



Fiscaoeconomia

January 2021
Volume 5, Issue 1

E-ISSN: 2564-7504

Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat <i>Global Financial Elite, Mainstream Economics and Non-Mainstream Economics</i>	Ersan BOCUTOĞLU
Kapitalizm Sahnesinde Yeni Bir Aktör: Sosyal Girişimler <i>A New Actor in the Stage of Capitalism: Social Enterprises</i>	Güneş KURTULUŞ Mustafa İNCİ
Sombart in the Turkish Mirror: A Case of Sabri F. Ülgener <i>Türk Aynasında Sombart: Sabri F. Ülgener Örneği</i>	Mesut SERT
Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği <i>The Populism of the Republican People's Party During the Ecevit Presidency and the Road Politics: The KUP Example</i>	Evren HASPOLAT Deniz YILDIRIM
Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye Üzerine Etkileri <i>Belt and Road Projects and Effects on Turkey</i>	Ulaş Birkan ÇAKILCI
Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük <i>A New Approach to the Consumption Society: Frugalism and Financial Freedom</i>	Mustafa Şeref AKIN
Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımının Türkiye'de Geçerliliği <i>Supply Side Economics Approach Validity Against Ricardo-Barro Hypothesis in Turkey</i>	Emek Aslı CİNEL
Kapitalist Üretim İlişkilerinde Suriyeli Sığınmacıların Rolü: Şanlıurfa Örneği <i>The Role of Syrian Refugees in Capitalist Relations of Production: The Case of Sanliurfa</i>	Ayşe CEBECİ Emine ÇELİK
Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri <i>Food Banking in the Context of Food Security: Canada and the UK Country Cases</i>	Hikmet Gülçin BEKEN
Gümrük Birliği ve Tarım Ürünleri: Türkiye Üzerine Bir Armington Modeli Analizi <i>Customs Union and Agricultural Products: An Armington Model Analysis on Turkey</i>	Mert ŞAKI H. Ozan ERUYGUR
Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi <i>The Effect of Macroeconomic Factors on the Stock Market Development in Asia-Pacific Countries</i>	Gökhan ÖZKUL Muhammed KASIM
Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Asimetrik İlişkinin Analizi <i>Analysis of Asymmetric Relationship Between Tourism Revenues and Real Exchange Rate</i>	Mustafa Caner TİMUR Nilcan MERT
İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi <i>Impact of Innovation on Direct and Indirect Export Propensity</i>	Seda EKMEK ÖZÇELİK
Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye'de Uygulanabilirliği <i>Cooperative Banks and Applicability in Turkey</i>	Gökhan SÜMER
COVID-19 Pandemisinin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: İstatistiksel Bir Yaklaşım <i>The COVID 19 Pandemic's Affect on International Trade: A Statistical Approach</i>	Uğur YILDIRIM
Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi <i>The Importance of Humanitarian Aid Logistics And Supply Chain Management in the Covid-19 Epidemic</i>	Gül SENİR
Türkiye'de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri <i>Effects of Covid-19 Pandemic on Usage of Digital Banking in Turkey</i>	Uğur UZUN
Market Markalı Ürünlerin Marka Algısı ve Tüketici Kümeleri <i>Brand Perception of Supermarket Branded Products and Consumer Clusters</i>	Bilge DOĞANLI
Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma <i>A Research on the Determination of the Awareness Level of Professionals Accountants About Integrated Reporting</i>	Zeki DOĞAN Asuda YUNUSOVA
Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği <i>Investigation of Housing Sales with Artificial Neural Networks Method: The Case of Ankara Province</i>	Şeyma Nur GÜNER



FISCAOECONOMIA

ULUSLARARASI SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Ocak/January 2021

Cilt/Volume 5, Sayı/Issue 1

E-ISSN: 2564-7504

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/fsecon>

Dergide yer alan yazıların ilmî ve fikrî sorumluluğu yazarlarına aittir. / The responsibility of statements or opinions uttered in the articles is upon their authors.

İmtiyaz Sahibi/ Published by

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN

Baş Editör/Editor in Chief

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)

Editörler/Editors

Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Doç. Dr. Altuğ KÖKTAŞ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN (Hacettepe Üniversitesi)
Dr. Vikas ARYA (Chandigarh University, Hindistan)

Editör Yardımcıları/Assistant Editors

Arş. Gör. Emre ATSAN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Arş. Gör. Mert ŞAKI (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Tuğçe KUZU ERDEM (Yüksek Lisans Öğrencisi)
Nuran ERTÜRK ÇAKILCI (İktisat Bilim Uzmanı)
Yunus ODABAŞ (Yüksek Lisans Öğrencisi)

Editör Kurulu /Editorial Board

Prof. Dr. Alex CALLINICOS, Kings College London
Prof. Dr. Anton FILIPENKO, Taras Shevchenko National University of Kyiv
Prof. Dr. Bülent GÜLOĞLU, İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca (İtalya)
Prof. Dr. Erinç YELDAN, Kadir Has Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Müslüme NARİN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University (ABD)
Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ, Hitit Üniversitesi
Prof. Dr. Ziad MAJED, The American University of Paris
Doç. Dr. Baki DEMİREL, Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Doğan BAKIRTAŞ, Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. R. Koray YILMAZ, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Şükrü APAYDIN, Nevşehir Hacıbektaş Üniversitesi
Dr. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University (Hollanda)
Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Sekreteryä/Secretariat

Bariş ÇETİNKAYA
Ersel ERTÜRK
Ulaş Birkan ÇAKILCI
Umut ARSLAN

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: Ocak/January 2021

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

Fiscaeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2021, Volume 5, Issue 1

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/fsecon>



Dizin/Indexing, Abstracting



DOAJ, RePEc, Eurasian Scientific Journal Index, Rootindexing, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), CEEOL, i2or, Scientific World Index, ResearchBib, Scientific Indexing Services, Socionet, Arastirmax, ASOS Indeks, Academic Keys, COSMOS IF, Neliti, SciLit, WorldCat, OpenAIRE, ROAD, International Scientific Indexing

Bu Sayının Hakemleri/Referees of This Issue

- Prof. Dr. Özgür TEOMAN (Hacettepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet BAŞ (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin AKAY (İzmir Demokrasi Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail BEKÇİ (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Selma Sevinç ORHAN (Pamukkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Saadet AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Dilek ÇETİN (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Doç. Dr. Baki DEMİREL (Yalova Üniversitesi)
Doç. Dr. Eren ÇAŞKURLU (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Kerem GÖKTEN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Cengiz EKİZ (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Ceyhun Can ÖZCAN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Janset ÖZEN AYTEMUR (Akdeniz Üniversitesi)
Doç. Dr. M. Cem OĞUZ (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Murat TOKSARI (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
Doç. Dr. Onur POLAT (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Doç. Dr. Umut ULUKAN (Ordu Üniversitesi)
Doç. Dr. Ünzüle KURT (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Doç. Dr. Serkan ERKAM (Hacettepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Gülenay BAŞ DİNAR (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Hüsnü BİLİR (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Şükrü APAYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Yavuz YILDIRIM (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet KAMACI (Bartın Üniversitesi)
Doç. Dr. Samet EVCİ (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr. Fatih Hakan DİKMEN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. M. Mustafa AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Dr. Murat BERBEROĞLU (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Dr. Ebru IŞIK (Sinop Üniversitesi)
Dr. Işıl Şirin SELÇUK ÇAKMAK (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Dr. Ümit KOÇ (TCMB)
Dr. Ömer LİMANLI (Düzce Üniversitesi)
Dr. Sinem Gözde BEŞBALLI (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Yusuf MURATOĞLU (Hitit Üniversitesi)
Dr. Günay ÖZCAN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Dr. Muhammed ARDIÇ (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Cenap Mengü TUNÇAY (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Dr. Baki YEĞEN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Anıl BAŞARAN (Yalova Üniversitesi)
Dr. Ülkü MAZMAN İTİK (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
Dr. Emin SALİHİ (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Emek YILDIRIM ŞAHİN (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Bülent YILDIZ (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Dr. Barış AYDIN

İÇİNDEKİLER

Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat <i>Global Financial Elite, Mainstream Economics and Non-Mainstream Economics</i>	Ersan BOCUTOĞLU	1-20
Kapitalizm Sahnesinde Yeni Bir Aktör: Sosyal Girişimler <i>A New Actor in the Stage of Capitalism: Social Enterprises</i>	Güneş KURTULUŞ Mustafa İNCİ	21-37
Sombart in the Turkish Mirror: A Case of Sabri F. Ülgener <i>Türk Aynasında Sombart: Sabri F. Ülgener Örneği</i>	Mesut SERT	38-55
Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği <i>The Populism of the Republican People's Party During the Ecevit Presidency and the Road Politics: The KUP Example</i>	Evren HASPOLAT Deniz YILDIRIM	56-86
Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye Üzerine Etkileri <i>Belt and Road Projects and Effects on Turkey</i>	Ulaş Birkan ÇAKILCI	87-98
Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük <i>A New Approach to the Consumption Society: Frugalism and Financial Freedom</i>	Mustafa Şeref AKIN	99-112
Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımının Türkiye'de Geçerliliği <i>Supply Side Economics Approach Validity Against Ricardo-Barro Hypothesis in Turkey</i>	Emek Aslı CİNEL	113-135
Kapitalist Üretim İlişkilerinde Suriyeli Sığınmacıların Rolü: Şanlıurfa Örneği <i>The Role of Syrian Refugees in Capitalist Relations of Production: The Case of Sanliurfa</i>	Ayşe CEBECİ Emine ÇELİK	136-152
Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri <i>Food Banking in the Context of Food Security: Canada and the UK Country Cases</i>	Hikmet Gülçin BEKEN	153-176
Gümrük Birliği ve Tarım Ürünleri: Türkiye Üzerine Bir Armington Modeli Analizi <i>Customs Union and Agricultural Products: An Armington Model Analysis on Turkey</i>	Mert ŞAKI H. Ozan ERUYGUR	177-194
Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi <i>The Effect of Macroeconomic Factors on the Stock Market Development in Asia-Pacific Countries</i>	Gökhan ÖZKUL Muhammed KASIM	195-218

Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Asimetrik İlişkinin Analizi <i>Analysis of Asymmetric Relationship Between Tourism Revenues and Real Exchange Rate</i>	Mustafa Caner TİMUR Nilcan MERT	219-237
İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi <i>Impact of Innovation on Direct and Indirect Export Propensity</i>	Seda EKMEŒ ÖZÇELİK	238-261
Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye’de Uygulanabilirliği <i>Cooperative Banks and Applicability in Turkey</i>	Gökhan SÜMER	262-279
COVID-19 Pandemisinin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: İstatistiksel Bir Yaklaşım <i>The COVID 19 Pandemic’s Affect on International Trade: A Statistical Approach</i>	Uğur YILDIRIM	280-295
Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi <i>The Importance of Humanitarian Aid Logistics And Supply Chain Management in the Covid-19 Epidemic</i>	Gül SENİR	296-308
Türkiye’de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri <i>Effects of Covid-19 Pandemic on Usage of Digital Banking in Turkey</i>	Uğur UZUN	309-323
Market Markalı Ürünlerin Marka Algısı ve Tüketici Kümeleri <i>Brand Perception of Supermarket Branded Products and Consumer Clusters</i>	Bilge DOĞANLI	324-342
Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma <i>A Research on the Determination of the Awareness Level of Professionals Accountants About Integrated Reporting</i>	Zeki DOĞAN Asuda YUNUSOVA	343-358
Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği <i>Investigation of Housing Sales with Artificial Neural Networks Method: The Case of Ankara Province</i>	Şeyma Nur GÜNER	359-371



Suggested Citation: Bocutoğlu, E. (2021), "Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 1-20.

Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat

Global Financial Elite, Mainstream Economics and Non-Mainstream Economics

Ersan BOCUTOĞLU¹

Abstract

Basic schools of economic thought are generally grouped in two headings as mainstream (orthodox) economics and non-mainstream (heterodox) economics. The method of mainstream economics is the same one which Newtonian deterministic physics has. With Einstein's relativity theory, the methods of mainstream economics and physics break up but mainstream economics keeps going on the method of Newtonian deterministic physics. Because of this weak connection of the mainstream economics with physics, mainstream economics sees itself only scientific school that represents economics among schools of economic thought and refuses other schools. With the help of financial elite, a term coined by Thomas Piketty, mainstream economics becomes only game in town especially in Wall Street in the USA and the City in the United Kingdom during global era. It is safe to state that there is a harmony between interests of financial elite and principles of mainstream economics. This cooperation has paved the way to oligopolies in different industries in Anglo-American economies as well as in the industry of economics education. The industry of economics education in Anglo-American world is under control of the financial elite which promotes mainstream economics as only true economics science. This approach has inevitably disfavored non-mainstream economics till 2008 Global Financial Crisis. The failure of mainstream economics in predicting, understanding and explaining the crisis has undermined its self-proclaimed supremacy and brought non-mainstream economics to fore such as Austrian and Post-Keynesian economics which explain the crisis best. This paper aims at analyzing the relations among Global financial elite, mainstream economics and non-mainstream economics in the context of 2008 Global Financial Crisis. Paper follows a descriptive methodology and collects data from published literature and internet. As a conclusion, the paper proposes diversity in economics education and refuses the hegemony of Global Financial Elite through mainstream economics over economics education.

Article History:

Date submitted:

30.11.2020

Date accepted:

27.12.2020

Jel Codes:

A23, B10, E32

Keywords:

Global Financial Elite, Mainstream Economics, Non-Mainstream Economics, 2008 Global Financial Crisis

¹ Prof. Dr., Avrasya Üniversitesi, ersanbocutoglu@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5064-7254



Öz

İktisadi düşüncedeki temel okullar genellikle anaakım (orthodox) iktisat ve anaakım dışı (heterodox) iktisat olarak iki başlık altında guruplandırılır. Anaakım iktisadın yöntemi, Newtoncu deterministik fiziğin izlediği yöntemin aynısıdır. Einstein'in relativite teorisi ile birlikte, anaakım iktisat ile fiziğin yöntemleri birbirinden koptu fakat anakım iktisat Newtoncu deterministik fiziğin yöntemini izlemeye devam etti. Anaakı iktisat ile fizik arasındaki bu zayıf bağlantı nedeniyle, anakım iktisat kendisini iktisadi düşünce okulları arasında iktisadi temsil eden tek okul olarak görmektedir ve diğer okulları reddetmektedir. Thomas Piketty'nin adını koyduğu finansal elit yardımı ile, anaakım iktisat küreselleşme çağında ABD'de Wall Street'te ve Birleşik Krallıkta the City'de Kabul edilen tek okul haline gelmiştir. Ana akım iktisadın ilkeleri ile finansal elitin çıkarları arasında bir uyum olduğunu ifade etmek yanlış olmaz. Bu işbirliğiAnglo-Amerikan ekonomilerindeki farklı endüstrilerde olduğu gibi, iktisat eğitimi endüstrisinde de oligopolleşmeye yol açmıştır. Anglo-Amerikan dünyasında iktisat eğitimi endüstrisi anaakım iktisadı tek doğru iktisat bilimi olarak teşvik eden finansal elitin kontrolü altındadır. Bu yaklaşım kaçınılmaz olarak 2008 Küresel Finansal Krize kadar anaakım dışı iktisadı gözden düşürmüştür. Anaakım iktisadın krizi öngörememesi, anlayamaması ve açıklayamaması, kerameti kendinden menkul üstünlüğünün ortadan kalkmasına ve krizi daha iyi açıklayan Avusturyacı ve Post-Keynesci ana akım dışı iktisadın öne çıkmasına yol açtı. Bu makale küresel finansal elit, ana akım iktisat ve ana akım dışı iktisat arasındaki ilişkileri, 2008 Küresel Finansal Kriz bağlamında, analiz etmeyi amaç edinmektedir. Makale tasviri yöntem izlemektedir ve veriler basılı kaynaklardan ve internet ortamından elde edilmiştir. Sonuç olarak, makale iktisat eğitiminde çoğulculuğu önermekte ve küresel finansal elitin anaakım iktisat aracılığıyla iktisat eğitimi üzerindeki hegemonyasını reddetmektedir.

Anahtar Kelimeler: Küresel Finansal Elit, Anaakım İktisat, Anaakım Dışı İktisat, 2008 Küresel Finansal Krizi

1.Giriş

Günümüzde ana akım iktisat, neo-klasik iktisat ile temsil edilmektedir. Ana akım iktisadın mikro ayağını, son otuz yılda yazılan standart mikro iktisat ders kitaplarında; makro ayağını da Yeni Klasik Teori, Yeni Klasik Reel Konjonktür Teorisi ve Yeni Keynesçi Teoride görmek mümkündür. Neo-klasik teorinin paradigmatic özü, günümüzün ana akım iktisadını şekillendirmekte ve iktisat eğitimi ve iktisat araştırmalarına yön vermektedir (Boerger vd., 2016). Bu nedenle ana akım iktisadı çalışmak, kaçınılmaz olarak neo-klasik iktisadı çalışmak anlamına gelmektedir. A. Smith'ten itibaren ana akım iktisadı temsil eden klasik iktisat, zaman içinde marjinalist devrim geçirerek, neo-klasik iktisada dönüşmüştür. Neo-klasik iktisadın temel amacı, spatio-temporal (mekan ve zamandan) bağımsız, tıpkı fizik bilminde olduğu gibi evrensel geçerliliğe sahip iktisat kanunlarına ulaşmaktır. Bu iddiasını gerçekleştirmek için neo-klasik iktisat, matematiksel modellere ve ekonometrik test tekniklerine ağırlık vermiş, bu yolla, giderek sosyal bilimlerin bir dalı durumundan, uygulamalı matematiğin bir alt dalı haline dönüşmüştür.

Neo-klasik iktisat, sosyal bilim dalları içinde, araştırmacılarına Nobel Ödülü verilen tek bilim dalı konumundadır.



Neo-klasik iktisat, iktisat alanında bilimsel olan tek teori olduğunu iddia ettiği için, diğer iktisat teorilerinin ana fikirlerini, yöntemlerini ve tarihsel gelişimlerini inceleyen iktisadi düşünceler tarihi ve yöntembilim (metodoloji) derslerinin, iktisat programlarından çıkarılması konusunda son derece ısrarcıdır. Neo-klasik iktisatçılar; iktisat biliminin –tıpkı fizik biliminde olduğu gibi- kapalı sisteme, soyut, tümünden gelimci bir yapıya sahip olması nedeniyle, iktisadi düşünceler tarihi dersinin iktisat bölümlerinde değil, tarih veya siyaset bilimi bölümlerinde öğretilmesi gerektiği kanısındadır. Çünkü iktisadi düşünceler tarihinin, iktisat lisans ve lisansüstü programlarında okuyan öğrencileri, bilimsel olmayan diğer iktisadi düşünce okullarıyla gereksiz yere meşgul ettiği kanaati yaygındır. Bu nedenle ABD’de seçkin üniversitelerin, bilhassa, iktisat doktora programlarında iktisadi düşünceler tarihi dersinin okutulmaması bir gelenek haline dönüşmüştür denebilir.

Neo-klasik iktisat teorileri, ekonominin geleceği ile ilgili öngörülerde bulunma iddiasındadır. Ancak 1929 Büyük Buhranını olduğu gibi 2008 Küresel Finansal Krizini öngörememeleri, anlayamamaları, açıklayamamaları, kendilerine yöneltilen ana akım dışı eleştirileri meşrulaştırmış ve şiddetlendirmiştir.

Bildirinin amacı; günümüzde Küresel Finansal Elitin hegemonyası altında bulunan ana akım iktisadi, yani ortodoksluğu temsil eden neo-klasik iktisadın fizik bilimini esas alan yöntemini mercek altına almak, 2008 Küresel Finansal Krizi bağlamında neo-klasik iktisat teorilerinin bilimselliği tezini irdelemek ve iktisat eğitiminde ana akım dışı iktisat okullarının önemini vurgulamaktır.

Çağdaş neo-klasik iktisat ile 2008 Küresel Finansal Krizinden sorumlu olan Küresel Finansal Elit arasındaki simbiyotik ilişkiler, neo-klasik iktisadi adeta Finansal Elitin ideolojik aygıtı haine dönüştürmüştür. Bildiride söz konusu ilişkiler ağı üzerinde ayrıntılı olarak durulmaktadır.

2.Ana Akım (Ortodoks) İktisat ve Ana Akım Dışı (Heterodoks) İktisat Ayrımı

Ana akım (Ortodoks) iktisat, günümüzde, piyasa ekonomisine dayalı Anglo-Amerikan iktisadi düşüncesini temsil etmektedir. Ana akım iktisat başlığı altında Klasik, Marjinalist, Neo-klasik, Ortodoks Keynesçi, Paracı, Yeni Klasik, Yeni Klasik Reel Konjonktür Teorisi ve Yeni Keynesçi iktisat teorileri yer almaktadır. *Günümüzde ana akım iktisat teorisi ile neo-klasik iktisat kastedilmektedir.* Ana akım iktisat esas itibarıyla piyasa ekonomisine, serbest ticarete ve minimum devlet müdahalesine dayanan iktisat teorilerini kapsamaktadır. ABD’nin egemen olduğu tek kutuplu dünyada piyasa ekonomisi, liberal demokrasi ve küreselleşme ile birlikte anılan ana akım iktisadın, özündeki saf bilimsel çabaya rağmen, Anglo-Amerikan ekonomilerinin çıkarları ile ideolojik bir özdeşleşme içinde bulunduğu görüşü yaygındır.

Ana akım dışı (Heterodoks) iktisat ise, ana akım iktisadın dayandığı varsayımları eleştirerek ana akım teorilere karşı çıkan iktisadi düşünce akımlarını kapsamaktadır. Bunlar arasında Sosyalizm, Marxçı Sosyalizm, Kurumcu İktisat, Alman Tarihçi Okulu, Post Keynesçi İktisat ve Avusturya Okulu sayılabilir.

Tarihsel bakımdan olduğu gibi günümüzde de kapitalist sistemin işleyişinin daha doğru anlaşılması konusunda, ana akım iktisat (neo-klasik iktisat) ile ana akım dışı iktisat arasında tartışmalar sürmektedir. Ana akım iktisat teorilerinin 2008 Küresel Finansal Krizini öngörememesi, anlayamaması ve açıklayamaması; neo-klasik iktisadın itibar ve meşruiyet kaybetmesine ve ana akım dışı iktisadın itibar ve meşruiyet kazanmasına yol açmıştır (Bocutoğlu, 2019b: vii-viii).

