



- Foronda, C. L., Swoboda, S. M., Hudson, K. W., Jones, E., Sullivan, N., Ockimey, J., & Jeffries, P. R. . (2016). Evaluation of vSIM for Nursing™: A trial of innovation. . *Clinical Simulation in Nursing*, 12(4), 128-131.
- Guise, V., Chambers, M., & Välimäki, M. (2012). What can virtual patient simulation offer mental health nursing education? *Journal of psychiatric and mental health nursing*, 19(5), 410-418.
- Health, S. (2019). Digital Clinical Experiences™. Retrieved from <https://www.shadowhealth.com/>
- Heller, B. R., Oros, M. T., & Durney-Crowley, J. (2009). The future of nursing education: Ten trends to watch.
- HOOTSUITE, W. A. S. Y. (2019). Digital in 2019. Essential insights into Internet, Social media, Mobile and Ecommerce use around the world.
- ITU. (2015). Figures-the world in 2015. Geneva: *The International Telecommunication Union (ITU)*.
- Karadağ, G., & Uçan, Ö. (2006). Hemşirelik eğitimi ve kalite. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 1(3), 42-51.
- Kaveevivitchai, C., Chuengkriankrai, B., Luecha, Y., Thanooruk, R., Panijpan, B., & Ruenwongsa, P. (2009). Enhancing nursing students' skills in vital signs assessment by using multimedia computer-assisted learning with integrated content of anatomy and physiology. *Nurse Education Today*, 29(1), 65-72.
- Krautscheid, L., & Burton, D. (2003). Technology in nursing education: Oregon education-based technology needs assessment: Expanding nursing education capacity. Retrieved September, 26, 2008.
- Lu, D. F., & Li, Y. J. (2009). Effects of a web-based course on nursing skills and knowledge learning. *Journal of Nursing Education*, 48(2), 70-77.
- Michinov, N., Brunot, S., Le Bohec, O., Juhel, J., & Delaval, M. (2011). Procrastination, professional development. *Washington, DC: American Nurses*.
- Microsoft. (2019). HoloLens 2. Retrieved from <https://www.microsoft.com/en-us/hololens>
- Nursing, N. L. f. (2015). A VISION FOR The Changing Faculty Role: Preparing Students for the Technological World of Health Care.
- Organization, W. H. (2009). *Global standards for the initial education of professional nurses and midwives*. Retrieved from
- Parvati, D., Heinrichs, W., & Patricia, Y. (2011). CliniSpace: a multiperson 3D online immersive training environment accessible through a browser. *Medicine Meets Virtual Reality 18: NextMed*, 163, 173.
- Risling, T. (2017). Educating the nurses of 2025: Technology trends of the next decade. *Nurse education in practice*, 22, 89-92.
- Samosky, J. T., Baillargeon, E., Bregman, R., Brown, A., Chaya, A., Enders, L., . . . Weaver, R. A. (2011). Real-time" x-ray vision" for healthcare simulation: an interactive projective overlay system to enhance intubation training and other procedural training. *Studies in health technology and informatics*, 163, 549-551. (a)
- Samosky, J. T., Mikulis, B., Bregman, R., & Nelson, D. A. (2012). *A novel automated drug simulant recognition system for naturalistic real-time medical simulation*. Paper presented at the MMVR. (b)
- Samosky, J. T., Nelson, D. A., Wang, B., Bregman, R., Hosmer, A., Mikulis, B., & Weaver, R. (2012). *BodyExplorerAR: enhancing a mannequin medical simulator with sensing and projective augmented*



- reality for exploring dynamic anatomy and physiology*. Paper presented at the Proceedings of the Sixth International Conference on Tangible, Embedded and Embodied Interaction. (c)
- Shaw, R. J., Johnson, C., & Phillips, B. (2010). Using virtual environments to enhance nursing distance education. *Creative nursing*, 16(3).
- Simulator, F. (2014). University installs nation's first critical-care transport helicopter simulator for flight nurse training. Retrieved from <https://thedaily.case.edu/university-installs-nations-first-critical-care-transport-helicopter-simulator-for-flight-nurse-training/>
- Şendir, M. (2013). Kadın Sağlığı Hemşireliği Eğitiminde Simulasyon Kullanımı. *Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 21(3), 205-212.
- Şenyuva, E. (2019). Reflections on Nursing Education of Technological Developments. *Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 27(1), 79-90.
- van Houwelingen, C. T., Moerman, A. H., Ettema, R. G., Kort, H. S., & ten Cate, O. (2016). Competencies required for nursing telehealth activities: A Delphi-study. *Nurse Education Today*, 39, 50-62.