3. Ana Akım İktisat Teorisi, Küresel Finansal Elit ve Oligopoller

3.1. Ana Akım İktisat Teorisi

N. Çakır, 'Physics and Economics' adlı çalışmasında (Çakır, 1998, ss 11-17), fizik biliminin gelişmesi ile ona öykünen iktisat biliminin gelişmesini tarihi ve teorik boyutta karşılaştırmalı olarak incelemektedir. Bu çalışmanın ana akım iktisattaki neo-klasik dönüşümün izlenmesinde iyi bir rehber olabileceği düşünülmektedir.

Ana akım iktisat paradigmasının varsayımları, modelleri ve yönteminin oluşumunda fizik biliminin etkisi büyüktür. Düşünmeyen unsurlardan oluşan ve laboratuvar ortamında deneye tabi tutulabilme özelliği bulunan olguları inceleyen fizik biliminin, düşünen unsurlardan oluşan ve laboratuvar ortamında deneye tabi tutulabilme özelliği bulunmayan olguları inceleyen iktisat bilimi tarafından taklit edilmesi; iktisadi olguyu anlama, açıklama ve öngörmede iktisat biliminin gösterdiği zayıf performansın, belki de en önemli sebebidir.

Kapsama alanlarına giren aynı veya farklı olguları incelemek için, tek bir bütünleşik teoriden ziyade bir teoriler koleksiyonundan oluşan fizik ve iktisat, farklı araştırma konularına ve hedeflerine sahip olup farklı bilimsel yasalara ve tutarlılıklarını test etmek için farklı gözlem yöntemlerine tabidir. Aynı zamanda bu iki bilim, araştırmalarını aynı zemin üzerinde yürütmede önemli güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bir yanda neredeyse bütün bilimlerin gelişmesine öncülük etmiş olan bir doğal bilim, fizik; öte yanda mensuplarının bile bilim olup olmadığı konusunda şüphe taşıdıkları (neo-klasik) iktisat bulunmaktadır. Dahası, en azından 19. yüzyıldan bu yana, iktisat her ne kadar fizik tarafından geliştirilen ve kullanılan metodolojik yaklaşımları ve aletleri kullanılmakta ise de; bazı iktisat bilimi mensupları, iktisadın fizik ile aynı temelde ele alınamayacağı hususuna daima vurgu yapmaya çalışmışlardır. Mesela, J. M. Keynes'in babası N. Keynes, iktisadın 'doğal bilimlere göre daha karmaşık ve bir-örneklikten uzak olgularla ilgilendiğini' ileri sürmekte, fakat fiziki yasaların iktisadi analizde dayanak olarak kullanılabileceğini onaylamaktadır. İnceleme alanları bakımından farklılık gösterdikleri için, sosyal ve doğal bilimler arasındaki ayrımı öngören bir başka iddia Weber'den kaynaklanmakta ve o doğal ve sosyal bilimlerin farklı araştırma yöntemleri kullanmaları gerektiğini ileri sürmektedir. Bu bakış açısını destekleyenler, sosyal bilimlerin ve buradan iktisadın doğal bilimler gibi sadece tahmin ve açıklamayla değil fakat aynı zamanda sosyal ve iktisadi ajanların davranışlarındaki düzenliliklerin anlaşılmasının sağlanmasıyla da uğraşması gerektiğini savunmaktadır.

Bu iki görüş, -deterministik akıl yürütme anlayışı ile her ilmi meseleye kesin çözüm bulduğuna inanılan- mekanik analizin olağanüstü başarıları tarafından etkilenen bir bilimsel çevreden kök almıştır. Doğal felsefenin evrende mevcut olan her şeyi mükemmel olarak açıklayacağı ve öngöreceğine dair bir inanç yaratılmıştı ve doğal yasalar ve/veya 'nedensel bir-örneklik' formu altında, bu tür kesin ifadelerde bulunmayı göze alamayan sosyal bilimcinin özgüven yetersizliğinin nedeni de bu inançtı. İçinde örtük olarak deterministik akıl yürütme bulunmakla birlikte, gözlenebilenler, sadece kurallar ve kurumlardan kaynaklanan insan davranışlarındaki düzenlilikler idi. Bu düzenlilikler, ortaya çıkacak ihtimallerle ilintili eğilimleri temsil etmekte olup, fizik ve matematiğin üzerine oturduğu doğal yasalar ve/veya sabitleri sağlamaktan uzaktı. Fizik ile iktisadın araştırma konuları arasındaki bu apaçık farklılık, iktisatta deterministik mekanik yaklaşımı geçersiz kılmakta ve iktisattaki matematiksel akıl yürütmeyi fizikteki deterministik mekanik yaklaşımına benzer bir kesinlik seviyesine ulaştırmaktan alıkoymaktadır.

19. yüzyılın ikinci yarısından günümüze fizik bilimi, entelektüel tecrübelerini dikkate alarak ve belirli konularda birden fazla araştırma yöntemini sistemine dâhil ederek mekanik determinizmden uzaklaştı ve zaman ve uzayın Newtoncu mutlaklığı varsayımını terk etti. Zaman ve mekânın göreceliliğinin (Relativity) keşfini, klasik mekaniğin yerini alan ve klasik mekaniği özel bir vaka haline indirgeyen kuantum mekaniğinin gelişimi izledi. Şüphesiz fizik teorisindeki en can alıcı gelişme, kuantum mekaniğinde örtük olarak yer alan belirsizlik (uncertainty) ilkesi ile geldi ve bu ilke, bütün fizik teorisinin olasılık fonksiyonu temelinde yeniden yapılandırılması ihtiyacını körükledi.

Buna karşılık iktisat bilimi, mekanik determinizme bağlı kalmaya devam etti ve tamamen tümünden-gelimci bir teori geliştirdi. Bu teori, zaman ve mekândan soyutlanmış olarak, insan toplumunun kaba bir genellemesine odaklanırken, teorisinin soyut matematik-benzeri formüller formunda sunulması, totolojik bir tümdengelimler kümesi ile sonuçlandı. *Böylece, fizik teorisinin en temel elemanlarının ve doğanın durumunun olasılık fonksiyonları temelinde temsil edildiği bir çağda, tam ve mutlak bilgi mevcut olmadığı için, iktisat hala bütün sonuçların olaydan önce belirlendiği ve bilindiği deterministik bir yapının varlığını iddia etmeye devam ediyordu.* Bir başka ifade ile insan davranışında eğilimlerin ve düzenliliklerin varlığına vurgu yapan iktisat teorisi uygulayıcıları, kendi sabitlerini yarattılar. Bu sabitlerden en meşhuru homo economicus idi. Deterministik mekanik yaklaşımın ve iktisadın bu spastik ürünü, sosyal zemin adına ne varsa hepsini iktisat teorisinden soyup çıkardı ve böylece insan davranışlarında gözlemlenen bütün düzenlilikler, iktisat teorilerinin tamamının temelini oluşturdu. İktisat teorisi, fizik ile karşılaştırıldığında, tuhaf olduğu apaçık, bir akıl yürütme yolu geliştirerek, modelini homo economicus veya 'rasyonel insan' kavramı üzerine oturttu ve bu kavramla uyumlu bir tarzda kendi 'doğal yasalarını' üretmeye başladı.

Çakır'ın yukarıdaki açıklamasında geçen '(neo-klasik) iktisat' teriminin yerine 'ana akım iktisat' terimi konulduğunda, ana akım iktisadın fizik ile ilişkileri ana hatlarıyla ortaya konmuş olur. Ana akım iktisat, yani neo-klasik iktisat, sosyal olguyu analizde, fizik biliminin yöntemlerini kullanan bir iktisadi paradigmayı temsil etmektedir (Bocutoğlu, 2014).

3.2.Küresel Finansal Elit ve Oligopoller

Thomas Piketty, dünya ölçeğinde gelirin belirli ellerde toplandığını, servetin kontrolünün Anglo-Amerikan dünyasında en tepede yer alan % 0.1'lik bir gelir diliminin eline geçtiğini ifade etmekte ve en tepedeki bu % 0.1'lik dilime "Finansal Elit" adını vermektedir (Piketty, 2014). Bu makalede kullanılan Küresel Finansal Elit terimi köklerini, Piketty'nin Küresel Elit teriminden almaktadır. Anglo-Amerikan ülkeleri terimi ile başta ABD ve Birleşik Krallık kastedilmekle birlikte, ağ etkisi ile bu ikilinin İngilizce konuşan ülkelerdeki finansal eliti de temsil ettiği söylenebilir.

Anglo-Amerikan dünyasında, 1970 sonu ve 1980 başından beri yürütülen sistematik de-regülasyonlar sonucunda; finansal hizmetler, kredi derecelendirme, libor ve media endüstrilerinde oligopolcü yapıların ortaya çıktığı gösterilmiştir. Askeri endüstri, ilaç, enerji ve ekonomi eğitimi alanlarındaki oligopolcü yapılanmalar da dikkate alındığında; ABD'de "Wall Street", Birleşik Krallık'ta da "the City" merkezli finansal elitin tam rekabet felsefesine aykırı bir yapılanmaya gittiği endişesi yaygınlık kazanmıştır. Ekonomi eğitimi alanındaki oligopolcü yapılanmanın, iktisadi meseleye sadece finansal elitin çıkarları açısından bakma geleneği doğurduğu, iktisadi araştırmanın gelir dağılımı sorununa ve sosyal devlete sırtını dönmesine yol açtığı söylenebilir. İktisadın, bu şekilde, bir ilmi disiplin konumundan çıkarılıp ideolojik bir

aygıta dönüştürülmesi meselesi, üzerinde ağırlıklı olarak durulması gereken bir husus olarak ayrı bir önem kazanmaktadır. Piketty'nin işaret ettiği gelir ve servet dağılımı adaletsizliğinin doğurduğu tabii sonuçlardan birisi de, yüksek gelir guruplarının ve bilhassa finansal elitin, piyasalarda "piyasa gücü" elde etmesi, bu güç aracılığıyla elde ettikleri ve miras yoluyla aktardıkları serveti "lobiler" vasıtasıyla siyasi güce dönüştürmesi ve sistematik de-regülasyonlar aracılığıyla belirli endüstrilerde oligopolcü yapılar oluşturmasıdır. ABD'de seçim kampanyalarının daha başından itibaren, finanse edilmiş yöntemleri tarafından önemli derecede etkilendiği bilinmektedir. Servetin yoğunlaşması, seçim sonuçlarını etkileyecek bir iktisadi güç yoğunlaşması anlamına gelmektedir (Klein,2006: s.335). ABD ve Birleşik Krallıktaki finansal elit ile sözü edilen oligopolleşme süreci arasında, formel verilerle kanıtlanması güç olsa da, belirli bir bağlantının bulunduğu varsayılabilir. Piyasa gücü ve onun doğal bir sonucu olan iktisadi gücün siyasi seçim süreçlerinin etkilenmesinde kullanılması ile, finansal elitin ABD Hazinesi, Fed, ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) gibi regülasyon kurumları, Kredi Derecelendirme Kuruluşları, Libor, IMF, Dünya Bankası üzerinde etkili olduğu, söz konusu etkinin yüksek öğretim kurumları, vakıflar, think-tank kuruluşları ve medya aracılığı ile gizlendiği de ileri sürülen iddialar arasındadır (Bocutoğlu, 2016).

Anglo-Amerikan ülkelerinin öncüleri olan ABD ve Birleşik Krallıkta finansal hizmetler, kredi derecelendirme, libor ve medya endüstrilerindeki oligopolcü eğilimler ayrıntılı olarak tartışılmıştır (Bocutoğlu,2015b). İktisat eğitimi endüstrisindeki oligopolcü eğilimler ise, taşıdığı önem nedeniyle, ayrı bir başlık altında incelenmelidir. Tekelleşme eğilimlerini önlemek amacıyla çıkarılmış olan Glass-Steagall Yasasının delinerek ortadan kaldırılmasının Anglo-Amerikan finansal hizmetler endüstrisinde oligopolcü eğilimlere yol açtığını ileri süren çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Crawford,2011; Kuttner,2013; Roubini ve Mihm, 2010; The National Commission Report,2011, Bocutoğlu, 2014a; Bocutoğlu, 2014b; Bocutoğlu,2015b).

Finansal hizmetler endüstrisindeki oligopolleşmeyi engellemeye çalışan önlemlerin ortadan kaldırılması, bankacılık endüstrisindeki banka birleşmelerine yardım etmiş; 1999 ile 2005 yılları, her biri 10 milyar dolardan fazla varlığı olan bankalar birleşerek 'mega-merger' haline dönüşmüştür. Böylece ABD'deki en büyük 10 ticari bankanın, toplam bankacılık varlıkları içindeki payı, % 25'ten, % 55'e yükselmiş; 1998'den 2007'ye kadar, en büyük beş ABD ticari bankasının –Bank of America, Citigroup, JP Morgan, Wachovia ve Wells Fargo- birleşik varlıkları, üç katından fazlasına yükselerek 2.2 trilyon Dolardan, 6.8 trilyon Dolara çıkmıştır (2007 ABD GSYİH'sinin % 51'i). Bu arada yatırım bankaları da hızla büyümüş; Smith Barney, 1993'te Shearson'u ve 1997'de Salomon Brothers'i; Paine Webber, Kidder, Peabody'yi 1995'te satın alarak mega-merger haline dönüşmüştür. Özetle ABD'nin en büyük beş yatırım bankasının -Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers ve Bear Sterns- varlıkları beş katına çıkararak, 1998 yılında 1 trilyon Dolardan, 2007 yılında 4 trilyon Dolara yükselmiş (2007 ABD GSYİH'sinin % 30'u), bu yolla 2007 yılında ABD'deki en büyük 5 ticari ve en büyük 5 yatırım bankasının (topluca finansal hizmetler endüstrisinin) sahip olduğu varlıkların büyüklüğü, 2007 ABD GSYİH'nin % 81'ine ulaşmıştır. Bu veriler; finansal hizmetler endüstrisindeki piyasa gücü, ekonomik güç yoğunlaşmasının ve oligopolcü eğilimlerin güçlü bir göstergesi olarak okunabilir.

ABD Sermaye Piyasası Kurulunun (SEC), kredi derecelendirme endüstrisine girişi sınırlamak ve de az sayıda kredi derecelendirme kuruluşuna (Moody's, Standard&Poors ve the Fitch) faaliyet izni vermek suretiyle Anglo-Amerikan kredi derecelendirme endüstrisinde oligopolcü bir yapı



oluşturduğu ileri sürülmektedir (Bocutoğlu, 2015c; Ryan, 2012; McVea 2010, Benmelech ve Dlugosz, 2010; Ekins ve Calabria,2012; Darcy, 2009; Hunt,(Tarihsiz); Gudzowski, 2010; Partney,1999; Whitehouse, 2015).

Anglo-Amerikan libor endüstrisinde de oligopolcü bir yapının oluşturulduğu; bu yapının az sayıda büyük bankaya, libor oranı aracılığıyla 400-800 trilyon dolarlık bir itibari türev finansal ürünler piyasasını kendi çıkarına kontrol etme imkanı sağladığı, bu durumun 1991-2012 döneminde 19 yıl süre ile devam ettiği ortaya konmuştur (Colombo,2014; BBC, 2015; Easterly, 2012; Bocutoğlu, 2015b). 2012 yılı Haziran ayında; başta Barclays, UBS, Rabobank ve Royal Bank of Scotland olmak üzere büyük bankaların 1991 yılında beri, kendi çıkarlarına olmak üzere libor oranını manipüle ettikleri; büyük bankalarda görev yapan treydirlerin, türev ürünlerdeki pozisyonlarından daha fazla kar sağlamak ve 2008 küresel finansal krizinde bankalarının finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek amacıyla, düşük libor oranlarının belirlenmesi için gizli işbirliği yaptıkları ortaya çıkmıştır. Bankaların ellerinde tuttıkları ödünçlerin ve türev finansal ürünlerin itibari (notional) değerlerinin büyüklüğü nedeniyle (değerin 400-800 trilyon dolar olduğu hatırlansın), libor oranındaki minik değişiklikler bile, milyonlarca dolarlık kayıplara ve kazançlara yol açabilmektedir. Mesela Citigroup'un ifadesine göre, 2009 yılının ilk çeyreğinde, %0.25'lik bir libor oranı düşüşü, bankaya 936 milyon dolar net faiz kazancı sağlamaktadır. Libor oranındaki %1'lik bir düşüşün bankaya sağladığı net faiz kazancı ise yaklaşık 2 milyar dolardır.

Benzer şekilde Anglo-Amerikan Medya endüstrisinde de benzer bir oligopolcü yapının bulunduğu; medyanın mülkiyetini elinde bulunduran ve reklamcı olarak onları finanse eden, haberleri birincil olarak tanımlayan ve içeriğini belirleyen, kamuoyunun zihninde beliren soruları cevaplandırılan ve kamuoyunu yönlendiren uzmanları üreten ve aynı zamanda temel ilkeleri ve ideolojileri belirlemede anahtar rol oynayan elitlerin bu yapıya hakim olduğu (Bagdikian,1983; Herman ve Chomsky,2002); 2012 yılı itibariyle ABD medyasının %90'ını kontrol eden 6 dev şirketin, bağlı şirketleri ile birlikte General Electric (COMCAST, NBC, Universal Pictures, Focus Pictures), News-Corp (Fox, Wall Street Journal, New York Post), Via-Com (MTV, Nick Jr, BET, CMT, Paramount Pictures), Disney (ABC, ESPN, PIXAR, MIRAMAX, Marvel Studios), Time Warner (CNN, HBO, Time, Warner Bros), CBS (Show Time, Smithsonian Chanell, NFL.com, Jeopardy, 60 Minutes)'tan meydana geldiği ortaya konmuştur (Lutz, 2012; Bocutoğlu,2015b).

Bu veriler, ana akım iktisat teorilerinin önerdiklerinin aksine, Anglo-Amerikan dünyasında finansal hizmetler, kredi derecelendirme, libor ve medya endüstrilerine tam rekabet piyasalarının değil, oligopolcü yapıların hâkim olduğunu göstermektedir. Gelir ve servet iraksamasının, oligopolcü yapıların artan bir fonksiyonu olduğu ileri sürülebilir. Bir başka ifade ile piyasalara oligopolcü yapıların hâkimiyeti, gelirin emek ve sermaye arasındaki bölüşümünü sermaye lehine ve emek aleyhine değiştirmektedir. Bu yapıların finansal elitin çıkarlarını maksimize ettiğini ileri sürmek akla aykırı olmaz.

4. Anglo-Amerikan İktisat Eğitiminde Oligopolleşme

David Colander, iktisatçılık mesleğini ve eğitimini şöyle özetlemektedir (Colander, 2008; Colander vd, 2003): Hekimlik ve avukatlık gibi belirli bir diploma ile elde edilen mesleklerin aksine, iktisat diploması kişiyi iktisatçı yapmaz. Bu nedenle kime iktisatçı deneceği meselesi önemlidir. Lisans seviyesinde iktisat eğitimi alanların temel amaçlarının iktisatçı olmak



olmadığı bilinmektedir. İktisat derneklerine üye olanları da iktisatçı saymanın anlamlı olmadığı açıktır. Çünkü aidatını ödeyen herkes buralara üye olabilir ve kendisine iktisatçı diyebilir.

Öyleyse kimler "gerçek" iktisatçıdır? İktisatta lisansüstü çalışma yapanlara iktisatçı denir. Bunun anlamı şudur: bir iktisatçıyı tanımlayan özellik, lisansüstü eğitimde öğrendikleridir. ABD'de yılda 900 iktisat doktorası verilir. Toplam iktisat doktoralılarının sayısı 25 000'dir. Doktora eğitimi ortalama dört yıldır. İktisat doktorası alanların %25'i ABD'yi terk eder. İktisatçıların doğası, emeklilerin yerini alan genç kuşaklarla birlikte değişir. Her yıl ortalama olarak iktisat doktorasına sahip olanların %2'si, yani yaklaşık 500 kişi, emekli olmaktadır. ABD vatandaşlarının iktisatta doktora yapma eğilimlerinde bir düşüş bulunmaktadır. Bir başka ifade ile doktora yapanların çoğunluğu yabancılardan oluşmakta ve ihtiyaç halinde bu yabancılardan istihdamı söz konusu olmaktadır. Bayan sayısı artsa da iktisatçılığın bir erkek mesleği olduğu söylenebilir. Öğrencilerin büyük bir kısmı eğitimlerini aldıkları burslar, araştırma ve/veya öğretici asistanlığı yoluyla finanse eder. Doktora çalışmalarını kendi finanse edenlerin oranı, toplamın %30'udur. *ABD'de 100'den fazla iktisat doktora programı mevcut olmakla birlikte, "elit lisansüstü okullar" iktisatçılık mesleğinin normlarını ve dünya görüşünü belirler.* Elit okullar elit iktisatçılar yetiştirir. Bir başka ifade ile ABD'de çok sayıda lisansüstü program bulunmasına rağmen, iktisat mesleğinin kapsamını belirleyen lisansüstü programların sayısı sınırlıdır. *Bu nedenle iktisat eğitimi endüstrisinde oligopolcü bir yapının bulunduğunu söylemek yanlış olmaz.*

Elit okullara düşük kaliteli/dereceli okullardan öğretim üyesi alınmaz. *Elit okullar iktisadın nasıl yapılacağını belirler.* Bunların sayısı kabaca 20'dir. Elit lisansüstü eğitimi veren okulların sıralamasının belirlenmesi süreci, başlı başına bir endüstrinin görev alanına girer. Üniversiteler sıralanırken ankete dayalı sıralama, yayına dayalı sıralama ve atıflara dayalı sıralama yöntemleri kullanılır. Harvard, Stanford, Chicago, MIT, Princeton ve Yale üniversiteleri en başarılı öğrencileri kendilerine çekebilmek için çeşitli programlar uygular. Aday öğrencileri misafir eder, kurumlarını gezdirir ve onları ağırlar. Bazıları eğitim ücretleri yanında yıllık 30-35 000 \$ arasında burs önerir. Bu programlara katılanlar çoğunlukla eğitimlerini tamamlarlar. *Bu lisansüstü programlardan mezun olanlar iktisat mesleğinde hâkim konuma geçer ve iktisadi araştırmanın yöntemini ve inceleme alanını belirler.* Mezunların büyük bir çoğunluğu American Economic Association üyesidir. Medya endüstrisi bu mezunların görüşlerine başvurur ve kamuoyu oluşturur. Bu mezunlar genellikle üniversitelerde görev yaparlar ve hükümetin oluşturduğu kurum ve kurullarda görev alır. İktisat doktora programının ilk 2 yılında mikro iktisat, makro iktisat ve ekonometri okutulur. Her doktora kuru, iki veya üç profesör tarafından yürütülür. Mikro iktisat, makro iktisat ve ekonometri temel kurları oluşturur ve dersler bitince öğrenciler bu derslerden sınava tabi tutulur. Temel kurlar bitince, alan kurlarına geçilir ve iki uzmanlık alanı seçilir. Alan kurlarının sonunda alan sınavları yapılır ve başarılı öğrenciler için 1 ila 3 yıl sürecek bir tez yazım aşaması başlar. Tez hazırlayan öğrenci üniversitede araştırmacı ve öğretici yardımcılığı gibi kısmi zamanlı çalışma imkânı bulur. Doktora adayı seminerlere katılır ve makaleler yazar. Öğrenci doktora tezi için üç makale yazmak zorundadır. *Doktorada esas olan kitap değil dergi makalesi (journal articles)'dir.* Burada bilimsel dergilerde oligopolcü bir yapının bulunduğu ve bu yolla yayınların kontrol altında tutulduğunu belirtmek gerekir.

ABD'deki iktisat eğitimi endüstrisinin yetiştirdiği doktoralı iktisatçı tipolojisi, özden ziyade şekle, bir başka ifade ile iktisadi meselelerden ziyade matematiksel analiz tekniklerine yoğunlaşan bir akademisyen tipolojisi ile örtüşür. Bu iktisatçı tipolojisini yetiştiren

üniversiteler, ilke olarak, Piketty'nin işaret ettiği finansal elit ile yakından ilişkilidir. İktisat eğitimi endüstrisi, finansal elitin çıkarlarını zedeleyecek meseleleri ya araştırma gündeminin dışında tutar veya ekonometrik modelleri besleyecek veri bulunmadığı gerekçesiyle bu alanlarda çalışma yapmayı reddeder. Önerdikleri iktisadi dünya görüşü; içinde bulunulan gerçek hayattan uzak, geçmişten kopuk (ergodik), tam rekabet piyasalarına ve de-regülasyonlara dayalı ve hükümet müdahalelerine karşıdır. İktisat eğitimi endüstrisinin akademik iktisatçıları, iktisadi diğer sosyal bilimlerden tamamen ayırarak, onu uygulamalı matematiğin bir alt dalı haline getirmiştir. Onların çizdiği çerçeveyi kabul etmeyenler, Anglo-Amerikan akademiyasında nadiren yer bulabilir, nadiren yayın yapabilir ve nadiren hükümet ve medya tarafından görüşlerine başvurulur (Klein,2006:ss.269-318). Bu durum elit üniversitelerin finanse ediliş modeli ve finansal elit ile elit üniversiteler arasındaki mali ilişkilerle yakından ilgili olmalıdır.

İktisat eğitimi endüstrisi ile ilgili olarak G.M. Hodgson'un değerlendirmeleri şöyle özetlenebilir (Hodgson,2009, ss. 1205-1221): Bugün iktisat alanının önde gelen dergilerinde makale yayınlatabilmek için, yakın geçmişin ötesindeki iktisatçıları okumaya veya onlara atıf yapmaya gerek yoktur. Çoğu iktisatçı matematiksel modellerle ilgilenmekte ve onlara analitik problemlerin doğduğu entelektüel, tarihi ve kurumsal bağlantıları araştırmak yerine matematiksel analiz aletleri öğretilmektedir. Matematik, önde gelen üniversiteler ve enstitülerin ders programlarını istila ettiği için, iktisat öğrencileri gerçek dünyanın ekonomileri ve kurumlarını öğrenme hususunda teşvik edilmemektedir. Milletlerin zenginlik ve yoksulluğunun sebepleri ve doğası gibi büyük sorunlarla uğraşmak, bu sorunların analizini ana akım iktisat tarafından kabul edilebilir bir formalizme indirgemedikçe ödül getirmemektedir. *İktisat bilminde teknik, iktisadi özün (gerçeğin) emrinde değil, iktisadi öz (gerçek) tekniğin kontrolü altındadır.* 20 yıldır, iktisat bilminde tekniğin iktisadi öz üzerindeki hâkimiyetine itirazlar gelmektedir. 1988'de American Economic Association, ABD'de lisanüstü eğitimin durumunu değerlendirmek üzere bir komisyon kurdu. Komisyonun araştırmaları sonucu ulaştığı sonuç şu oldu: Lisansüstü programlar, teknikte uzmanlaşmış fakat gerçek ekonomik sorunlar hakkında bilgisiz çok sayıda ahmak bilgiden (idiot savants) oluşan bir nesil yetiştirmeye evrilme tehlikesi taşımaktadır. Söz konusu komisyonun üyelerinden biri olan Alan Blinder'e göre, hem öğrenciler hem de öğretim üyeleri, iktisadi tekniğin iktisadi öze, aracın amaca hâkim olduğu bir yolda ısrarla ve takıntılı bir şekilde yürümektedir. Çoğu mikro ve makro teori sınavları, matematiksel problem çözme becerisini test etmekte fakat iktisadın özü ile ilgili bilgileri dışlamaktadır. Öğrencilerin sadece %14'ü, temel kurlarda iktisat teorisinin gerçek/reel iktisadi sorunlara eğildiğini ifade etmiştir. Arjo Klamer ve David Colander'in 1990 yılında iktisat eğitimi üzerine yayınladıkları rapora göre, elit üniversitelerdeki lisansüstü öğrencilerin %3'üne göre mesleki başarıda ekonominin doğru bilgisine sahip olmak, %65'ine göre problem çözmek ve %57'sine göre matematikte mükemmeliyet çok önemlidir. 1988 komisyonundan bu yana, tekniğin iktisadi öze hâkimiyeti konusunda; Bruno Frey ve Reiner Eichenberger, Donald McCloskey, Mark Blaug, Wassily Leontief, Ronal Coase, Milton Friedman, David Colander, Mark Blaug, Robert Kuttner ve Geoffrey Hodgson gibi mesleğin önde gelen temsilcilerinden sürekli şikâyetler gelmektedir. Ancak bu eleştirilerin iktisat eğitimi endüstrisindeki oligopolcü yapı tarafından dikkate alınmadığını vurgulamak gerekir. Finansal elitin iktisat eğitimi endüstrisinde oluşturduğu oligopolcü yapı, tekniği iktisadi gerçeğin önüne alarak; iktisadi araştırmanın gündemini belirlemekte, gelir ve servet dağılımı adaletsizliği, ekonomik güç yoğunlaşması, sosyal devlet ve vergi politikaları gibi toplumun büyük bir kısmını



ilgilendiren konuları iktisadın araştırma alanının dışında tutmaktadır. Finansal elitin, elit üniversiteler aracılığıyla iktisat eğitimi endüstrisinde oluşturduğu oligopolcü yapı; iktisadi araştırmanın gündemini belirlemekte ve finansal elitin çıkarlarına aykırı konuları iktisadi araştırmanın gündeminden uzak tutmaktadır.

ABD'nin seçkin iktisat bölümlerinde neo-klasik iktisadın aksiyomları tartışma konusu yapılamaz. Söz konusu aksiyomları tartışmaya açanlar araştırma fonlarından yararlanamaz, makaleleri seçkin jurnallerde yayınlanamaz ve muhtemelen özel ve kamu sektörüne sunacakları danışmanlık gelirlerinden mahrum kalırlar (Bkz. Arnsperger ve Varoufakis, 2006).

İktisat eğitimindeki oligopolleşme ile ilgili olarak bir İngiliz tecrübesi de buraya eklenmelidir. Z.W. Perkins ile J. Earle 28 Ekim 2013 tarihli Guardian gazetesinde yazdıkları bir makalede İngiltere'deki ana akım iktisat eğitimi ile ilgili tespitlerini dile getirmiştir (Perkins, Earle, 2013). Makale aşağıda özetlenmiştir:

"İktisat eğitimine neo-klasik iktisat hâkimdir ve neo-klasik iktisat ana akım iktisat teorisidir. Neo-klasik iktisat ekonomiyi bireysel ajanları modelleyerek anlamaya çalışır. Firmalar, tüketiciler, politikacılar, kıtlık şartı altında, net tercihler yapmakla karşı karşıya kalır ve kaynaklarını önceliklerini tatmin edecek şekilde tahsis etmek zorundadır. Farklı ajanlar piyasada birbiriyle buluşur ve davranışlarını matematik formüllerin karakterize ettiği ajanlar piyasada "denge" sağlayacak şekilde birbirleriyle etkileşime girerler. Bu nedenle iktisat teorisi mikro temellere sahip olmalıdır. Mikro temeller, bütüncül ekonomi modelini, bireysel davranıştan hareket ederek ileriye doğru geliştiren teknik bir terimdir.

Ana akım iktisatçılar 2007 küresel finansal krizini tahminde başarısız oldular. İngiltere Kraliçesi bile London School of Economics'de krizin yaklaştığını neden kimsenin öngöremediğini sordu. Krizin üzerinden beş yıl geçmesine, devletin milyarlarca dolarlık banka kurtarma maliyetlerine ve 2.7 milyon İngiliz işsize ve dip yapan ücretlere rağmen, iktisat ders programları hala değişmeden duruyor.

Post-Crash Economic Society, neo-klasik iktisat teorisinin iktisat derslerinde artık tekeli konumda olmaması gerektiğine inanan Manchester Üniversitesi öğrencileri tarafından kuruldu. Cambridge, UCL ve LSE'de bulunan topluluklar benzer konuları aydınlatmak için çalışmaktadır ve eğilimin diğer üniversitelere de yayılması ümit edilmektedir. Şu anda ön lisans, lisans okuyan hatta profesyonel çalışan iktisatçı; ana akım dışı Post-Keynesçi, Avusturyacı, Kurumcu, Marxçı, Evrimci, Ekolojik veya Feminist iktisattan hiç haberi olmaksızın kariyerini sürdürebilir. Ana akım dışı iktisadi düşünce okulları en basit ifadeyle aşağı görülmekte veya iktisat "bilimine" uygun sayılmamaktadır.

Bize neo-klasik iktisat teorilerini ve modellerini ezberlememiz ve sadece onları tekrar etmemiz öğretilmiştir. Öğitmenlerimiz tahtadaki problemleri kopya etmemizi öğretirlerdi ve eleştirel tartışmalar mevcut değildi. Kendi modüllerimizi çalıştık ve öğretmenlerimizin verdikleri ders paketlerindeki 48 kelimedenden sadece 11'i "eleştir", "değerlendir" veya "karşılaştır" ibarelerini taşıyordu. 58 modülümüzden 18'inde çoktan seçmeli sınav sistemi ile verilen notlar % 50 veya daha fazla yer kaplarken, dokuzunda bu oran % 90 idi. Bu oranlar, iktisat öğrencilerinin bitirme tezi yazma hakları bulunmadığı hususu ile birleştirildiğinde, öğrencilerin çoğu iktisadi birbiri ile rekabet eden teoriler olarak değil de doğrudan doğruya gerçek olarak kabul etmektedir. İktisat profesörlerimize bu durumu açtığımızda, onların çoğu ana akım iktisadın, akademik bakımdan üstün olması nedeniyle hâkim iktisat teorisi olduğunu söylediler. İlk karşılaşmamızda



eski iktisat bölümü başkanımız, ana akım dışındaki iktisat okullarının çoğunun, artık geçerli olmadığını vurgulardı.

Manchester, iktisadi düşünce itibarıyla, ülkedeki en fazla çeşit barındıran iktisat bölümlerinden birine sahip idi. Bu durum, bütün öğrencilere açık, karşılaştırmalı iktisat teorisi gibi modülleriyle, daha geniş ön lisans ders programları ile kendini göstermekteydi. Bir Manchester profesörünün ifade ettiği gibi-, ülke genelindeki iktisat bölümü "etnik temizliğinde" ana sorumlu, Araştırma Mükemmellik Çerçevesi (Research Excellence Framework) kurumudur. Bu kurum üniversitelere hükümet araştırma fonlarının nasıl dağıtılacağını belirlemektedir. Her dört yılda bir önde giden akademik dereceye sahip dergilere, akademik kalitesine göre, 4'ten sıfıra kadar puan verilmektedir. Sorun şu ki, bu panelde tanınmış ana akım iktisat dışı bir iktisatçı asla yer alamaz, dergilerin derecelendirmesi kapalı kapılar arkasında yapılır ve sadece kurumsal sonuçlar ilan edilir. Bu en yüksek dereceli akademik dergilerin (journals) tamamı neo-klasik olduğu için, üniversiteler ana akım iktisat teorisini kabul eden düşünce okulu mensuplarını işe almak zorundadır. Bu hâkimiyete rağmen, 2008 küresel finansal krizini tahmin edebilen az sayıda iktisatçı, neo-klasik gelenekten değil, ana akım dışı gelenekten gelmekteydi. Bu da açıkça göstermektedir ki, alternatif görüşler iktisat disiplinine büyük katkı yapmaktadır. Neo-klasik iktisat ana akım iktisattır ve bu durum iktisat öğrencilerinin neo-klasik iktisadi anlamaları için hayati önem taşımaktadır ve çok sayıda parlak beyni kendine çekmektedir.

Geçen on yıllarda ana akım iktisat serbest piyasaları savunurken, sosyalist ekonomiyi eleştirmek için kullanılmaktaydı ve 1930'larda durum bilhassa böyleydi. Neo-klasik iktisat bizi tek bir politik görüşe zorlamıyordu. Bununla birlikte, iktisadın bütününü de temsil etmiyordu ve etmemeliydi de. Bu temenni, ideoloji ile ilgili değil, iktisat eğitiminin iyileştirilmesi ile ilgilidir.

Önerimiz şudur ki, neo-klasik teori, iktisat lisans eğitiminde diğer geniş iktisadi düşünce okulları ile bağlantılı olarak ve onlarla birlikte öğretilsin. Bu yolla, disiplin kritik tartışmalara ve değerlendirmelere açılmış olur. Farklı okullar iktisadi olguyu ne ölçüde iyi açıklayabiliyor? Modellerimizi hangi varsayımlar üzerine kurmalıyız? Piyasaların kendiliğinden dengeleyici olduğuna inanmak zorunda mıyız veya gerçeği daha iyi açıklayan başka iktisadi düşünce okulları var mıdır? İktisatçılar bu şekilde düşünecek şekilde eğitildiklerinde, toplumun tamamı bundan istifade edecek mi ve çoğu iktisatçı krizin gelişini önceden görebilecek mi? İktisat eğitiminde eleştirel çoğulculuğun bu ihtimali arttıracacağı düşünülür.

İktisadın mevcut durumu iyi görünmüyor. Sınıf arkadaşlarımız bize, aileleri ve arkadaşları tarafından kendilerinden mevcut krizin sebeplerinin açıklanması istendiğinde, bunu yapamadıklarını ve mahcup olduklarını söylüyorlar. Profesörlerimizden birine, iktisat bölümündeki hâkim araştırma gündemini (neo-klasik iktisadi) izlemesi, aksi takdirde, işletme fakültesi veya politika bölümüne geçmesi söylenmiştir. Bir başkasına da eğer iktisat bölümünde kalırsa, akademik geleceğinin tehlikede olacağı hatırlatılmıştır. Bu durum iktisat bölümlerinin ülke genelindeki durumunu yansıtmaktadır. Bu ulusal bir sorundur. İktisat akademiası bundan daha iyisini yapabilir veya yapmalıdır. Bütün bu anlatılanlar, iktisat eğitiminde değişim istemememizin ana nedenidir."

5. 2008 Küresel Finansal Krizi Karşısında Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat

Ana akım iktisadın 2008 Küresel Finansal Krizini öngörememesi, anlayamaması ve açıklayamaması, iktisat eğitimindeki itibarının ve meşruiyetinin tartışılmasına, ana akım dışı görüşlerin yüksek sesle ifade edilmesine ve taraftar toplamasına yol açmıştır.

Ana akım paradigmanın geliştirdiği modeller ve bu modellerin 2008 Küresel Finansal Krizi karşısındaki performansı aşağıda özetlenmektedir (daha geniş bir değerlendirme için bakınız, Bocutoğlu,2011).

Ekonomiyi reel ve parasal sektör olarak ikiye ayıran ve geliştirdiği klasik dikotomi ile daima tam istihdam seviyesinde dengede bulunan bir ekonomide, parasal değişkenlerin reel değişkenleri etkileyemeyeceğini, paranın önemsiz ve yansız olduğunu ileri süren klasik iktisat, bu temel ön kabulleri gereği konjonktür dalgaları ile ilgilenmedi. A. Smith ve J. B. Say, kapitalizmin geleceği konusunda iyimserdiler. Smith, ekonominin sanayi ve tarım sektörlerindeki artan verimler nedeniyle kapitalizmin geleceğini parlak görüyordu. Say ise, bazı yatırımcıların yanlış kararlar vermesi nedeniyle geçici arz fazlalıklarının olabileceğini, bununla birlikte faiz teorisinin bu durumu düzelteceğini ileri sürdü. Kötümser klasikler arasında yer alan D. Ricardo, sanayi sektöründe artan verimler bulunduğunu kabul etmekle birlikte, tarım sektöründeki azalan verimlerin toplam verimliliği düşüreceğini ve uzun dönemde kapitalizmin durgunluğa gireceğini öngörüyordu. Klasik iktisatçıların Say Yasası nedeniyle konjonktür dalgalarını dikkate almadıkları, bu nedenle de herhangi bir konjonktür teorisi geliştirmedikleri ve uzun dönemli büyüme sorunlarına odaklandıkları söylenebilir.

1929 Dünya Buhranı Klasik Say Yasası'nın çökmesine yol açtı. J. M. Keynes'in fikirlerinin ana akım iktisat tarafından Neo-klasik sentez başlığı altında içerilmesi sonucu ortaya çıkan Ortodoks Keynesçi konjonktür teorisine göre, yatırımcıların gelecekle ilgili beklentileri konjonktür dalgalarının oluşmasında merkezi bir rol oynamaktadır. Yatırım kararı, yatırım harcamalarının bugün yapılacağı, muhtemel getirilerinin ise gelecekte alınacağı bir sürece karşılık geldiği için belirsizlik içerir. O halde yatırımcı belirsizlik ortamında bugünkü yatırımı ile beklediği (gelecekteki) kârını karşılaştırıp, yatırım kararı vermek durumunda olan bir karar birimidir. Yatırım kararı yatırımcının psikolojisi tarafından şekillendirilecektir. Geleceğin parlak algılandığı bir ortamda, kredi faiz oranı ile sermayenin marjinal etkinliği karşılaştırması, yatırım harcamalarına dönüşecek; çarpan ve hızlandırıcı etkileriyle artan istihdam, üretim ve milli gelir, konjonktürel genişleme doğuracaktır. Geleceğin karamsar olarak algılandığı bir ortamda yatırımların durması ise, çarpan ve hızlandırıcı mekanizmalarının tersine çalışmasıyla istihdam, üretim ve milli geliri azaltarak konjonktürel durgunluğa ve krize yol açacaktır. Krize karşı alınması gereken tedbirler, o güne kadar klasik geleneğin sistematik olarak kaçındığı kamu müdahalelerini ve aktivist toplam talep politikalarını kapsamaktadır. Böylece ekonomiye kamu müdahalelerinin ve maliye politikasının rasyonel temelleri atılmış oldu. Genişletici maliye politikasının 1929 Büyük Buhranı önlemede etkin olması, makro iktisat teorisinde 1970'li yılların ortasına kadar süren bir Ortodoks Keynesçi hâkimiyeti dönemi yarattı. Kapitalizmin doğası gereği istikrarsız olduğu artık kabul ediliyordu ve kriz dönemlerinde düzeltilmesi için kamu müdahalesi gerekli sayılıyordu. Keynes'e göre para; ekonomi eksik istihdam denge seviyesinde iken yanlıdır, ekonomi tam istihdam seviyesine ulaştığında klasiklerin ileri sürdüğu gibi yansız hale gelmektedir.

1960'lı yıllarda Ortodoks Keynesçi paradigma, klasik geleneğe bağlı paracı makro teoriyi geliştiren M. Friedman tarafından eleştirildi. Friedman'a göre konjonktür dalgalarının nedeni, merkez bankalarının para politikası ile ekonomiye yaptığı gereksiz müdahalelerdir. Friedman'a göre para kısa dönemde yanlıdır ve para arzının arttırılması, doğal işsizlik denge seviyesinde tam istihdama yakın bir konumda bulunan ekonomide işçiler arasında para aldanması yaratarak istihdam, üretim ve parasal milli geliri arttırır. Ancak para aldanmasından uyanan işçilerin yükselen enflasyon beklentisi nedeniyle parasal ücret artışı talebi, firmaların üretimi kısımlarına, istihdamı düşürmelerine ve ekonominin sonsuz eğimli uzun dönem Phillips doğrusu üzerinde eski denge seviyesine dönmesine yol açar. Merkez bankalarının para arzı ile oynamaları konjonktür dalgalarının temel sebebidir. Para arzı artışı geçici bir konjonktürel genişlemeye, para arz kısılması ise geçici bir konjonktürel daralmaya, yani krize neden olur. Konjonktür dalgalarının önüne geçmek için, şeffaf ve güvenilir merkez bankaları oluşturmak gerekir. Merkez bankaları, sabit parasal genişleme kuralı adı verilen bir ilkeye sadık kalarak, ekonominin büyüme oranına eşit bir parasal genişleme politikası izlemelidir. Bunun dışındaki para politikaları, konjonktür dalgalarının fitilini ateşler. Friedman'a göre para kısa dönemde yanlıdır, uzun dönemde yansızdır

Keynesçi Phillips Eğrisinin, 1970'li yılların ilk çeyreğinde baş gösteren ve tekrarlayan OPEC Petrol Krizi'nin doğurduğu stagflasyon olgusunu açıklayamaması Keynesçi yaklaşıma ağır bir teorik darbe indirdi ve R. Lucas'a göre Keynes öldü. 1960'lı yıllarda Friedman'ın paracı makro teorisi ile başlayan klasik diriliş hareketi, Lucas'ın geliştirdiği yeni klasik makro teori ile makro iktisadın gündemine hâkim oldu. Lucas'a göre, ekonomi klasik-neo-klasik prensiplere göre işler: Firmalar, tüketiciler ve işçiler optimize eder ve piyasalar temizler. Ancak Keynes'in makro teoriye soktuğu beklenti kavramı, Friedman'da uyumcu beklentiler, Lucas'ta ise rasyonel beklentiler adı altında makro modellere dâhil edildi. Artık pasif karar birimleri ortadan kalkmış; modern kapitalizmin karar birimleri enformasyonu işleyen, sistematik hata yapmayan kısaca rasyonel beklentilere göre hareket eden ajanlara dönüşmüştür. Ekonomide asimetrik enformasyon yoktur. Bu karar birimleri kamu tarafından yanıtılmadıkça, sistematik hata yapmazlar ve konjonktür dalgalarına yol açmazlar. Yeni klasik makro teoriye göre, doğal işsizlik oranı seviyesinde tam istihdama yakın bir düzeyde dengede olan ekonomide, merkez bankasının önceden ilan ettiği parasal genişlemenin konjonktür dalgalarına yol açması imkansızdır. Çünkü para arzı artışının farkında olan karar birimleri, merkez bankasının bu kararının genel bir fiyat artışına yol açacağını, bunun sonucunda enflasyon beklentilerinin yükseleceğini, malların, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin fiyatının artacağını -rasyonel beklentilere göre karar veren- herkes bilir. Bu nedenle enformasyon taşıyan fiyat artışı, herhangi bir üretim ve istihdam artışına yol açmaz. Buna karşılık, merkez bankasının para politikasının genel gidiş konusunda halka hiç bilgi vermemesi veya eksik bilgi vermesiyle dinamik zaman tutarsızlığına yol açması, ex ante para politikası ile ex post para politikası arasında uyumsuzluk yaratması sonucunda; rasyonel beklentilere göre karar veren üreticiler, önceden haberdar olmadıkları, mesela, genişletici bir para politikasının doğurduğu genel fiyat artışını, kendi ürettikleri malların fiyatındaki nispi bir fiyat artışı olarak yanlış algıladıklarında, ki buna sinyal algılama sorunu denir, istihdam ve üretimlerini arttırırlar. Bu durum ekonomide bir konjonktürel genişlemenin başlangıcını oluşturur. Ancak karar birimleri daha sonra topladıkları enformasyonun yardımı ile sinyal algılama sorununu ortadan kaldırdıklarında ve merkez bankası tarafından yanıtıldıklarını anladıklarında, ekonomi tekrar eski denge

seviyesine döner. Lucas'a göre para, sinyal algılama sorunu bulunduğu sürece yanlıdır. Sorun ortadan kalkınca para yansız hale gelir. (Bakınız, Bocutoğlu, 2013).

Konjonktür dalgalarının nedenini, dinamik zaman tutarsızlığı yaratan merkez bankalarının kararlarına bağlayan yeni klasik makro teori, kendi yandaşlarının bir kısmını ikna etmekte zorlandı. E. Prescott, F. Kydland, C. Plosser, R. King, A. Stockman, S. Rebello ve R.Barro'dan oluşan yeni klasik okul taraftarları, konjonktür dalgalarının nedenini teknolojik gelişmelerin yol açtığı verimlilik değişmelerine bağlayarak yeni klasik okuldan ayrıldılar ve yeni klasik reel konjonktür teorisi okulunu kurdular. Onlara göre konjonktür dalgaları, parasal faktörlerle değil reel faktörlerle açıklanabilir. Reel konjonktür teorisine göre, üretim ve istihdam seviyesindeki makroekonomik dalgalanmaların temel sebebi, teknoloji seviyesi başta olmak üzere reel şokların yol açtığı verimlilik değişmelerinden kaynaklanan stokastik süreçlerdir. Stokastik sapmalar, zaman içinde değişkenlerin değerlerinde görülen rasgele değişmelerdir. GSYİH rasgele bir büyüme yolu izlemektedir. Reel GSYİH'nın gözlemlenen dalgalanma yolu, sürekli olarak hareket eden tam istihdam denge seviyesinden başka bir şey değildir. Bu nedenle konjonktür teorisi ile büyüme teorisinin bir birinden ayrı ele alınması anlamsızdır. Konjonktür teorisi büyüme teorisine içine yedirilmelidir. Dinamik bir dünyada istikrarsızlık kaçınılmazdır ve kaçınılmaz olduğu için de sineye çekilmelidir. Yeni klasik reel konjonktür teorisine göre para tamamen yansızdır, -ister kısa dönemde isterse uzun dönemde olsun- reel sektörü etkileme gücü yoktur. (Bakınız, Bocutoğlu, 2013).

1980'li yılların ilk çeyreğinden itibaren ABD'de ortaya çıkan finansal krizler, yaygın işsizlik ve krizlerin diğer olumsuz sonuçlarına karşı alınan paracı ve yeni klasik tedbirlerin yetersizliği; Keynesçi aktivist toplam talep politikalarını tekrar gündeme taşıdı. Yeni klasik makro teorisinin yönelttiği eleştirileri dikkate alan Keynesçi yaklaşım; zayıf olan mikro temellerini güçlendirerek, toplam talep ile birlikte toplam arz da inceleme alanına katarak ve nihayet rasyonel beklentiler hipotezini benimseyerek yeni Keynesçi makro teori adı altında ana akım makro iktisat içindeki yerini aldı. Prensipten yeni Keynesçi konjonktür teorisi ve politikası, Keynes'in geliştirdiği teorik esaslara dayandığı için burada tekrar edilmeyecektir. Yeni Keynesçi makro teoriye göre, hem toplam talep hem de toplam arz şokları konjonktür dalgalarına yol açabilir. Makro sistem koordinasyon hataları ve dışsallıklarla doludur. Eksik rekabet, heterojen işgücü, maliyet katılıkları ve asimetric enformasyon makro sistemin diğer belirgin özellikleridir. Para, ekonomi eksik istihdam seviyesinde iken yanlı, tam istihdam seviyesinde yansızdır. (Bocutoğlu, 2013). Yeni klasik reel konjonktür teorisi ile yeni Keynesçi makro iktisat teorisi, analizlerinde dinamik stokastik genel denge modelini (DSGE) kullanmaktadır. 2008 Küresel Finansal Krize kadar geçen yaklaşık 30 yıllık dönemde makro iktisada bu iki teori hakim olduğu için, küresel finansal krizin anlaşılması, açıklanması ve öngörülmesinde ortaya çıkan zaafın temel sorumlusunun söz konusu DSGE modeli olduğu söylenebilir.

Yukarıda özetlenen ana akım konjonktür teorileri, 2008 Küresel Finansal Krizini açıklamada nasıl bir performans sergilemiştir? Doğrudan cevaplandırmak gerekirse, yukarıda özetlenen ana akım konjonktür teorilerinin hiçbirinin, 2008 Küresel Finansal Krizini öngörecektir, anlayacak ve açıklayacak donanıma sahip olmadığı söylenebilir. Krizin sebeplerini ve ortaya çıkış mekanizmasını açıklamada başarısız olmasına karşın, ana akım Ortodoks Keynesçi toplam talep politikaları içinde yer alan maliye politikasının, krizi önlemede küresel ölçekte etkin olduğu söylenebilir (Bocutoğlu-Ekinci, 2009a:80-81). Bu tespitin, günümüz üniversitelerinin iktisat bölümlerinde lisans düzeyinde yaygın olarak öğretilen standart ana akım makro



modellerin ve lisansüstü düzeyde öğretilen DSGE modellerinin ne işe yaradığı sorusunu gündeme getirmesi kaçınılmazdır. 2008 Küresel Finansal Krizinin *per se* makro teoriyi krize düşürdüğü iddiasının altındaki mantık bu tespite dayanmaktadır.

Konut kredilerinin spekülasyona dönüştürülmesine izin verilmesi, Moody's ve Standard&Poors gibi regülasyona tabi olmayan bazı kredi derecelendirme kuruluşlarının bono derecelendirmesi yapmasına izin verilmesi, eşik altı kredilerin denetlenmesinde zaaf gösterilmesi, aşırı kaldıraç sınırlamada başarısızlık, çıkar çatışmalarını gözetim altında tutmada başarısızlık, hedge fonları ve girişim sermayesinin regülasyonunda başarısızlık ve Glass-Steagal Yasası'nın yürürlükten kaldırılması, gölge bankacılık sistemi, finansal regülasyonlar ve rehberlikteki yaygın başarısızlıklar, sistemik önem taşıyan çoğu finansal kurumdaki anonim şirket idaresi ve risk yönetiminin başarısızlığı, konut kredisi standartlarının çökmesi gibi nedenlerin 'finansal piyasaların de-regülasyonu (ve regülatörlerin görevlerini yerine getirmemeleri)' başlığı altında toplanması şartı ile 2008 Büyük Durgunluğun ortaya çıkış mekanizması şöyle kurgulanabilir: ABD'deki de-regülasyona uğramış, oligopolleşmiş ve ahlaki tehlikeye batmış finansal hizmetler, kredi derecelendirme ve libor endüstrilerinde, kredi genişlemesi ve aşırı kaldıraç kullanımı küresel finansman ile birleşerek, finansal yenilikler (finansal türev ürünler) aracılığı ile fiyat balonlarına yol açmıştır. Krizin yönü finansal piyasalardan reel sektöre doğru olup, Soros'un ifadesiyle kriz, dışsal şoklar tarafından değil, bilhassa finansal piyasaların içindeki dinamikler tarafından gerçekleştirilmiştir (Bakınız Soros,2014). Buna göre finansal hizmetler, kredi derecelendirme ve libor endüstrilerinin oligopolleşmesi ve küreselleşmesi, krizin oluşum ve yayılım süreçlerinden sorumludur. Medyanın, krize yol açan bu oligopolleşme eğilimlerine uzun süreden beri kulak tıkamış olduğu hususu da bugün fark edilen bir gerçektir.

2008 Küresel Finansal Krizinin ana akım iktisat bakımından sonuçları neler olmuştur? İktisat eğitimi endüstrisinin oligopolleşmesi; dikkatleri iktisadi özden (gerçekten) ziyade iktisadi tekniğe, gerçek iktisadi meseleler yerine esoterik matematiksel modellere uygun "fiktif" meselelere yönelttiği için; konjonktür teorileri, gelir dağılımı ve sosyal devlet gibi hayati araştırma alanları, ana akım iktisadın araştırma gündemine alınmamış, bu alanlarla ilgilenenler de ana akım iktisadın dışında tutularak, bir tür "komplo teorisyenleri" sınıfına sokulmuş ve bu yolla 2008 Küresel Finansal Krizi sürecinin perdelenmesine yol açmıştır. Ana akım iktisatçıların 2008 Küresel Finansal Krizinin mayalanma sürecindeki suskunlukları, dikkat çeken bir başka husustur. Bu durumun iktisat mesleği için bir "ahlaki tehlike" oluşturduğu ileri sürülmektedir (Colander, 2009: ss.4- 5). Kriz sürecinde medya ile ana akım akademianın suskunluğu özellikle önemlidir.

Özetlemek gerekirse, 2008 Küresel Finansal Krizinin oluşumundan; finansal hizmetler, kredi derecelendirme, libor, medya ve iktisat eğitimi endüstrilerindeki oligopolleşme eğilimleri ortak olarak sorumludur. Bu bulgu doğru ise, Küresel Finansal Elitin 2008 Küresel Finansal Krizinin oluşum ve yayılım sürecindeki sorumluluğu aşikâr hale gelecektir. Piketty'nin gösterdiği şekliyle Anglo-Amerikan dünyasındaki servet ve ekonomik güç konsantrasyonu, politik karar mekanizmalarını etkilemiş; ABD Hazinesi, Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) , Fed, Bank of England, seçkin Anglo-Amerikan üniversiteleri ve tink-thankları, IMF, Dünya Bankası ve ana akım medyanın gözleri önünde finansal hizmetler, kredi derecelendirme ve libor endüstrilerinde bir tür tekelleşmenin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu tekelleşmenin 2008 Küresel Finansal Krizinin doğuşundaki etkilerine Piketty de dikkat çekmektedir. Büyük Resesyon, küresel



dünyada kazançların özelleştirilmesine karşılık zararların kamusallaşmasına yol açarak finans dünyasındaki gelir ve servet yoğunlaşmasını arttırmış, zararların ödenmesini de krizin 'mağduru' olan alt ve orta gelir dilimlerinin üzerine yıkmıştır. Bütün bu olup bitenlerin ana akım iktisadın beşiği olan Anglo-Amerikan dünyasında cereyan etmesi, tam rekabet piyasalarının bayraklaştırıldığı bir zihniyet dünyasında, finansla ilgili piyasaların fiilen tekelleri piyasalara dönüştürülmesi ve medya tekelinin de bu durumu kamuoyundan gizlemesi, ana akım iktisat paradigmasının yeniden sorgulanmasını gerektirmektedir. Ana akım iktisadın bilimsel olgu olarak sunduğu şey ile Anglo-Amerikan dünyasının uyguladığı şey arasındaki dikotomi, ilmi bir disiplin olarak iktisadın kapsadığı 'bilimsel alan' ile 'ideolojik alan' arasında sınır çekilmesini acil bir araştırma programı haline getirmiştir.

Bütün bunlara karşılık, Ana Akım Dışı İktisat okulları arasında yer alan Avusturyacı Okul ile Post-Keynesci Okulun geliştirdiği tezlerin, 2008 Küresel Finansı açıklamadaki başarısı dikkatle incelenmeli ve değerlendirilmelidir (Bocutoğlu-Ekinci, 2009b, 2010a,2010b; Bocutoğlu, 2010).

6.Genel Değerlendirme ve Sonuçlar

Tarihi süreçte Smith ile başlayan klasik iktisat, marjinalist devrimden sonra, neo-klasik iktisada dönüşmüş ve fizik biliminin yöntemlerini kullanarak, kendisini, iktisadi düşünce akımları içinde farklı bir statüde konumlandırmıştır. Buna göre sadece neo-klasik yöntemi kullanan iktisadi düşünce okullarının "bilimsel iktisat" yaptığı, neo-klasik yöntemi kullanmayan iktisadi düşünce okullarının "bilimsel iktisat" yapmadığı görüşü, Anglo-Amerikan dünyasındaki saygın iktisat bölümlerinin temel sınıflandırma ilkesi olmuştur.

Bu ilkedен hareketle iktisadi düşünce iki gurupta toplanmıştır: Ana akım (Ortodoks) iktisat ve ana akım dışı (heterodoks) iktisat. Ana akım (Ortodoks) iktisat başlığı altında Klasik, Marjinalist, Neo-klasik, Ortodoks Keynesçi, Paracı, Yeni Klasik, Yeni Klasik Reel Konjonktür Teorisi ve Yeni Keynesçi iktisat teorileri yer almaktadır. Günümüzde ana akım iktisat teorisi ile neo-klasik iktisat kastedilmektedir. Ana akım dışı (Heterodoks) iktisat başlığı altında ise, Sosyalizm, Marxçı Sosyalizm, Kurumcu İktisat, Alman Tarihçi Okulu, Post Keynesçi İktisat ve Avusturya Okulu toplanmaktadır.

Anglo-Amerikan dünyasında ana akım iktisadın temsil ettiği ilkeler ile dünya ekonomisini kontrol eden Küresel Finansal Elitin çıkarları arasında büyük benzerlikler bulunmaktadır. Bu benzerlik ana akım iktisat ile finansal elit arasında bir tür simbiyotik ilişkinin doğmasına yol açmıştır. Adı geçen dünyada seçkin iktisat bölümleri bir tür oligopol oluşturmakta ve bu oligopol finansal elit tarafından desteklenmektedir. Ana akım iktisadın yöntemini benimsemeyen iktisatçılar, iktisat bölümlerine tahsis edilen araştırma fonlarından yararlanamaz, seçkin akademik dergilerde yayın yapamaz, kariyerlerinde ilerleyemez ve nihayet özel ve kamu sektörlerince talep edilen danışmanlık hizmetleri portföyüne dâhil edilmezler.

Ana akım (neo-klasik) iktisadın, iktisat mesleğine derinlemesine nüfuz etmesi ve onu kontrolü altına alması, ana akım iktisadın analitik varsayımlarının akademiada eleştirilmesini imkânsız kılmaktadır. Çünkü bu eleştirileri duyuracak ne araç (medya) ne de bu eleştirileri duyacak kulak (ana akım akademia) mevcuttur. Dolayısıyla Anglo-Amerikan dünyasındaki iktisat eğitimi, neo-klasik iktisadın ve finansal elitin hâkimiyeti altındadır. Günümüzde ana akım dışı bir iktisatçının, John Bates Clark Madalyası veya Nobel Ödülü alması düşünülemez. Ana akım iktisat, sahip olduğu gücü kullanarak, saygın iktisat bölümlerinde ana akım dışı iktisadın öğretilmesini ve bu



bağlamda içinde ana akım dışı ögeleri barındıran iktisadi düşünceler tarihi dersinin ders programlarında yer almasını engellemektedir. Ana akım iktisadın ilkeleri tartışmadan uzak tutulduğunda, onun arkasında bulunan finansal elitin küresel ekonomideki hegemonik konumu da dikkatlerden gizlenmiş olur.

Bütün bilimsellik iddiasına rağmen ana akım iktisat okullarının, 2008 Küresel Finansal Krizini öngörememesi, anlayamaması, açıklayamaması, izlediği yöntemin tartışılmasına yol açmıştır. Gerçekten de kendi kendine geleceği öngörme görevi veren neo-klasik modellerin kriz karşısında çaresiz kalması, ana akım iktisadın itibar ve meşruiyet kaybetmesine yol açmıştır.

2008 Küresel Finansal Krizi, ana akım iktisadı zor duruma bırakırken, ana akım dışı iktisadın görünürlüğünü arttırmıştır. Bu bölümde ana hatlarıyla özetlenen neo-klasik teoriye yöneltilen eleştiriler göstermektedir ki iktisat eğitiminde sadece neo-klasik modellerin hâkimiyetine dayanan tekelci bir yaklaşım yerine, bütün iktisadi düşünce okullarının bilgi ve tecrübelerinin harmanlandığı çoğulcu bir yaklaşımın izlenmesi aklın gereğidir.

Kaynakça

- Arnsperger, C., Varoufakis, Y., (2006), What Is Neoclassical Economics? The Three Axioms Responsible for Its Theoretical Oeuvre, Practical Irrelevance and, thus, Discursive Power, *Panoeconomics*, 53(1): 5-18.
- Bagdikian, B., (2000), *The Media Monopoly*, 6th edition., Beacon Press, Boston.
- Bank, Z., (2011), İktisat Teorisinde Denge Tartışmaları, Yüksek Lisans Tezi, (Tez Danışmanı: Ersan Bocutoğlu), Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BBC, (2015), "Libor: What Is It and Why Does It Matter?", May 27, 2015.
- Benmelech, E., Dlugosz, J., (2010), "The Credit Rating Crisis", National Bureau of Economic Research.
- Bocutoğlu, E., Ekinci, A. (2009a), Genel Teori, Küresel Krizler ve Yeniden Maliye Politikası, *Maliye Dergisi*, Sayı 156, Ocak-Haziran 2009: 66-82.
- Bocutoğlu E., Ekinci A., (2009b), "Avusturya İktisadi Dalgalanmalar Teorisini Anlamak", *Ekonomik Yaklaşım*, 2009
- Bocutoğlu, E., (2010), Hyman P. Minsky'nin Konjonktür Teorisi 2007-2010 Küresel Krizini Açıklamaya Uygun mu?: Heterodoks Bir Değerlendirme, *Bankacılar Dergisi*, Sayı:75: 3-33.
- Bocutoğlu, E., Ekinci, A., (2010a), Küresel Krize Farklı Bir Teorik Çerçeve: Avusturyacı Konjonktür Teorisi, *Bankacılar Dergisi*, Sayı:73: 20-34.
- Bocutoğlu, E., Ekinci, A., (2010b), Austrian Business Cycles Theory and Global Crisis, Ludwig von Mises Institute, Daily.
- Bocutoğlu, E., (2011), Krizin Makro İktisadından Makro İktisadın Krizine: Eleştirel Bir Değerlendirme, Ercan Uygur (Editör), *Küresel Bunalım ve İktisat Eğitimi*, Türkiye Ekonomi Kurumu, İmaj Yayınevi, Ankara.



Bocutoğlu, E. (2021), "Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat", Fiscoeconomia, 5(1), 1-20.

- Bocutoğlu, E., Ekinci, A., (2011), Austrian Business Cycles Theory and Global Financial Crisis: Some Lessons for Macroeconomic Risk and Financial Stability, Ludwig von Mises Institute, Working Papers.
- Bocutoğlu, E., (2013), Karşılaştırmalı Makro İktisat: Teoriler ve Politikalar, Altıncı Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Bocutoğlu, E., (2014), Ana Akım Konjonktür Teorileri ve 2007 Küresel Finansal Krizi, International Review of Economics and Management, Vol 2, No 2, pp:1-39
- Bocutoğlu, E., (2014a), "ABD'de Glass-Steagall Yasasının Yürürlükten Kaldırılması 2007 Küresel Finansal Krizini Tetikledi mi?: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme", Bankacılar Dergisi, Sayı 90: 83-111.
- Bocutoğlu, E., (2014b), "Hukuk ve İktisat İlişkileri İçin Bir Örnek Olay Olarak GlassSteagall Yasası ile 2007 Küresel Finansal Krizi Bağlantısı", UEK-TEK 2014, Türkiye Ekonomi Kurumu Uluslararası Ekonomi Kongresi, Küresel İstikrar ve Büyüme ve İktisadın Durumu, 18-20 Ekim 2014, Kemer, Antalya.
- Bocutoğlu, E., (2015a), "Have Credit Rating Agencies Got a Role in Triggering 2007 Global Financial Crisis?", International Conference on Eurasian Economies, Kazan, Russia, 2015.
- Bocutoğlu, E., (2015b), "Servetin Yoğunlaşması, İktisadi Güç ve Ekonomi İlişkileri: Anglo-Amerikan Finansal Hizmetler, Kredi Derecelendirme, Libor ve Media Endüstrilerindeki Oligopolcü Eğilimlerin Pikettyci Açından Analizi", Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Piketty Özel Sayısı, 26:1, 2015. ve EYC International Conference on Economics II: Growth, Inequality and Poverty, Ankara, 2015.
- Bocutoğlu, E., (2015c), "Kredi Derecelendirme Kuruluşları ve 2007 Küresel Finansal Krizi", Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Sayı:10, 2015.
- Bocutoğlu, E., (2015d), "2008 Küresel Finansal Krizinin Nedenleri", İktisadi Krizler ve Türkiye Ekonomisi (Prof. Dr. İlker Parasız'a Armağan), Orion Kitabevi, Ankara, 2015.
- Bocutoğlu, E., (2015e), "İktisadi Konjonktür Teorileri", İktisadi Krizler ve Türkiye Ekonomisi (Prof. Dr. İlker Parasız'a Armağan), Orion Kitabevi, Ankara, 2015
- Bocutoğlu, E., (2016), "Piketty'nin İkiz Günahı: Gelir ve Servet dağılımı Meselesini Tekrar İktisadi Analizin Merkezine Yerleştirmek ve Küresel Servet Vergisi Önermek", Emek ve Toplum Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Cilt:5, Yıl:5, Sayı:11 (2016/1).
- Bocutoğlu, E., (2019a), "Ana Akım İktisat ve İktisadi Düşünceler Tarihi", Prof. Dr. Sabri Orman'a Armağan, (Editör. Prof. Dr. İlhan Eroğlu), Değişim ve Dönüşüm Perspektifinden İktisadi Bakış içinde, Ekin Yayınevi, 2019.
- Bocutoğlu, E., (2019b), İktisadi Düşünceler Tarihi, Dördüncü Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Bocutoğlu, E., (2019c), Makro İktisat: Teoriler ve Politikalar, On Dördüncü Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Colander, D., Holt, R., Rosser, B., (2003), "The Changing Face of Mainstream Economics", Middlebury College Discussion Paper, No:03/23.



- Colander, D., (2008), Making of an Economist, Redux, Princeton University Press.
- Colander, D., (2009), "The Financial Crisis and the Systematic Failure of Academic Economics", Kiel Working Papers No: 1489, February 2009.
- Colombo, J., (2014), "The New Libor 'Scandal' Will Cause A Terrifying Financial Crisis", Forbes, March 6, 2014.
- Crawford, C. (2011). "The Repeal of The Glass-Steagall Act and The Current Financial Crisis", Journal of Business and Economic Research, Volume:9, Number:1.
- Çakır, N., (1998), Physics and Economics, Capital Markets Board of Turkey, Publication number: 114, Ankara.
- Darcy, D., (2009), "Credit Rating Agencies and the Credit Crisis: How the 'Issuer Pays' Conflict Contributed and What Regulators Might Do About It", Columbia Business Law Review, 605 (2009).
- Easterly, W., (2012), "Cartel of Good Intentions", Foreign Policy (131):40-49.
- Ekins, E. M., Calabria, M.A., (2012), "Regulation, Market Structure, and Role of Credit Rating Agencies", Policy Analysis, No:704. August 1, 2012.
- Greenspan, A., (2008), Türbülans Çağı: Yeni Bir Dünya Serüveni, İstanbul: Boyner Yayınları.
- Gudzowski, M., (2010), "Mortgage Credit Ratings and the Financial Crisis: The Need for a State-Run Mortgage Security Credit Rating Agency", Columbia Business Law Review, 1 (2010).
- Herman, E. S., Chomsky, N., (2002), Manufacturing Consent: The Political Economy of Mass Media, Pantheon Books, New York.
- Hodgson, G.M., (2009), "The Great Crash of 2008 and the Reform of Economics", Cambridge Journal of Economics, 33.
- Hunt, J.P.,(Tarihsiz), Credit Rating Agencies and the 'Worldwide Credit Crisis': The LIMITS of Reputation, the Insufficiency of Reforms and a Proposal for Improvement, www2.wiwi.hu-berlin.de/institute/finanz/skript_semfin/t12.pdf
- Itoh, M., Lapavitsas, K., (1999), Political Economy of Money and Finance, McMillan Press Limited, New York.
- Kindleberger, C.P, Aliber, R., (2005) Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, The Fifth Edition, John Wiley and Sons.
- Klein, A.P., (2006), Economics Confronts the Economy, Edward Elgar Publishing, Cornwall, UK.
- Krugman, P., (2009), The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008, WW Norton.
- Kuttner, R. (2013). "Seven Deadly Sins of Deregulation and Three Necessary REFORMS", The American Prospect, prospect.org/article/seven-deadly-sinsderegulation-and-three-necessary-reforms
- Lutz, A., (2012), "These 6 Corporations Control 90% of Media in America", Business Insider, June 14,2012.



Bocutoğlu, E. (2021), "Küresel Finansal Elit, Ana Akım İktisat ve Ana Akım Dışı İktisat", Fiscoeconomia, 5(1), 1-20.

- Matthews, C., (2015), "Did a 26-year-old Just Take Down Thomas Piketty?", April 6, 2015, fortune.com
- Mcvea, H., (2010), "Credit Rating Agencies, Subprime Mortgage Debacle and Global Governance: The EU Strikes Back", International and Comparative Law Quarterly, 59.
- The National Commission, (2011), The Financial Crisis Inquiry Report, Official Government Edition, FCIC Website.
- Partney, F., (1999), "The Siskel and Ebert of Financial Markets?: Two Thumbs Down For the Credit Rating Agencies", Washington University Law Quarterly, Vol:77, No: 3 (1999).
- Perkins, Z.W., Earle, J., (2013),"Economics Students Need to Be Taught More Than Neoclassical Theory", The Guardian, 28 October 2013.
- Piketty, T., (2015), 21. Yüzyılda Kapital, (Çeviren: Hande Koçak), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın: 3144, İstanbul.
- Roubini, N., Ve Mihm, S. (2012), Kriz Ekonomisi, Dünya Ekonomisinin Çöküşü ve Geleceği, Çeviren: Işıl Tezcan), Pegasus Yayınları: 422, Ekonomi: 3., İstanbul.
- Rognlie, M., (2014), "A Note on Piketty and Diminishing Returns to Capital", www.mit.edu.,June 15, 2014.
- Shiller, R. J., (2008), The Subprime Solution, Princeton University Press. Soros, G., 2014. Anatomy of a Crisis, www.georgesoros.com/interview. 22.08. 2014.



Suggested Citation: Kurtuluş, G. & İnci, M. (2021), "Kapitalizm Sahnesinde Yeni Bir Aktör: Sosyal Girişimler", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 21-37.

Kapitalizm Sahnesinde Yeni Bir Aktör: Sosyal Girişimler

A New Actor in the Stage of Capitalism: Social Enterprises

Güneş KURTULUŞ¹, Mustafa İNCİ²

Abstract

With the left of welfare state practices in many countries, the duty of meeting the needs of the society was handed over to the initiative of neoliberal policies. On the other hand, those who defend that there can be an alternative outside the public and private sectors are organized under the name of social economy. Although they are called as a third sector, most of the social economy organizations do not have exactly independence from the state and the market. One of the most tangible examples of this is social enterprises. The main feature of social enterprises; is making social and environmental issues a priority. In other words, social enterprises assert that they differentiate themselves from other enterprises by emphasizing that profit maximization is not their main goal. However, the concept causes some uncertainties both in itself and in terms of functioning. The main purpose of the study is to present a critical perspective that social enterprises do not really represent an alternative to the market. In this context, firstly, the relationship of social enterprises with the public sector has been handled within the framework of Foucault's power analysis. Based on the "Kitap Koala" interview in the method section and the findings obtained from other sources were analyzed by descriptive analysis. The distance of social enterprises to the private sector has been evaluated through this analysis.

Article History:

Date submitted:

15.09.2020

Date accepted:

28.12.2020

Jel Codes:

P13, P16, A13

Keywords:

Foucault, Kitap Koala, Power Analysis, Social Economy, Social Enterprise

¹Doktora öğrencisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, guneskurtulus93@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6675-330X

²Dr. Öğr. Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, minci@mu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9551-9213

Öz

Refah devleti uygulamalarının birçok ülkede sonlandırılmasıyla toplumun ihtiyaçlarını karşılama görevi neoliberal politikaların inisiyatifine bırakılmıştır. Buna karşılık, kamu ve özel sektörün dışında bir alternatif olabileceğini savunanlar sosyal ekonomi adı altında örgütlenmeye başlamışlardır. Ancak üçüncü sektör olarak da adlandırılan sosyal ekonomi kuruluşlarının çoğunun devletten ve piyasadan tam bağımsızlığı söz konusu değildir. Bunun en somut örneklerinden biri sosyal girişimlerdir. Sosyal girişimler, kâr maksimizasyonunun temel amaçları olmadığını vurgulayarak kendilerini diğer girişimlerden farklı görmektedirler. Bununla birlikte, kavram hem kendi içinde hem de işleyiş bakımından birtakım soru işaretlerine sebep olmaktadır. Çalışmanın temel amacı, sosyal girişimlerin piyasaya gerçekten bir alternatif oluşturmadığını eleştirel bir bakış açısıyla sunmaktır. Bu kapsamda öncelikle sosyal girişimlerin, kamu sektörü ile ilişkisi Foucault'nun iktidar analizi çerçevesinde ele alınmıştır. Yöntem kısmında yer alan "Kitap Koala" söyleşi ve diğer kaynaklardan elde edilen bulgular betimsel analiz ile çözümlenmiştir. Sosyal girişimlerin özel sektöre olan mesafesi ise bu analiz üzerinden değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Foucault, İktidar Analizi, Kitap Koala, Sosyal Ekonomi, Sosyal Girişim

1. Giriş

1980'li yıllar, toplumun ihmal edildiği bir oyuna sahne olmuştur³. O yıllarda dünya genelinde özelleştirme politikalarının uygulamaya başlanması, eşitsizliklerin ve sosyal güvencesizliğin artışı da beraberinde getirmiştir. Bu eşitsizliklere ve güvencesizliklere karşı toplumdaki yükselen tepkiler gecikmemiştir. Özel sektörün önlenemeyen⁴ hakimiyeti, piyasa sistemine karşılık alternatif uygulamaları o yıllarda daha görünür hale getirmiştir. Bu uygulamalar, sosyal ekonomi -ya da "üçüncü sektör", "kâr amacı gütmeyen sektör", "gönüllü sektör" - adları altında birleşmektedir⁵ (Defourny ve Nyssens, 2013: 40).

Sosyal ekonomi⁶ kavramından beklentiler bölgesel değişiklikler göstermektedir. Sosyal ekonomi, bazı kesimler için tamamen neoliberal politikalar yerine geçen başka bir "yol" olarak

³Neoliberalizm adını taşıyan bu oyun iki perdeden oluşurken, bu oyunun senaryosu Washington Uzlaşısı adı verilen neoliberal politika demetlerini kapsamaktadır. Birinci perdede yönetmenlik koltuğunda piyasa otururken, kapitalizm sahnesi Washington'a kurulmuştur. Ancak birinci perdede sahnelenen oyun izleyici tarafından tepki görünce ikinci perdede yönetmenliği piyasa ile devlet birlikte yürütmeye çalışır. Yönetmenler birden ikiye çıkarılırken, oyunun başrolleri devamlı değişmektedir. Temel vurgu, başrollerin sürekli değiştiği sahnede oyunun doğasının hep aynı kalmasıdır. Yani bu çalışmada, sosyal girişimler kapitalizm sahnesinde oynanan neoliberalizm adlı oyunun yeni başrolü olarak ele alınmaktadır.

⁴Burada kastedilen; piyasa sistemine alternatif uygulama çabasında olanlar, neoliberal politikaların sonuçlarına yöneltilen tepkileri yumuşatmaya ve sermayenin işgalci eğiliminin üstünü örtmeye çalışan kapitalistlerdir.

⁵Bu uygulamalara sivil toplum kuruluşları da dahil edilebilirler. Bu alternatif uygulamalara yönelişin kırılma noktasını sivil toplum kuruluşları oluşturmaktadır. Fakat sivil toplum kuruluşları bu uygulamalardan farklı olarak, devlete alternatif olan örgütlenmelerdir. Sivil toplum kuruluşlarının kamu sektörü dışında tanımlanması ise bir kuruluşun türünün ne olduğunu değil ne olmadığını belirtmektedir. Kamu sektörü dışında tanımlanması ise, bir kuruluşun türünün ne olduğunu değil ne olmadığını belirtmektedir. Bununla birlikte devlete alternatif oluşturduğunu iddia eden bir örgütlenmenin, kendini yine devlet mekanizması üzerinden tanımlanması sivil toplum örgütlenmesinin içeriğine uygun değildir. Kavramın, kendisini ne olmadığı üzerinden tanımlanması içeriğin olumsuzlanmasına ve kavramın değersizleştirilmesine neden olmaktadır. İktidar karşılıklıyla kendini kuran sivil toplum, diğer taraftan iktidar üzerinden kendini yaratma tehlikesini de içinde barındırmaktadır (Özbek, 2015: 11).

⁶Sosyal ekonomi, demokratik ve katılımcı karar verme süreçleri ile işleyen, piyasa ve piyasa dışı mal ve hizmetleri üreten resmi olarak örgütlenmiş özel işletmeler ve ağlardan oluşmaktadır (Liger, Stefan ve Britton, 2016: 8).

tanımlanmaktadır. Diğer kesimler ise neoliberalizm -serbest piyasa muhafazakârlığı- ortamında daha uyumlu stratejiler uygulama hali olarak bu kavramı kullanırlar (Graefe, 2005: 2). Bu tanımlamadan hareketle, sosyal ekonomi içinde yer alan bazı kapitalistler, stratejilerini oluştururken toplumun sorunlarını önemsedikleri imajını vermeye çalışmaktadırlar.

Sosyal ekonomi kavramı çok yeni gibi görünse de yaklaşık iki yüz yıllık bir geçmişe sahiptir. Kavram, ilk olarak 19. yüzyılda Fransa'da ortaya çıkmıştır. Sosyal ekonomi kuruluşları ortaya çıkışından bu yana Avrupa'nın siyasi, ekonomik ve sosyal yapısının önemli bir parçası olmuştur (EC, 2013). Bu kuruluşlar, zamanla, 1945-1975 döneminde piyasa ile devlet arasındaki sinerjinin egemen olduğu bir büyüme rejimindeki kurumsal temellere dayandırılmıştır. Günümüzde Avrupa modeli içinde belirli yasalarla tanımlanmış olan kooperatifler başta olmak üzere, dernekler, vakıflar ve sosyal girişimler sosyal ekonomi çatısı altında toplanmaktadırlar.

Sosyal ekonominin üstlendiği misyon, başından beri demokrasinin genişletilmesidir (Petrella ve Richez-Battesti, 2016: 235). Modern demokrasilerin kurulması, aynı zamanda "demokratik dayanışma"yı icat eden dernek tipi örgütlenmelerin görünürlüğünü arttırmıştır. Demokratik dayanışmada karşılıklılık esastır; ortak iyilik için mücadele edilir. Demokratik dayanışma ile önceki toplumlarda olduğu gibi artık geleneksel olmayan, eşitliği ima eden bir dayanışma vurgusu yapılmıştır. Böylece derneklerin öncülük ettiği sosyal ekonomi, 19. yüzyılda ekonomiyi yönetmenin alternatif bir yolu olarak görülmüştür (Fraisie, vd., 2016: 6).

Erken dönemlerde, derneklerin başrolde yer aldıkları "oyun" zaman ve mekâna göre değişebilen aktörler üzerinden farkındalığını arttırmaya başlamıştır. Bunlardan biri günümüzün en popüler sosyal ekonomi aktörü olan sosyal girişimlerdir. İlk ne zaman ortaya çıktığı ile ilgili her ne kadar kesin bir tarih vermek mümkün olmasa da Fraisse vd. (2016: 17) tarafından 1970'li yıllar, sosyal girişimlerin meşrulaşması adına bir başlangıç olarak kabul edilmektedir.

Sosyal girişimler⁷, sosyal ve çevresel amaçlarını gerçekleştirmek için ticari faaliyette bulunan işletmelerdir. Alter (2007: 12) sosyal girişimi, sosyal bir sorunu azaltmak için özel sektörde faaliyet gösteren bir işletmenin sahip olduğu mali işleyiş, yenilikçi ve kararlı tavrıyla sosyal değer yaratması olarak tanımlar.

Bacq ve Janssen (2011: 373) sosyal girişimlere artan ilginin, en az iki şekilde açıklanabileceğini belirtmektedir. Bunun avantaj olarak görülme nedenlerinden ilki, sosyal sorunların önlenemeyen artışı ve buna karşılık sosyal girişimlerin -Schumpeterci bakış açısıyla- yenilikçi yaklaşımlarının baskın olmasıdır. İkinci sebep ise, sosyal ve ekonomik olarak çift yönlü değer yaratma becerileridir (Alter, 2007: 13). Ayrıca bunun diğer bir avantajı iki ayrı uç olarak görülen kamu ve özel sektör arasındaki keskin sınırları bulanıklaştırmasıdır.

Buraya kadar bahsedilen ve öne çıkarılan olumlu işleyiş, sosyal girişimlerin sayısını arttırmak için bir motivasyon kaynağı olmuştur. Öyle ki bugün tek bir sosyal girişim türünden söz etmek mümkün değildir. Zamanla farklı türler ortaya çıkmakta; ya da aslında var olan yapılar sosyal girişim olarak yeniden tanımlanmaktadır. Bununla birlikte Dees, (1998), üçüncü sektör

⁷Sosyal girişim, birincil amacı sahipler ve hissedarlar için kâr elde etmekten ziyade sosyal etki yaratmak olan, kârlarını esas olarak bu sosyal hedeflere ulaşmak için kullanan ve özellikle faaliyetlerinde hesap verilebilirlik sağlayan, şeffaf ve yenilikçi bir örgütlenme şeklinde tanımlanmaktadır (Uygur ve Franchini, 2019: 20).

kuruluşlarının kendi içinde çelişkiler yarattığını öne sürmektedir. Dees, aynı zamanda, sosyal girişimi tanımlayan özelliklerin genelleştirilmesini, sorunlu bir durum olarak kabul eder.

Çalışmanın ikinci bölümünde sosyal girişimler Foucault'nun iktidar analizi çerçevesinde ele alınacaktır. Araştırma yöntemini içeren üçüncü bölümde, özel sektör ve sosyal girişim ilişkisini derinlemesine incelemek için yapılan Kitap Koala söyleşi⁸ yer almaktadır. Kitap Koala sosyal girişimi ile ilgili diğer kaynaklardan elde edilen bulgular yine bu bölüm altında sunulmakta ve tartışılmaktadır. Dördüncü bölüm, çalışmanın temel motivasyonunu ve amacını yansıtan, sosyal girişimlere yönelik eleştirileri sunmaktadır. Son olarak, sosyal girişimlerle ilgili görüş ve değerlendirmeler yapılarak çalışma tamamlanmıştır.

2. Foucault'nun İktidar Analizi, Yönetim ve Yönetimsellik

Foucault, birey, beden, benlik teknolojilerini kapsayan iktidarın mikro düzeyi ile toplum, nüfus ve iktidar teknolojilerini kapsayan devletin makro düzeyini yönetimsellik ve yönetim kavramları üzerinden birleştirmeye çalışmıştır (Demir, 2011: 50). Foucault'nun iktidar analizinin temelinde yönetimsellik⁹ kavramı bulunmaktadır. Foucault iktidarı, dağılmış, çoğul, belirlenmemiş, başkalaşım geçirebilen, toplumsal yapıda yer bulmuş toplumun farklı alanları üzerindeki etkisini belirgin bir şekilde gösteren, üretken ve öznesiz bir ağ şeklinde görmektedir (Demir, 2011: 60).

Sosyal girişimler, devletin başkalaşabildiği; dolaylı olarak gücünü yansıttığı bir oluşumdur. Sosyal girişimler, Foucaultcu anlamda iktidarın kimliksizleşme isteğinin bir ürünü olarak da görülebilirler. Dolayısıyla, iktidar her yerde varlığını göstermektedir ve bunun nedeni her şeyi kapsıyor olması değil, her yerden gelmesidir (Foucault, 2007: 72). İktidar, merkezi bir konumla ilişkili değildir ve tek bir parça olarak düşünülmemelidir. İktidar, egemen konumda bulunan gücün (devlet, kral, egemen sınıf, halk ve sistem gibi) veya siyasi failin (iktidar mekanizmalarına tabi tutulan herkes) sahip olabileceği bir şey olamaz.

Foucault iktidarı, 'iktidarın mikrofiziği' olarak adlandırdığı bir mikro seviyeden hareketle yukarıdan aşağıya doğru değil de aşağıdan yukarıya doğru çözümlemeye çalışmıştır (Demir, 2011: 60). Devlet, belirli iktidar ağları olarak görülebilecek ağlar (aile, cinsellik, akrabalık, beden, teknoloji ve bilgiyi içerisine alan) karşısında bir üst yapı kurumu olarak konumlanmaktadır (Foucault, 2005a: 73). İktidarda başkalarının¹⁰ eylemleri üzerinde eylemde bulunabilmek esastır (Foucault, 2008: 77). Başkalarının eylemleri üzerinde eylemde bulunabilmek doğrudan ya da dolaylı bir şekilde gerçekleşebilir. 21. yüzyılın dolaylı hareketi ise sosyal girişimler olarak görülebilir.

⁸Kitap Koala sosyal girişimi ile yapılan söyleşi bu makaleden yaklaşık 2 yıl önce gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonunda söyleşinin tamamı yer almakla birlikte, bu söyleşi sorumlu yazar tarafından Sosyal Ekonomi blogunda "04.04.2019" tarihinde yayımlanmıştır. Söyleşiye, <https://sosyalekonomi.org/kitap-koala-sosyal-girisimi-ile-hicbir-canli-acimasin/> adresinden erişilebilir.

⁹Foucault iktidarın gerçekte nasıl işlediğini anlamaya çalışırken yönetimselliği bir yöntem olarak ortaya koymuştur. Foucault'ya göre "iktidar görünür ya da görünmez bir makam ya da bir çeşit güç değildir. İktidar iki birey arasındaki ilişkidir. İlişkide bulunanlardan biri diğerinin davranışını yönetir. Bunu, kendi isteği doğrultusunda ve belirli amaçlar temelinde yapar. Geniş anlamda iktidar yönetme dediğimiz eylemin uygulanmasıdır. Birini yönetmek o kişinin davranışlarını bir stratejiyi takip ederek, belirli stratejiler uygulayarak belirlemektir. Dolayısıyla bu iktidar ilişkileri ve bu ilişkilerin hayata geçmesini sağlayan teknikler" yönetimselliği ifade eder (Foucault, 2019, video kaydı).

¹⁰"Başkaları" ile iktidara maruz kalan her bir birey kastedilmektedir.

Foucault'da yönetim, rehberlik, davranışları biçimlendirme, yöneltme, yönlendirme ve yönetme çabalarının hepsini içerisinde barındırır. Yönetim, bireylere yasalar dayatmaktan çok şeyleri yönlendirme olarak görülmelidir. Yani şeyleri, birtakım araçlarla belirli bir amaca ulaşabilecek şekilde düzenleme esastır (Foucault, 2011: 276). Yönetim sözcüğü; sadece devletlerin ya da siyasi yapıların yönetilmesi anlamına gelmemektedir. Yönetim diğer taraftan grup veya bireylerin davranışlarına yön vermeyi de (aile, zihin, topluluk, hasta ve çocukların yönetilmesi) içermektedir (Foucault, 2005b: 74-75).

Foucault'ya göre, yönetimsellik nüfusun temel hedef alındığı, ekonomi politiğin temel bilgi biçimi olduğu ve güvenlik aygıtlarının ise temel teknik araçları oluşturduğu spesifik ve aynı zamanda karmaşık iktidar şeklinin uygulanmasına yarayan kurum, prosedür, analiz ve düşünce, hesap ve taktiklerden oluşan bir bütündür (Foucault, 2011: 285). Yönetimin asıl hedefi; nüfusun çoğaltılması, refahın artırılması, sağlığın yaygınlaştırılması, hayat koşullarının iyileştirilmesi, yaşam süresinin uzatılması, refahın artırılması ve sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesidir. Asıl mekanizmayı güvenlik aygıtları (devletin ideolojik olarak kurguladığı askeriye, emniyet teşkilatı gibi) oluşturmaktadır (Foucault, 2011: 284).

Foucault ayrıca sivil topluma dikkat çekmektedir. Sivil toplum, iktidarın uygulanmasının zemini ve mekânı olarak görülmektedir. Foucault, sivil toplumu iktidar mücadelesinin temelinde yer alan dinamik ve içsel biçimde çelişkili bir alan olarak görmektedir (Demir, 2011: 48). Bu bağlamda sivil toplumun, kamu ve özel sektör arasında köprü görevi gören sosyal ekonomi şemsiyesi altında konumlandığını hatırlatmak gerekir. Sivil toplum, "devletten bağımsız bir özgürleşme yaratabilmek için, kendisini bir yanda -özel- çıkarlar, diğer yanda kurumsal devlet politikalarının arasında bir ara alana ait eylemler yoluyla politize etmektedir ve bu politizasyon süreci devletten bağımsız bir alanda yaratılabildiği ölçüde başarılı ve demokratik kabul edilmektedir" (Özbek, 2015: 11).

2.1. Neoliberal Yönetimsellik, Bireyin Yönetilmesi ve Sosyal Girişimler

Sosyal girişimler, "sivil toplum örgütleri ve özel sektörün birlikteliğinin yönetime içerildiği yeni bir siyasi rasyonalite söyleminde, diğer bir deyişle neoliberal yönetimsellik altında gelişen/geliştirilen bir iktidar stratejisi" olarak görülebilirler (Meneviş, 2019'dan aktaran İnci, 2019: 54).

Neoliberalizm, yönetimsellik ile yeni bir birey tipini ortaya çıkarmaktadır. "Girişimci birey" adı verilen bu birey, kendisini ve toplumu bir şirket gibi görmekte ve bu şirketi yönetimsel akılsallık adı verilen bir düşünme biçiminin öne çıkarttığı evrensel bir rekabet ilkesi çerçevesinde yönetmektedir. Yönetimsel akılsallık ile insanlar rekabet ilkesi gereği daha çok belirsizlik yaşayacağını düşünerek bireyselleşmeye daha yatkın duruma gelmektedir. Bu yüzden kendisini bir şirket gibi görerek öz çıkarlarının peşinde koşan bireyler olma yolunda ilerlemektedir. Şirket, Bakan'ın deyimi ile "içindeki insanların eylemlerini yönlendiren bir yapı ve zorunluluklar kümesi oluşturan bir kurumdur" (Bakan, 2007: 12).

Girişimci birey, bu kurum içerisinde kendisine en çok kâr getirecek şekilde düşünme ve davranış alışkanlıklarını geliştirmektedir. Bu noktada, neoliberalizmin piyasa mantığına uyumlu bireyler yaratılması hedefine yakınlaşılmasında girişimci birey, aktif bir eyleyen olmaktadır. Şirket içerisinde bu bireyin başta rekabetçi olma ve en çok kâr sağlama gibi zorunluluklarının varlığı onun girişimci ruhunu yansıtmakta ve onu kendi kendine disipline etmektedir.

Neoliberal yönetimsellik söyleminin doğasında bireyler, kendilerini gerçekleştirme sürecinde tercihlerde bulunan, yaptıkları tercihlerin girişimci özneleri olarak kendilerini harekete geçiren özneler olarak görülmektedirler (İnci, 2019: 54). Neoliberal yönetim tarzı, riski yöneten, girişimci, sorumluluk alan bireyin iktidarını canlı tutmaya dayanmaktadır (Demir, 2011: 61). Yeni özne, "hayat kalitesini yaptığı tercihlerle arttıran aktif birey"dir (Rose, 1996'dan aktaran Demir, 2011: 65).

Bu çerçevede, sosyal ekonomi organizasyonlarının yeni öznesi sosyal girişimlerdir. Neoliberalizm, güvencesizliği, eşitsizliği ve bireyselleşmeyi teşvik eden bir girişim toplumu, yani, yeni bir öznellik biçimini yaratır: "Kendisinin girişimcisi". Bu açıdan Foucault, sadece yönetenlerin eylemini yapılandırmaya ve örgütleme yönelmekle kalmayıp, yönetilenlerin de tutumlarını yapılandırıp örgütlediği bir yönetimsel akılsallığın varlığına dikkat çekmektedir (Aksu, 2015: 67).

Neoliberalizmin temel niteliği, bütün davranışlara girişim formunun genişletilmesi ve bu kültürün teşvikidir (Burchell, 1996; Lazzarato, 2009'dan aktaran Demir, 2011: 64). Foucault, neoliberal toplumda bireyin ancak kendisinin ve toplumun bir girişimcisi olarak sistemsel sorunlara çare bulunabileceğine işaret eder. Diğer bir ifadeyle bütün davranışlar bu girişim formuna bürünür.

Neoliberal yönetimle birlikte toplum tercihlerini gözeterek yönetme biçimi yerine azınlıktaki birey seçimlerinin dikkate alındığı bir yönetim şekli tercih edilmiştir. Bu deneyimin özünü iktidar ilişkilerinin neoliberal politikalarla yeniden biçimlenmesi ve yapılandırılması oluşturmaktadır. Bu yeniden biçimlenme içinde bireyler, seçim ve arzularının özneleri olarak kurulurlar. Bireyler kendilerine tanınan özgürlükler aracılığı ile yönetilirler (Foucault, 2005b: 75). Bu bağlamda sosyal girişimler de kendi özgürlükleri aracılığıyla yönetilmektedir sonucuna varılabilir.

Neoliberal yönetimsellik, artık toplum aracılığıyla değil özerk toplumsal aktörlerin (girişimci, yönetici, tüketici, vatandaş, işveren, vb. gibi sivil toplumun) tercihlerinin düzenlenmesi ile bireyleri yönetmeye çalışmaktadır. Bireysel özneyi ve diğer sosyal birliktelikleri "sorumlu" kılma stratejisi, toplumsal risklerin (hastalık, işsizlik ve yoksulluk gibi) üstlenilmesinde bir değişikliği gerektirmektedir. Toplumsal yaşamda bireyler, karşılaştıkları problemleri, 'kendilerine bakarak' çözmesi gereken tek sorumlu faille dönüşürmektedirler. Lemke'nin ifadesiyle "neoliberal yönetim tarzının temel karakteristiği, sorumlu ve ahlaki birey ile iktisadi-rasyonel ihtiyatlı, basiretli aktör olarak birey arasındaki uyumu yaratmasıdır" (Lemke, 2002: 59).

Neoliberal siyasal rasyonalite, bir iktidar stratejisi olarak sosyal ekonomi programlarını uygulayarak tahakküm geliştirmekte ve neoliberal söylemin yarattığı neoliberal öznelerin rızası çerçevesinde, "kendi kendini düzenleme" yoluyla yönetmeyi sürdürmektedir (Meneviş, 2019'dan aktaran İnci, 2019: 55).

3. Yöntem

3.1. Araştırma Amacı ve Kapsamı

Sosyal girişimlere yönelik artan ilginin literatüre yansımaları (Ercan, 2016; Kim ve Lim, 2017; Picciotti, 2017; Taş ve Şimşek, 2017; British Council Türkiye, 2019; Kaya, 2019) oldukça fazladır. Bununla birlikte konuya ilişkin eleştirel yaklaşımlara pek fazla rastlanılmaz. Bu çalışmanın

amacı, sosyal girişimlerin piyasaya karşı sunulan alternatif tavrını tartışmaktır. Çalışmanın temel araştırma sorusu şu şekilde formüle edilebilir: Sosyal girişimler piyasaya bir alternatif olarak sunulabilir mi?

Sosyal girişimlerin derinlemesine analizi için makalede örnek olay çalışmasından yararlanılmıştır. Örnek olay çalışması, çeşitli veri kaynakları kullanılarak bir olayın/durumun kapsamlı bir şekilde incelenmesini kolaylaştıran nitel bir araştırma yöntemidir. Bu yöntem, olayın çoklu yönlerinin ortaya çıkarılmasını ve anlaşılmasını sağlayan bakış açıları sunar (Baxter ve Jack, 2008: 544). Bu çalışmanın örnek olayını Kitap Koala Sosyal Girişimi oluşturmaktadır.

Kitap Koala Sosyal Girişimi ile e-mail üzerinden bir görüşme gerçekleştirilmiştir.¹¹ Görüşme soruları sosyal girişimleri kendilerinin bakış açılarıyla tanımlamak üzere tasarlanmıştır. Sorular, Kitap Koala'nın operasyon yöneticisi konumunda bulunan Selinay Ünlüdoğan Şahin tarafından cevaplanmıştır. Görüşmeden elde edilen bulguların yanı sıra girişimle ilgili çeşitli haber sitelerinden ve video kayıtlardan bilgi toplanmıştır. Son olarak, elde edilen tüm veriler betimsel analiz¹² sürecine dayalı olarak çözümlenmiştir.

3.2. Kitap Koala'ya Kısa Bir Bakış

Kitap Koala, 2018 yılından bu yana kitap satış sitesi olarak hizmet vermektedir. E-ticaret hizmetiyle başlayan sosyal girişim bir adım daha ileriye giderek, birkaç ay önce açtıkları bir mağaza ile faaliyetlerine devam etmektedir. Kitap Koala'nın kurucusu Umut Kısa (2018a, video kaydı), böyle bir girişimin ortaya çıkış amacını şöyle ifade etmektedir:

Küçükken bir hayalim vardı: sokakta yaralanan ya da hastalanan hayvanları tedavi etmek için bir sistem kurmak. Bir ambulans düşünün. İçinde veteriner var ve bir telefon geldiğinde oraya ulaşıp hayvanı tedaviye alıyorlar. Yıllar sonra Animal Planet kanalında insanların bunu yaptığını gördüm; devlet destekli bir program. Türkiye'de bunu düşünmek zor ama niye bizde de aynı şey olmasın diye yola çıkmak istedim. Bu sistemi finanse edebilmek için katma değer yaratmak istedim. Bu katma değer, insanların kitap okuması oldu.

Kitap Koala, tek amacı elde ettiği kâr ile sokak hayvanlarının tedavisini üstlenmek (finanse etmek) olan bir sosyal girişim olarak kendini tanımlamaktadır. Girişim, işleyiş nedeniyle kendini bir çeşit sosyal güvenlik kurumu gibi görmektedir. Amaca hizmet edecek biçimde bir başvuru sürecinden sonra belirlenmiş bütçe dahilinde hayvan tedavileri karşılanmaktadır (Kitap Koala, 2020).

Bir sosyal amacı gerçekleştirmede dernek ve vakıflar genellikle ön plandadır. Umut Kısa ise hayvanlara yardım etmek üzere kurduğu hayali gerçekleştirmek için vakıf veya dernek fikrine ilgi duymadığını belirtmiştir. Bunun sebebi, dernek ve vakıflarda gerekli finansman kaynağının olmadığı düşüncesidir. Kısa'ya (2018b, video kaydı) göre, bu kuruluşların sürdürülebilir bir zemini yoktur. Bu kuruluşlar genel olarak bağış toplama/sponsorluk konularında sorun yaşamaktadırlar. Finansmana ulaşmada sorun yaşamaları bile dernek ve vakıfların bürokratik maliyetleri nedeniyle esnekliklerini bir süre sonra kaybedeceklerdir (Kitap Koala, 2020).

¹¹EK A: Kitap Koala Sosyal Girişimi/ Operasyon Yöneticisi Selinay Ünlüdoğan Şahin ile Yapılan Görüşme.

¹²Betimsel analiz, derinlemesine analiz gerektirmeyen verilerin işlenmesini ve görüşme yapılan bireylerin tanıtıcı bulgularının değerlendirilmesini içeren bir analiz yöntemidir (Karataş, 2015: 70).



Dedim ki dünyada en zengin olanlar şirketler. Bu belli. O zaman böyle bir şeyi finanse etmek için bir şirket kuralım. Kitap Koala kuruldu (Kısa, 2018b, video kaydı).

Bu kapsamda, Kitap Koala sosyal girişiminin de sermayenin birikim mantığı içerisine sokulduğu ve her ne kadar toplumsal bir fayda yarattığı iddia edilse de kâr, güç ve zenginlik gibi kapitalizmin temel dinamiklerini içselleştirdikleri anlaşılmaktadır.

3.3. Kitap Koala Sosyal Girişimi ile Yapılan Görüşme Bulguları ve Tartışmalar

Sosyal girişim kavramının kapsamını belirlemek bir hayli zordur. Bu nedenle sınırın sosyal girişimlerin kendileri tarafından çizilmesi önem taşımaktadır. Kitap Koala'nın kendini dışarıdan nasıl gördüğünü anlamak üzere sosyal girişim kavramının onlar için ne ifade edildiği sorulmuştur.

Biz sokak hayvanlarının tedavilerini finanse etmek hedefi ile kurulmuş bir şirketiz. Ancak bunu insana da fayda yaratacak bir alanda, yani kitap satarak gerçekleştirmeyi tercih ettik...Tanımlarla sınırlandırılmıyoruz ancak alanımız içinde fayda yaratabileceğimiz her yere dokunmaya çalışıyoruz (Ünlüdoğan Şahin, 2019).

Şahin'e (2019) göre, Kitap Koala, kapitalizmi dönüştürme iddiasında olan bir sosyal girişimdir. Piyasanın içinde kârı yalnızca sosyal ve/veya çevresel fayda yaratmak için önemsemek ve kullanmak oldukça anlamlı bir davranıştır. Bu amaçla piyasa sistemi içinde ayakta kalabilmek kolay olmayabilir. Kitap Koala bunu başardığını öne süren girişimlerden biridir. Diğer taraftan piyasada karşılaştıkları zorluklar sorulduğunda Ünlüdoğan Şahin (2019), diğer şirketler gibi standart zorlukları yaşadıklarını ifade etmiştir.

Biz kapitalizmin iyilik hareketine de dönüşebileceği iddiasındayız. Umut (Kısa) Bey'in argümanıdır. Umut (Kısa) Bey "Eğer Marx kapitalizmin bu halini, yani bazı şirketlerin patrona gidecek olan kârı faydaya ayırdığını, kapitalizmin iyiye kullanıldığını görseydi, belki kapitalizme bu denli karşı olmazdı" der. Var olma, büyüme ve kalkınma mücadelemiz dışında zorluk yaşamıyoruz.

Sosyal girişimlerin ülkemizde karşılık bulduğu kavramlardan biri de sosyal kooperatiflerdir. Kooperatifler hali hazırda şirket statüsüne sahiptir. Yanı sıra sosyal kooperatif olarak ortaya çıkan kuruluşların sosyal girişimlerle benzer özellikleri vardır. Bunların en başında, elde edilen kârın toplum veya çevre yararına kullanılması gelmektedir. Sosyal girişim ve kooperatif arasında net bir ayırım olup olmadığını anlamak üzere Ünlüdoğan Şahin'e (2019) neden kooperatif değil de sosyal girişim olarak kurulmayı tercih ettikleri sorulduğunda, "Kooperatifçiliği hiç gündemimize almadık. Ortağımız da patronlarımız da hayvan dostlarımız" yanıtını vermiştir.

Ülkemizdeki sosyal kooperatiflerin birçoğu (ör. İhtiyaç Haritası, Dokuz Köy) kendilerini aynı zamanda sosyal girişim olarak tanımlarken, sosyal girişimler tarafında kooperatifçilik ayrı bir tür olarak görülmektedir. Diğer taraftan sosyal kooperatiflerin çoğu kendi içlerinde yatay örgütlenme sağlamışken, sosyal girişimlerde hiyerarşinin devam ettiği, yaptığımız söyleşi sonucundan çıkarılmaktadır. Dolayısıyla yukarıdaki cevap temelinde bu soru karşısında gerçekçi bir yaklaşım sergilenmemiştir.

Gönüllülük, ülkemizdeki sosyal kooperatiflerin kendilerini ayırt etmede öne çıkardıkları özelliklerden bir diğeridir. Sosyal kooperatiflerle eş tutulmalarından dolayı Kitap Koala'ya gönüllü çalıştırıp çalıştırmadıkları da sorulmuştur. Kitap Koala'da gönüllüler zaman zaman

çalışmakla birlikte, sürekli ve yoğun bir biçimde sosyal girişimin bir parçası olarak yer almamaktadır (Ünlüdoğan Şahin, 2019).

Türkiye işsizlik oranlarının, özellikle de genç işsizlik oranlarının yüksek olduğu bir ülkedir. Üniversiteden mezun her öğrencinin, iş kaygısı yaşadığı bilinmektedir. Genellikle sunulan iki istihdam seçeneği vardır: kamu ve özel sektör. Buna karşılık sosyal ekonominin içindeki yapılar, bu olağan gidişatı değiştirmek üzere, kamu ve özel sektöre alternatif olarak daha farklı istihdam koşulları sunduklarını iddia eder. Ancak, Türkiye'deki sosyal ekonomi kuruluşlarının "gönüllü"lük kavramını istihdam fırsatı yaratmanın önünde tuttuğu gözlemlenmiştir.

Gönüllülerin sosyal ekonomi alanında farkındalık yaratmak için önemli bir role sahip oldukları düşünülmektedir. Diğer taraftan gönüllü emeği, sömürü potansiyeline sahip bir yapıdır. Bunun belki de en önemli sebebi Türkiye'de gönüllü çalışanlara özel bir yasal mevzuatın olmamasıdır. Gönüllü çalışanlar mevcut kanunlar çerçevesinde çalışmaktadır. Dolayısıyla sosyal ekonomi kuruluşlarının istihdam yaratmadaki potansiyellerini daha fazla ön plana çıkarmaları gerekmektedir. Kitap Koala ise diğerlerinden farklı olarak daha çok istihdama ağırlık veren bir kuruluş olma iddiasındadır.

4. "Sosyal" Girişimlerin Eleştirisi

Sosyal girişim, yeni bir girişim kültürü olarak kamu ve özel sektör arasında bir köprü işlevi görmektedir. Bu amaçla son otuz yılda oldukça popülerlik kazanmıştır. Bull'a (2008: 268) göre, bu türe beslenen iyimserlik duygusu da oldukça fazladır. Diğer taraftan sosyal girişim kavramı, özünde bir oksimoronluk¹³ barındırır. Yıllar boyunca kâr olgusuyla eş anlamda görülen girişim kavramı, farklı bir boyut alarak toplumsal faydayı ilk başta önemsemektedir. Başına "sosyal" getirilerek yaratılan bu -çelişkili- durum, kapitalizm sahnesinde 1980 sonrası oynanan neoliberalizm adlı oyunun ikinci perdesini sahneleme çabası olarak da görülebilir.

Sosyal girişim kavramı, aynı zamanda, ekonomik olan/olmayan ayrımını karşımıza çıkarmaktadır. Öncelikle ekonomik olan ve ekonomik olmayanın nasıl tanımlanacağı önem taşımaktadır. Buradan hareketle, ekonomik olan, Ortodoks iktisadın çatısı altında, sınırsız insan ihtiyaçları ile sınırlı olan kaynaklar arasında bir denge kurma çabasına işaret etmektedir. Ekonomik olmayan ise ekonomik olanın dışında kalan diğer her şeydir; bir süreci de ifade edebilir (İnci, 2015: 18-19). Sosyal girişimin kavramsallaştırılması sürecinde ekonomik olan "girişim" iken, ekonomik olmayanın karşılığı ise "sosyal" kavramı olarak düşünülebilir.

Sosyal girişimler, Kuratko'ya (2005) göre, genel olarak girişimciliğin ve özgüven/özsorumluluk duygularının geliştirilmesi anlamına gelir. Mulgan (2006) ise, sosyal girişimlerin piyasanın kavramsallaştırılmasında etkin bir rol üstlendiğini iddia eder (aktaran Bull, 2008: 269). O halde, kamu ve özel sektör arasında köprü görevi gören sosyal girişimler, aslında piyasa modelinden çok da uzaklaşamaz.

Leadbeater (1997) iki kavram -sosyal ve girişim- arasında mutlak bir çelişki olmadığını belirtmiştir. Ancak sosyal girişimin her koşulda piyasanın içinde yer aldığı için kapitalist karakteristiktan uzaklaşamayacaktır. Sosyal girişim her koşulda piyasanın içindedir; çünkü sosyal (veya çevresel) amaçları gerçekleştirmek üzere ticari bir faaliyet gerçekleştirmektedir. Dahası ayakta kalmak için ticari faaliyetlerini sürdürmek zorunda olan sosyal girişimler, her ne kadar sosyal amaç için kurulmuş organizasyonlar olsalar da doğalarında var olan girişim

¹³Oksimoron, birbiriyle çelişen iki ayrı sözcüğü içinde bulundurma anlamına gelmektedir.

kültüründen bağımsız değerlerdir. Sosyal girişimi etimolojik açıdan incelemek bu çalışmanın konusu olmasa da "sosyal" ve "girişim" kavramlarını birleştirmenin problemleri (Bull, 2008: 271) ve aynı zamanda zorlama bir görünüme sahip olduğu söylenebilir.

Sosyal girişimlerin, çoğunun hükümet tarafından desteklendiklerini belirtmek gerekir. Bu destek bazı ülkelerde (Yunanistan, İtalya vb.) sosyal girişimlerin yasal bir statü elde etmeleri şeklinde ön plana çıkar. Kooperatif benzeri yapılar da göz önüne alındığında bazı sosyal girişimler için yukarıdan aşağıya bir örgütlenme söz konusudur. Diğer taraftan Pierce (2003, aktaran Bull, 2008: 269) sosyal girişimlerin kamudan ziyade özel sektöre daha yakın olduğunu ileri sürmektedir. Pierce, iddiadan da öte, sosyal girişimi, üçüncü sektör içinde tipik ticari davranış biçimleriyle yer alan bir organizasyon olarak tanımlamaktadır. Bu iki farklı yaklaşım sosyal girişimlerin henüz sınırlarının küresel anlamda belirlenmemiş olmasından kaynaklanır.

Dünyada sosyal girişimin yorumlanmasında bölgesel anlamda temel iki ayrım yapılmaktadır: ABD ve Avrupa. Bacq ve Janssen'e (2011: 373) göre bunun ilk akla gelen nedenlerinden biri farklı kapitalizm anlayışları ve hükümetin rolüdür. Amerika modelinde bireycilik daha ön plana çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ABD'deki sosyal girişimlerin amacının, ortak bir kimlik yaratmak değil, sosyal girişimcinin gelişimine yönelik olarak daha bireysel faaliyet gösterdikleri öne sürülmektedir (Seanor, Bull ve Ridley-Duff, 2007: 4). Avrupa modelinde ise kolektif başarı ve fikir birliği daha önemlidir. Sosyal Girişimler Avrupa Araştırma Ağı (EMES), sosyal girişimi topluma fayda sağlayan ve sermaye paylarına bakılmaksızın, ortak hedefler çerçevesinde, nihai karar verme gücüne sahip özerk kuruluşlar olarak nitelendirmektedir. Sosyal girişimlerin, dünyanın farklı bölgelerinde karşılık bulduğu tanımların değişiklik göstermesi diğer çalışma alanlarıyla olan sınırlarını belirlemeyi zorlaştırmaktadır.

Sosyal girişimlerin "sosyal" olan kısmı bir amacı, "girişim" kısmı ise ticari faaliyet amacına ulaşmadaki bir aracı temsil eder. Daha doğru bir ifadeyle, sosyal girişimlerin kendini sunduğu çerçeve budur. Benzer vurgularla, "Avrupa'daki Sosyal Girişimler ve Ekosistemler Haritası" başlıklı rapor çerçevesinde sosyal girişimin ayırt edici özellikleri şöyle sıralanabilir: (1) ticari faaliyette bulunmalı, (2) temel bir sosyal amacı olmalı, (3) sosyal amacı kâr elde etmenin üstünde tutmalı, (4) devletten ve kâr amacı güden (özel) sektörden bağımsız düşünülmesi ve son olarak (5) katılımcı ve demokratik karar verme mekanizmaları olmalıdır (Borzaga, vd., 2020: 28-30). Son madde sosyal girişimleri diğerlerinden ayıran belki de en dikkat çeken özelliktir. Hines'e (2005) göre, ticari faaliyetin ikincil bir önemi olduğu vurgusu karar verme mekanizmasının nasıl yürütüleceği sorusunu uygulamada yanıtsız bırakmaktadır. Yani, teori ile uygulama arasında -bu konuda- boşluk vardır (aktaran Bull, 2008: 271).

Yukarıda sayılan özellikler sosyal girişimi temsil eden temelde yaygın özelliklerdir. Ancak bir kuruluşun sosyal girişim olarak nitelendirilebilmesi için bu özelliklerden birini taşıması her zaman yeterli olmayabilir. Sosyal girişim bunların hepsinin birbirleriyle etkileşimde olduğu bir kuruluşu temsil eder. Dolayısıyla yukarıda sayılan özellikler doğrultusunda sosyal girişimlerin kendilerini tanımlarken sosyal amaca vurgu yapmalarının yanında diğer unsurların, özellikle de katılımcı ve demokratik karar verme mekanizmalarının, birbirleriyle temas halinde olması gerekliliğinin üstünde daha fazla durulmalıdır.

Ticari bir girişimin başarı faktörü hiç şüphesiz kâr ve büyüme ile yakından ilişkilidir. Bunun aksine sosyal girişimlerde başarı ölçütünün belirlenmesi daha zordur. Sosyal girişimin başarı ölçütlerinden biri olarak sosyal etki, son zamanların popüler kavramlarından. Sosyal etki, yapılan bir eylem sonucu ortaya çıkan değişim veya farklı bireyler üzerinde oluşan etkiler

olarak tanımlanmaktadır (Müftügil Yalçın ve Güner, 2015). Bununla birlikte, sosyal etki tam olarak bir başarı göstergesi olmayabilir. Sosyal girişim sektörünün son derece değişken olduğu konusunda fikir birliği vardır. Bu durumda tüm farklı sosyal girişim türleri için geçerli bir ölçü bulmak bir hayli zordur (Bertotti, vd., 2011: 154). Bu nedenle sosyal etki üzerinde yoğunlaşmak yeterli değildir. Sosyal girişimlerin doğasını anlayabilmek için başarı kriterleri genişletilmelidir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Sosyal ekonomi kuruluşları son otuz yılda hızla gelişmiştir. Ortaya çıkış tarihinin çok daha eskiye dayanması bir yana, kavram özellikle 1990'lı yıllarda popülerlik kazanmıştır. Toplumlar, kapitalizmin sebep olduğu sosyal ve çevresel tahribata karşı daha fazla sessiz kalamamışlardır. Sosyal ekonomi kuruluşları ne kamunun ne de özel sektörün tek başına yeterli olmadığını fark edilmesinde önemli bir role sahiptir.

Özellikle Avrupa ülkeleri sosyal girişimlerin yayılmasında bir hayli çaba göstermiştir. Bunun en somut göstergesi çoğu ülkede sosyal girişimlerin yasal statüye sahip olmalarıdır. Pek çok ülkede sosyal girişimler yasal mevzuatla tanımlıdır. Diğer taraftan uzun zamandır sosyal ekonomi aktörlerinin ama özellikle de kooperatif türlerinin sosyal girişim olarak adlandırıldığı görülmektedir. Gerçekten de iki kavram için yapılan tanımlara bakıldığında birbirleri yerine geçebilecek özellikleri dikkat çekmektedir. Ancak kooperatifçiliğin sosyal girişimlerle aynı anlamda kullanılmasının kooperatifçilik ilke ve değerlerine zarar verme ihtimali vardır. Sosyal girişimlerle karşılaştırıldığında kooperatifler dayanışma, eşitlik ve demokrasi gibi ahlaki değerleri önceleyen yapılardır.

Türkiye'de kooperatifçiliğin kökleri 19. yüzyıla kadar dayandırılmaktadır. Bununla birlikte toplum, son 20 yıldır kooperatifçiliğin başka bir boyutuyla tanışmıştır: sosyal kooperatifler. Sosyal kooperatifler devlet tarafından desteklenen yapılardır ve zaman zaman sosyal girişim olarak anılmaktadır. Son birkaç yıldır ülkemizde Ticaret Bakanlığı tarafından sosyal kooperatiflerin yasal olarak tanınması için mevzuat çalışmaları yürütülmektedir. Bu konuda devlet ve kooperatifler iş birliği halindedir. Mevzuat çalışmaları devam ederken bakanlık tarafından ülkenin dört bir yanında sosyal kooperatifçiliğin ayırt edici özellikleri tanıtılmakta ve bu konuda farkındalık yaratılmaktadır.

Sosyal kooperatifçilik için Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan tanımlamalarda üç özellik ön plana çıkar: Kâr amacı gütmemeleri, kamu yararı öncelikleri ve toplumsal hedefleri gözetmeleri. Ancak henüz yüzeysel kalan bu tanımlamalar nedeniyle kuruluşlar anlam karmaşası yaşamaktadır. Sosyal girişim olarak kurulan girişimlerin bazıları bu dönemde kendilerini sosyal kooperatif olarak tanımlamaya başlamıştır. Oysa sosyal girişimlerin, kooperatifçilik ilke ve değerlerine uymasa da, özellikle "kâr amacı gütmeme" farkını öne çıkararak kendilerini kabul ettirmeyi başardıkları gözlemlenmiştir. Devlet ile olan iş birliği ise onların girişim kimliğinin üstünü örtmeye yardım etmekte, dolayısıyla toplumda daha kabul edilebilir bir etkiye sahip olmaktadır. Şüphesiz, bu, sosyal girişimlerin, arkasına saklandığı "sosyal" kavramından daha etkili bir yoldur.

Sosyal girişim rolünde rastlanılan örnekler kooperatiflerle sınırlı değildir. Çoğu zaman vakıf ve dernekler de sosyal girişim olarak adlandırılmaktadır. Ancak operasyon yöneticisi Selinay Ünlüdoğan Şahin ile yapılan görüşme sonrasında Kitap Koala sosyal girişiminin dernek ve vakıflardan ayrı bir yerde konumlandırıldığı sonucuna varılmıştır. Çünkü Kitap Koala sosyal

girişimine göre, vakıf ve derneklerin aksine sosyal girişimler sürdürülebilirliği olan "şirket"lerdir.

Belirli zaman dilimlerinde, o dönemin şartlarına göre ortaya çıkan ve küresel anlamda popülerleşen kavramlarla karşılaşmaktayız. Bunlardan biri olan sosyal girişimlerin çevre ülkelerdeki uygulamalarında farklılıklar meydana gelmektedir. Diğer ülkelerde başarılı olan sosyal girişim uygulamalarının, yöntem önemsenmeksizin, ülke içinde yaygınlaşma çabaları bazı yanlışları beraberinde getirebilmektedir. Avrupa temelli modelin dünyanın geri kalanında karşılık bulması tamamen farklı bir kültüre ve toplum yapısına sahip ülkelerde karmaşaya sebep olacaktır. Mevcut sorunların çözümünde belirsizlik yaratmak bir yana, var olan yapıların da zedelenmesi anlamına gelir.

Devletin sosyal kooperatiflere yönelik desteği ve sosyal kooperatiflerle aynı sınıflandırmaya dahil edilmesi dikkate alındığında sosyal girişimlerin, Foucaultcu çerçevede bireyleri disipline edici bir işlev gördüğü iddiası öne sürülebilir. Diğer bir deyişle iktidarın, toplum üstündeki kontrolünü sağlamada, günümüzdeki favori aktörü sosyal girişimlerdir. Nitekim iktidar her yerdedir. Her yerde oluşu da her şeyi kapsamamasından değil, kaynağının her yerden geliyor oluşundadır (Foucault, 2007: 72).

Kitap Koala örneği, sosyal girişimlerin birer özerk toplumsal aktör olarak tercihte bulunurken; sermayenin birikim mantığı içerisine sokulduğunun bir örneğidir. Kitap Koala, her ne kadar toplumsal bir fayda yarattığı iddiasında olsa da, söylemlerinde kâr, güç ve zenginlik gibi kapitalizmin temel dinamiklerini içselleştirdikleri açığa çıkmaktadır. Ayrıca bu örnekte görülmesi de, sosyal girişimlerin devlet destekli olmaları, onları kapitalist piyasa işlevinden soyutlamamaktadır. Çünkü Foucault'nun neoliberal yönetimsellik kavramı çerçevesinde devlet, sosyal girişimleri bir iktidar stratejisi doğrultusunda desteklerken, toplumu tahakküm altına almayı ve piyasanın gelişimine hizmet etmeyi sürdürmektedir.

Ana akım iktisat politikaları iyi olanı (sermaye sahibi, kapitalist, işveren, girişimci) çok daha iyiye ulaştırırken, ihmal edilen kesimin (özellikle emekçiler ve kadınlar) kayıplarını da bir o kadar arttırmıştır. Diğer taraftan neoliberalizme tepki amacıyla ortaya çıkan modellerde "sosyal" vurgusu dikkat çekmektedir. Başına "sosyal" getirilerek uygulanan modellerin çekiciliği inkâr edilemez. Fakat, ekonomik olanın üstünlüğüne tepki amacıyla ortaya çıkan sosyal girişimler de piyasanın içinde yer almaktadır. Sosyal girişimlere, piyasa hakimiyetini elinde bulunduran kesimin desteği en az devlet desteği kadardır. Dolayısıyla kamu ve özel sektör arasında köprü görevi üstlendiği iddia edilen sosyal girişimlerin iki kurum arasındaki mesafeyi koruyamadığı çok açıktır.

Kaynakça

Aksu, C. (2015). "Neoliberal Toplumda Öznellik". *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 66-89.

Alter, K. (2007). *Social enterprise typology* [çevrimiçi]. Erişim adresi: http://www.academia.edu/download/32431718/SE_typology.pdf [Erişim tarihi 10.08.2020].

Bacq, S. ve Janssen, F. (2011). "The Multiple Faces of Social Entrepreneurship: A Review of Definitional Issues based on Geographical and Thematic Criteria". *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (5-6), 373-403.



- Bakan, J. (2007). *Şirket* (R. G. Öğdül, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Baxter, P. ve Jack, S. (2008). "Qualitative Case Study Methodology: Study Design and Implementation for Novice Researchers". *The Qualitative Report*, 13 (4), 544-559.
- Bertotti, M., Leahy, G., Sheridan, K., Tobi, P. ve Renton, A. (2011). "Measuring the Impact of Social Enterprises". *British Journal of Healthcare Management*, 17 (4), 152-156.
- Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R. ve Carini, C. (2020). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- British Council Türkiye (2019). *Türkiye'de sosyal girişimlerin durumu* [çevrimiçi]. Erişim adresi: https://www.britishcouncil.org.tr/sites/default/files/20190702_se_research_report_the_state_of_social_enterprise_in_turkey_tr_double_page.pdf [Erişim tarihi 10.08.2020].
- Bull, M. (2008). "Challenging Tensions: Critical, Theoretical and Empirical Perspectives on Social Enterprise". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 14 (5), 268-275.
- Burchell, G. (1996), Liberal government and techniques of the self. İçinde A. Barry, T. Osborne ve N. Rose (Ed.), Foucault and political reason: liberalism, neo-liberalism, and rationalities of government (ss.19-36). Londra-New York: Routledge.
- Dees, J. G. (1998). *The meaning of "social entrepreneurship"* [çevrimiçi]. Erişim adresi: <http://www.redalmarza.cl/ing/pdf/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf> [Erişim tarihi 20.03.2020].
- Defourny, J. ve Nyssens, M. (2013), Social innovation, social economy and social enterprise: what can the european debate tell us? İçinde F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood ve A. Hamdouch (Ed.), The international handbook on social innovation (ss. 40-53). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Demir, G. (2011). "Habermas ve Foucault: Müzakereci Demokrasi ve Yönetimsellik". *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 22, 48-71.
- EC (2013). *Social economy and social entrepreneurship* [çevrimiçi]. Erişim adresi: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cc9e291c-517c-4c64-9f29-428b34aea56d> [Erişim tarihi 20.05.2020].
- Ercan, S. (2016). *Türkiye'de Sosyal Girişimcilik ve Yarattığı Etkilerin Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Teknik Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Foucault, M. (2005a). *Hakikat ve İktidar* (O. Akınhay, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Foucault, M. (2005b). *Özne ve İktidar* (O. Akınhay, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Foucault, M. (2007). *Cinselliğin Tarihi* (H. Uğur Tanrıöver, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Foucault, M. (2008). *The Birth of Biopolitics, Lectures At the Collège De France, 1978-79*. Londra: Macmillan.
- Foucault, M. (2011), Yönetimsellik (O. Akınhay ve F. Keskin, Çev.). İçinde F. Keskin (Ed.), Entelektüelin siyasi işlevi (ss. 264-287). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.



- Foucault, M. (2019). *Michel Foucault: "içinde bulunduğumuz sisteme mahkum değiliz"* [video kaydı]. Erişim adresi: <https://www.youtube.com/watch?v=N3nU44c5578&feature=youtu.be> [Erişim tarihi 27.12.2020].
- Fraisse, L., Gardin, L., Laville, J.L., Petrella, F. ve Richez-Battesti, N. (2016). *Social enterprise in France: at the crossroads of the social economy, solidarity economy and social entrepreneurship?* [çevrimiçi]. Erişim adresi: https://base.socioeco.org/docs/france_-_fraisse_et_al.pdf [Erişim tarihi 07.08.2020].
- Graefe, P. (2005). *Roll-out neoliberalism and the social economy* [çevrimiçi]. Erişim adresi: <https://cpsa-acsp.ca/papers-2005/Graefe.pdf> [Erişim tarihi 20.03.2020].
- İnci, E. M. (2019). *Yoksulluğun Finansallaşması. Mikro Finans Uygulamaları*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- İnci, M. (2015). *Sermayenin Sosyal Doğası, Sosyal Sermaye ve Bireysel Çıkar: Muğla Sermaye Grupları Örneği*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Karataş, Z. (2015). "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri". *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 62-80.
- Kaya, Ç. (2019). "Sosyal İş Modelleri ve Sosyal Girişimcilik: Boğaziçi Üniversitesi Tüketim Kooperatifi Örneği". *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11 (3), 1433-1449.
- Kısa, U. (2018a). *Kitap Koala kitaplarla gelen mutluluk* [video kaydı]. Erişim adresi: <https://www.youtube.com/watch?v=5JjYL0ly24s> [Erişim tarihi 20.05.2020].
- Kısa, U. (2018b). *Başarı kendin gibi olmaktır* [video kaydı]. Erişim adresi: <https://www.youtube.com/watch?v=q-yeMyyslPg> [Erişim tarihi 20.05.2020].
- Kim, D. ve Lim, U. (2017). "Social Enterprise as a Catalyst for Sustainable Local and Regional Development". *Sustainability*, 9 (8), 1-15.
- Kitap Koala. <https://www.kitapkoala.com/> [Erişim tarihi 10.05.2020].
- Kuratko, D.F. (2005). "The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), 577-597.
- Lazzarato, M. (2009). "Neoliberalism in Action: Inequality, Insecurity and the Reconstitution of the Social". *Theory, Culture & Society*, 26 (6), 109-133.
- Leadbeater, C. (1997). *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
- Liger, Q., Stefan, M. ve Britton, J. (2016). *Social Economy*. Brussels: European Parliament.
- Lemke, T. (2002). "Foucault, Governmentality, and Critique, Rethinking Marxism". *A Journal of Economics, Culture and Society*, 14 (3), 49-64.
- Meneviş, N. (2019). *Kadın Yoksulluğu ile Mücadelede ve Kadın Güçlenmesinde Bir Kalkınma Politikası Aracı Olarak Mikro Kredi Uygulaması*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Müftügil Yalçın., A. S. ve Güner, D. (2015). *Sosyal Etki Ölçümlemesi KUSIF 4 Adım Yaklaşımı*. İstanbul: KUSIF Yayınları.



- Özbek, Ç. (2015). *Demokrasinin "Yeni" Aktörleri: Ekolojik, Feminist ve LGBT Hareketleri Bağlamında Sivil Toplum Örgütleri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Petrella, F. ve Richez-Battesti, N. (2016). "Patterns of Evolutions of Social Enterprises in France: A Focus on Work Integration Social Enterprises". *International Review of Sociology*, 26 (2), 234-246.
- Picciotti, A. (2017). "Towards Sustainability: The Innovation Paths Of Social Enterprise". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88 (2), 233-256.
- Rose, N. (1996), Governing 'advanced' liberal democracies. İçinde A. Barry, T. Osborne ve N. Rose (Ed.), Foucault and political reason: liberalism, neo-liberalism, and rationalities of government (ss.37-64). New York: Routledge.
- Seanor, P., Bull, M. ve Ridley-Duff, R. (2007). *Contradictions in social enterprise: do they draw in straight lines or circles?* [çevrimiçi]. Institute for Small Business and Entrepreneurship Conference, Glasgow, 7-9 November 2007. Erişim adresi: <http://shura.shu.ac.uk/732/1/fulltext.pdf> [Erişim tarihi 20.05.2020].
- Sosyal Ekonomi (2019). <https://sosyalekonomi.org/kitap-koala-sosyal-girisimi-ile-hicbir-canli-acimasin/> [Erişim tarihi 28.11. 2020].
- Taş, H.Y. ve Şimşek, İ. (2017). "Türkiye ve Dünya'dan Sosyal Girişimcilik Örnekleri ve İstihdama Katkıları". *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 6 (16), 480-497.
- Uygur, D. ve Franchini, B. (2019). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Ünlüdoğan Şahin, S. (2019). EK A: Kitap Koala Sosyal Girişimi/Operasyon Yöneticisi ile Yapılan Görüşme.

Ekler

Ek A: Kitap Koala Sosyal Girişimi/ Operasyon Yöneticisi ile Yapılan Görüşme

1. Bize kendinizi tanıtır mısınız?

Ben Selinay Ünlüdoğan Şahin, Kitap Koala'da operasyon yöneticisiyim. 29 yaşındayım, evli ve bir kedi annesiyim.

2. Daha önce sosyal ekonomi alanındaki herhangi bir kuruluştaki (dernek, vakıf, kooperatif vb.) çalıştınız mı?

Vakıf olarak, üniversite yıllarımda Toplum Gönüllüleri için gönüllü olarak çalışmıştım. Sonrasında iş hayatı ve yoğunluk ile birlikte birkaç yıl sosyal alandan biraz uzaklaştım. Ta ki Kitap Koala'yla tanışıp, hayatımı bu yönde değiştirene kadar.

3. Kitap Koala ekibine katılmak size neler kattı? Bir sosyal girişimde çalışmanın avantajları/dezavantajları neler?

Aslında peşinen dezavantajı bulunmadığını söyleyebilirim. İş hayatında bazen neden iş gittiğimizi, ne oranda katma değer yarattığımızı sorgularız. Günler rutin işlerle devam ederken, "ben ne yapıyorum?" sorusu sıklıkla akla gelir. Kitap Koala'da çalışırken bu soru asla aklıma gelmiyor, çünkü fayda yaratmak için çalıştığımdan çok eminim. Bu işin iç huzur kısmı. Bir diğer



avantajı ise sistemin sürdürülebilir mantığı. Kitap satarak, tüm kârı sokak hayvanlarının tedavisine ayırmak, sistem zaten kendi mantığı ile ayakta kalabilen bir yapıda. Bize düşen onu en iyiye taşımak için çalışmak.

4. Kitap Koala'yı bize tanıtır mısınız?

Kitap Koala, kurucumuz Umut Kısa'nın çocukluk hayalinden, bir hayvan ambulansı hedefinden yola çıktı. Umut Bey'in çocukken bir ambulans olsa ve acı çeken hayvanlara yardım etse hayali varmış, büyüyüp de hayaller hedefe evrilince; yapıyı nasıl finanse ederiz diye düşünüldü. Ve kitap satılsın hem insana, hem hayvana katkısı olsun fikri ile kitapkoala.com kuruldu. Girişim ihtiyacı nereden doğdu konusuna gelirsek, bildiğiniz gibi B-Corp şirketler dünyada yayılmaya başladı. Kitap Koala da tüm kârını iyilik ve fayda yaratmaya ayıran bir şirket olarak, Türkiye'de bu alanda bir ilk. Biz ülkemizde öncü olacağımıza, daha birçok güzel yürekli şirketin birçok toplumsal soruna, çevre problemlerine, doğaya yardım eli uzatacağına inanıyoruz.

5. Kitap Koala bir sosyal girişim olarak neden özellikle hayvanları korumaya yönelik faaliyet gösteriyor?

Biz fayda yaratmak alanında hayvan dostlarımızı tercih ettik, ekip olarak ortak bir hayalimizdi ve bu yolda buluştuk. Sokak hayvanlarının tedavilerini finanse etmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Başka şirket ve yapılanmalar da başka alanlarda fayda yaratabilir, dünyada iyilikle dokunmamıza ihtiyacı olan o kadar çok alan var ki...

6. Kitap Koala bir kooperatif olabilir miydi?

Kooperatifçiliği hiç gündemimize almadık. Ortağımız da patronlarımız da hayvan dostlarımız.

7. Kitap Koala'da gönüllü çalışanlar var mı? Gönüllü çalışanları hangi esaslara göre seçtiniz/seçiyorsunuz?

Gönüllülerimiz mevcut. Bizi arayıp, gelip yardım etmek isteyen takipçilerimizi ofisimizde ağırlıyoruz. Bize ulaşmaları yetiyor. Gönüllü destek sadece bireysel değil, kurumsal olarak da geliyor. Mesela KPMG Türkiye ekibi her ay bir günü gelip bize yardım eder. Hepsini çok seviyoruz.

8. Bağış ve sponsorluk kabul etmediğinizi biliyoruz. Peki kabul etmemeniz konusunda ne gibi olumsuzluklar olabilir, endişeleriniz nedir?

Kitap Koala'nın en büyük önceliği sürdürülebilir olmak. Sürdürülebilirlik ise bağımsız bir yapılanmadan geçiyor. Bugün alacağınız bağış ve sponsorluğun gelecek yıl devam edeceğinin hiçbir garantisi yok. Bu sebeple bağış ve sponsorluk kabul etmiyoruz. Çünkü hayvan dostlarımıza sürdürülebilir imkanlar sunmak istiyoruz.

9. Web sitenizden alıntılar yaparak söylemek gerekirse "kapitalizmi kullanarak mücadele ettiğiniz kapitalist ortamda" karşılaştığınız zorluklar neler?

Aslında biz kapitalizmin iyilik hareketine de dönüşebileceği iddiasındayız. Umut Bey'in argümanıdır. Umut Bey "Eğer Marx kapitalizmin bu halini, yani bazı şirketlerin patrona gidecek olan kârı faydaya ayırdığını, kapitalizmin iyiye kullanıldığını görseydi, belki kapitalizme bu denli karşı olmazdı" der. Var olma, büyüme ve kalkınma mücadelemiz dışında zorluk yaşamıyoruz. Sektördeki diğer şirketler hangi zorluklarla karşılaşıyorsa, biz de aynı zorluklarla yüz yüzeyiz.

10. Kitap Koala'da "sosyal girişim" kavramının kitap tanımı dışındaki tanımı nedir?



Kurtuluş, G. & İnci, M. (2021), "Kapitalizm Sahnesinde Yeni Bir Aktör: Sosyal Girişimler", Fiscaeconomia, 5(1), 21-37.

Biz sokak hayvanlarının tedavilerini finanse etmek hedefi ile kurulmuş bir şirketiz. Ancak bunu insana da fayda yaratacak bir alanda, yani kitap satarak gerçekleştirmeyi tercih ettik. Sistem geliştikçe ve gelen bağış taleplerini ne kadar sıklıkla reddettiğimizi fark edince, Askıda Kitap uygulamamızı başlattık. Böylece Eylül 2018 itibari ile ihtiyacı olan okul kütüphanelerine 40.000 TL üzerinde kitap bağışı gerçekleştirdik, tabi ki müşterilerimizin desteği ile. Tanımlarla sınırlandırılmıyoruz ancak alanımız içinde fayda yaratabileceğimiz her yere dokunmaya çalışıyoruz.

11. Sosyal girişimler hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizce ülkemizde bu alanda daha fazla farkındalık yaratmak için neler yapılabilir?

Sosyal girişimlere her alanda ihtiyacımız var. Ve tüm sektörlerde artmasını, hatta artan bilinç ve hizmet kalitesi ile müşterilerin ilk tercihleri olmalarını çok isterim. Ancak hikayeniz ne kadar iyi olursa olsun, hizmet kaliteniz ve müşteri memnuniyetiniz kadar varsınız. Kitap Koala'da müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesinden asla taviz vermiyoruz. Çünkü bizi sürdürecektir olan yapının temel taşı, okurların bizi tercih etmeye devam etmesi. Farkındalık yaratmaya gelirse; Y ve Z kuşağının, özellikle sosyal medyanın da yardımı ile farkındalık düzeyinin arttığını düşünüyorum. Farkındalığı arttırmak da gerekli, ancak mevcut farkındalığı doğru odaklamak ve çerçevelemek ilk öncelik olmalı. Belki de sormamız gereken değişim için ne yaptığımız, öncü olmaya cesaretimiz var mı?



Suggested Citation: Sert, M. (2021), "Sombart in the Turkish Mirror: A Case of Sabri F. Ülgener", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 38-55.

Sombart in the Turkish Mirror: A Case of Sabri F. Ülgener¹

Türk Aynasında Sombart: Sabri F. Ülgener Örneği

Mesut SERT²

Abstract

In this article the effect of Sombart in Turkish thought will be discussed in two periods, the late Ottoman and the early republican era in the context of Germans and Germany and then specified in the Sabri F. Ülgener case with his research in economic mentality. It will be proposed that Sombart's effect was limited within the scope of his political writing until Ülgener and his idea on the genesis of capitalism and methodology which was originated from spiritual sciences, are firstly considered with Ülgener.

Article History:

Date submitted:

28.09.2020

Date accepted:

01.12.2020

Jel Codes:

B10, B31, B40

Keywords:

Werner Sombart,
Economic
Mentality, Sabri F.
Ülgener.

¹ This paper is one of the products of my one-year research stay under supervision of Prof. J. Backhaus in University of Erfurt which is supported by the Scientific and Technological Research Council of Turkey (TUBITAK) and presented at the EconWorld Congress in Prague on 3-5 September 2014. I especially thank my colleagues Taner Akpınar for his comments and Fuat Özdiç for sharing his library when needed.

² PhD. Hakkari University, Department of Public Finance, mesutsert@hakkari.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-2915-4815>

1. Introduction

In the history of economic thought, in a nutshell, Sombart is seen as "one of the most colourful and chameleon like and interesting academic personalities that Germany produced in the decades starting from the 1890's to the 1930's" (Kuczynski, 1968, p. 59). From this statement two important features of Sombart can be extracted. The first is "colourful", and it would seem that it comes from both his personality and his writing or wording style. First of all, it is possible to say that he wrote like a poet. He often used exciting historical examples and metaphors to explain his thoughts which enabled them easy to understand. As Ülgener said "[w]e should not forget that as well as a scientist, he was also a litterateur...and had a strong impact on his first readers which trail themselves to him" (1941b, p. 96). In Kessler's words his wording appears as follows: "...[e]very reader was impressed with his rhetoric on explanation of issue [and] spirited wordings..." (1941, p. 72). His student and also English translator Mortimer Epstein agreed with this by stating that "Sombart was an artist as well as a scholar" (1941, p. 526). His Turkish student *Celal Ömer Sarç* mentioned his excellent lecture performance and said that "he was a teacher who binds his students to himself with his clarity and vibrant style" (Sarç, 1941, p. 62). It should also be added "...his universal knowledge in the social sciences and humanities, his original and manifold hypotheses and his quality as a speaker" (Peukert, 2012, p. 529). With 30.000 volumes including nearly fifty periodicals, his personal library can be seen as proof of his universal knowledge³.

The second important features of Sombart which can be extracted from Kuczynski's statement is "chameleon like". Even though this expression could be seen to be very harsh, it should be seen to be true in a sense. There is a "bad personal and scientific reputation" (Peukert, 2012, p. 528) of Sombart. If we observe it from a scientific manner, we can discern that his basic orientation had changed several times. That is why he is the missing one in Heilbroner's list, and it is not surprising that his oeuvre is often neglected, criticized and rejected (Peukert, 2012). However, it is possible to assume that the Turkish scholars' perception of Sombart seems to be different from that which was pointed out by Ülgener by the following. According to him the "[h]istorian who writes a detailed economic history of our time [1940's] will reserve a preeminent place for Sombart without any hesitation because of his new insight into the composition of the material" (Ülgener, 1941b, p. 95). He also defended his changing opinion by stating "[w]hen we look at the history of thoughts in general, scientists who have important places always rushed forward with a new idea, and they drifted left and right until finding their way. This is also the same for Sombart. ...When considered the adaptation of relatively new Philosophical thought to the specific scientific discipline, expectation of setting a full and complete system would be an excessive assertion" (Ülgener, 1941b, p. 96).

From the personal side it would seem that his disagreeable reputation comes from his relation with National Socialism. Although this argument is also debatable, Peukert's argument seems to be explanatory. He sees this relation as being "temporary supporting" an "irresponsible Bohemian flirtations", and "there are no excuses" (2012, p. 528). In the Turkish case, there is no research focusing directly on Sombart except for the special issue of *İktisat Fakültesi Mecmuası (İFM)* (Journal of the Faculty of Economics) in 1941. There are some critical

³ After the completion of *Der Moderne Kapitalismus* in 1928, he sold his library to Japan for 143.000 Marks, which had become an increasing burden on the more modest living condition in Berlin, and now it is a part of the library of the City University of Osaka (Brocke, 1996, p. 46).

assessments, but there is no direct emphasis on his connection with National Socialism with regards this issue.

Despite the negativity of his reputation, Sombart is seen as the most successful German economist, as well as also being considered as one of the founders of economic sociology. Educated in the tradition of the Younger Historical School in Economics and of German Historicism⁴ it can also be said that Sombart was an unfailing teacher and has left a deep and lasting influence on almost two generations of economists, however he never built his own school⁵. He had a large number of students. Among them "emancipated" ones were the majority (Brocke, 1996, p. 82), especially after 1933 when most of the students had to emigrate because of the dangers relating to their Jewish descent.

It is key to emphasize that there were a number of students who came from countries with pre-capitalist economic structures such as Russia, Romania, Bulgaria and Turkey. While his most famous doctoral student and assistant until 1928 was Wassily Leontief⁶ from St. Petersburg, one of his most prominent Turkish students during 1918 and 1925 was *Celal Ömer Sarç*⁷. Sarç explained the reason why most of Sombart's students came from less developed countries and related this in his approach. According to him, as a founder of the Younger Historical School it was not surprising that the students who were interested in what the main driving force of Capitalism instead of those who were interested in what the current problems are, chose Sombart (Sarç, 1941, p. 61).

This could be judged as a starting point to understand Sombart's effect in Turkey. In the following chapters Sombart's effect will be examined in two periods, the late Ottoman and the early republican era, that is the 1930s, in the context of Germans and Germany, and then the discussion will be specified to Ülgener case.

2. Historical Background: Turkey is getting closer to Germany

To understand the effect of Sombart in Turkish thought it is suitable to start with Germany in general and the German Historical School in particular. The expectancy is that the German Historical School provides an alternative path for capitalist development in all underdeveloped countries. There is a general observation in Turkey that Germans or Germany held a strong hold and influence in the country particularly during the periods of the late Ottoman and the early Republican era.

During the period of the late Ottoman Empire the German effect was seen as remarkable in all fields of society especially during the time of war. In the Ottoman era at the end of the 19th century, two trains of thought in the economic sense are observed both contradicting each other. Liberalism being one of them, represented by *Ohannes Pasha* and *Cavit Bey*, and the other being represented by *Ahmet Mithat* and *Akyiğitzade Musa*, which was against the liberal

⁴ Although he was a professionally trained economist, he later turned to sociology as other students of Schmoller who were all originally trained economist: Max and Alfred Weber, Franz Oppenheimer, the historian Kurt Breysig and Otto Hintze (Brocke, 1996, p. 21).

⁵ As Edgar Salin, who often stayed with him and visited in his house during the 1920s stated, he also complained at his 70th birthday that he did not have any followers (Cited in Brocke, 1996, p. 82).

⁶ Leontief who was the founder of input-output economics and a Nobel Prize winner in 1973, remarked about his teacher, Sombart "was a very remarkable person, [and] he was an original [scientist] and in a sense not fitting into his environment and possibly even into his time" (Cited in Brocke, 1996, p. 83).

⁷ He was the first dean of the Faculty of Economics from 1936 to 1948 and later president of Istanbul University.

school and was called as protectionist industrialization⁸. Originating from the protectionist doctrine of the German Historical School⁹, the latter saw industrialization as the only way of development (Boratav, 2000, p. 303).

Especially after the event of 1908¹⁰, with the ideology of Turkish nationalism *İttihat ve Terakki Cemiyeti* (Committee of Union and Progress, CUP)¹¹ came into power and dominated the society as a whole. The *Unionist* were "demanding a place for Ottoman Muslims in the social and economic structure, [trying to establish] a constitutional state and [endeavouring to create] a new intellectual and moral order to go with it" (Ahmad, 1993, p. 127). In this context CUP tried firstly to establish Islamism, Turkish Nationalism and National Economy and then to make them stronger. They derived their ideological basis from the German thought¹².

After the restoration of the constitution, the *Unionist* "began to discuss [the necessity] to carry out a social revolution, and they talked about transforming their society to bring it to the level of [the] advanced societies of the West" (Ahmad, 1993, p. 127). In order to serve this goal, some of the influential members of the Committee like *Ziya Gökalp*¹³, *Yusuf Akçura* and *Tekin Alp* began an expansion of nationalist ideology through journals such as *Türk Yurdu* (Turkish Country) published under the motto "For Turkish Benefit", *Yeni Mecmua* (The New Journal) and *İktisadiyat Mecmuası* (The Journal of Economics). While *Ziya Gökalp* wrote articles on Turkish History, Turkish Literature and Turkish Art in *Yeni Mecmua*, *Tekin Alp* began to gain notoriety with his writings in the arena of National Economy published in *İktisadiyat Mecmuası*.¹⁴

It is worth examining *Tekin Alp* and his journal *İktisadiyat Mecmuası* for a general understanding of the German effect on the economy side¹⁵. As an Ottoman Jew, *Tekin Alp* was born in Serez, and his first name was Moiz Cohen. After studying law in Salonika and İstanbul he then worked as a lawyer and a businessman. He was also an assistant of Dr. Fleck, a German economist who came to *Darülfünûn*¹⁶ to support the teaching in economics with reference to

⁸ For a detailed discussion on the history of economic thought in the late Ottoman and in the early republican era see (Sayar, 1986) and (Mardin, 1985), (Toprak, 1985), (Kılınçoğlu, 2015).

⁹ Özveren titled this period as "historical school *alla turca*", and he saw this "alternative perspective [was] independently of, yet parallel with the German scholarship" (2002, p. 139). (Emphases are mine). According to him "German influence penetrated to Turkish economic thought as late as the early twentieth century, and surprisingly, via an indirect route". In this respect "...intermediary atmosphere of Russia [where both Akıgizade Musa Bey and Parvus originally came and educated from] served to uplift in quality the nascent Ottoman Historismus" (2016, p. 150).

¹⁰ This era is called as the second Constitutional Monarchy in Ottoman Turkish politics.

¹¹ This Committee and most of its members, like Mustafa Kemal and other founder elites of Republic, had been effective in the construction of the Turkish Republic.

¹² Germany was the most influential country for Unionist, and the starting point to a close relationship was an alliance agreement signed on August 2, immediately after the constitutional regime was established in July 1908 (Ahmad, 1993, pp. 125-126).

¹³ He was a member of Central Committee of CUP as a delegate of East province.

¹⁴ In this period *Türk Yurdu* was also important to advocate national economic policy with the articles of *Yusuf Akçura* and *Parvus Efendi*. For a detailed discussion on *Türk Yurdu* see (Balkılıç & Dölek, 2013).

¹⁵ In reality the *Unionist* economic policy was an amalgam of two different traditions; the French "solidarism" which was represented by *Ziya Gökalp* and the German "national economy" represented by *Tekin Alp* (Toprak, 1994).

¹⁶ *Darülfünûn* (House of Knowledge) was the first 'University' of Turkey. Although the idea to create a university dates back to 1845 and there were several attempts, the will to create and to develop a modern university system

Ziya Gökalp (Özden, 2005, p. 48). Ziya Gökalp was also a prime mover of the idea to form an association and to publish a journal to support National Economy. *İktisadiyat Cemiyeti* (Association of Economics) and *İktisadiyat Mecmuası* were the products of this idea. The Association saw liberalism as the "ideology of Manchester Manufacturers" (Özden, 2005, p. 49) and followed the way of Friedrich List's protectionist approach.

Published with the motto "Mentioned all of Scientific and Practical Economic Issue", *İktisadiyat Mecmuası* became an institutional organ of the Association and adopted 'national economy' doctrine with the assistance of *İttihat ve Terakki*" (Toprak, 1995, p. 13). In the first issue¹⁷, Tekin Alp registered the aim of the Journal in the article "Our Journal's Occupation: To the National Economy"¹⁸ as follows: "in the pages of the Journal, scientific essence of national economy will be investigated rigorously. The articles written by experts from both Turkey and Europe on Turkey's current economic situation will be published, and by doing so, we will be serving to make different thoughts and theories to be known by the public" (Koraltürk, 2001, p. 296). According to Tekin Alp, it could be useful for Turkey to investigate the experiences of European countries¹, and it is without question that Germany was the most significant example¹⁹. He expressed that "German's economic success is a product of a quarter or a half century of efforts. They owe most of their success especially to the work of individuals [citizens], not to nature. Nationality is the leading factor of their progress. The Germans never imagined their current success when Friedrich List founded National Okonomie. After List founded the principles of National Economy, all nations admitted his principles, and they were successful in a short while by following this" (Koraltürk, 2001, p. 303).

It is possible to label the 1920s as the "interregnum period" in which the German effect seems to weaken. The Signing of the Armistice of Mudros in 1918 also signals the end of the *İttihat ve Terakki* government and their Nationality thesis, consequently Tekin Alp was dismissed from his job (Özden, 2005, p. 49) and the German effect began enter into decline.

During the War of Independence, the Soviet effect was seen as remarkable just before the Republic was proclaimed; the young Turkish Republic constructed their way to a capitalist path in opposition to communism, that is, the Soviet Union²⁰. The founding elite of Turkey adopted Germany or German oriented thesis as a role model once again. By naming it as "Reconstruction under Open Economy Condition", Boratav argues that "while 1923 doubtless represented a disengagement from the past in political sense, the same cannot be said from an economic policy perspective, and it is clear that there is a continuity" (Boratav, 2000, p. 311). The National Economy thesis was generally followed by some small amendments related

re-emerged in the period of the CUP. After large-scale elimination in *Darülfünûn* in 1909, the government invited twenty German scholars to *Darülfünûn* in 1915 and Dr. Anton Fleck was one of them. For detail see (Ege & Hagemann, 2012, pp. 945-948) and (Neumark, 2017, p. 16).

¹⁷ The journal published sixty-nine issues between 1916-1917 in Ottoman Turkish and French.

¹⁸ This article was also published with the title of "Notre programme: Vers l'économie nationale" in French and "Der Zweck unserer Zeitschrift: Unsere Volkswirtschaft" in German at the same issue. Although his articles are familiar with being published in two languages, usually Turkish and French, it is rare that his articles were published in three languages. This also conveys the importance of this article (Landau, 1996, p. 64).

¹⁹ That most of the pages in the Journal were devoted to Germany can be seen as evidence of the German effect. Other countries mentioned in the Journal respectively were Romania, Bulgaria and Hungary.

²⁰ The decisions which were made at the *İzmir İktisat Kongresi* (*İzmir Economy Congress*) on 17 February – 4 March 1923, were important to show the new Republic's way, and most of them were related to the freedom of individual enterprise.

to conjectural constraints²¹ during the early Republican era, and "Protectionist and State-led Industrialization" strategy was adopted without exception during the Great Depression (Boratav, 2000, p. 321).

3. 1930s as a Breaking Point

The 1930s, can be argued as the second era in which the German effect remarkably embarked. Under the single party rule in Turkey, lots of articles were published in the journals such as *Ülkü*²², *Varlık* and *Kadro* all introducing the German economic experiences and advocating that the new government proceed along the German path. Among them *Kadro* and its authors, for example, *Şevket Süreyya*, *Burhan Asaf*, *Ismail Hüsrev* and *Vedat Nedim* were key figures with regards the guidance of the government in terms of its economic policy²³.

Also observable during these years was that Turkish intellectuals met Sombart and referred to him in their writings. His former student *Sarç* seemed to have benefitted pretty much from his teacher while writing his book, *Ziraat ve Sanayi Siyaseti (Politics of Agriculture and Industry)* in 1934 (Türkeş, 1999, p. 117). Nevertheless, it should be noted that whilst demonstrating little impact, a small number of written documents mentioning Sombart were written before this era. By way of illustrations of this are, *Mehmet İzzet*, a notable representative of Turkish sociology who after *Ziya Gökalp*, referred to Sombart in his Sociology High school textbook in 1929, and *Mehmet Servet*, another student of *Ziya Gökalp*, produced an article on "work" which alluded to Sombart's economic philosophy of "Arbeit in the first issue of his journal *Felsefe ve İctimaiyat Mecmuası (Journal of Philosophy and Sociology)* in 1927" (Fındıkoğlu, 1941, p. 66). A translation of Sombart's writing on "Soziologie"²⁴ by *Nüzhet Servet* was also published with the title of "What is Sociology?" in the same issue of this journal (Akyurt, 2014).

On the pages of *Kadro* it is seen that almost all of the writers cite Sombart in their writings except for *Karaosmanoğlu*²⁵ (Türkeş, 1999, p. 118), and it is meaningful that he appeared first with his book, *Die Zukunft des Kapitalismus (The Future of Capitalism)*²⁶. As can be understood from the title of *Vedat Nedim's* article "A Book which confirms *Kadro*", Sombart was one of the 'probable and potential' intellectual sources of *Kadro* (Türkeş, 1999, p. 116). According to Türkeş, Sombart's writings especially the ones in the early period were the best and also a

²¹ One of main constraints to follow protectionist industrialization resulted from the *Lausanne Treaty's* arrangement concerning the custom tariff which prohibited Turkish Republic to make a new tariff.

²² It was an institutional organ of *Halkevi (Peoples House)* which was established to deploy Republic ideology, and was published from 1933 to 1950.

²³ *Kadro* was published monthly between 1932 and 1935, and in total thirty-six issues were published. The aim of the journal was the same as others, embedding revolution and constructing the new ideology.

²⁴ This text was an introduction of Sombart's anthology with the title of "Soziologie" which was prepared by Hanz Lorenz Stoltenberg and published in Berlin in 1924.

²⁵ Yakup Kadri Karaosmanoğlu was one of the greatest novelists in Turkish literature, and as a publisher he had a different role among the other *Kadro* writers. He was coordinating the relationship between Çankaya presidency of the republic and *Kadro* (Bostancı, 1990, p. 9), (Ertan, 1994, p. 39).

²⁶ This book was published in 1932 as a booklet after his lecture in Association of Study for Money and Credit Economy on 29 February 1932, and it is important with regards to show Sombart's relation with National Socialism. For detail see (Sert, 2018).

suitable source for *Kadro* writers to avoid themselves from an accusation of communist propaganda and to be identified with Marxism (Türkeş, 1999, p. 119)²⁷.

Vedat Nedim who met Sombart during his studentship years in Berlin²⁸ spoke in high praise of him and introduced him as a famous German Professor whose book had a major impact among economists. After presenting the book in detail, *Vedat Nedim* inferred that "firstly all nations have an economic policy and economic order which suited their conditions, and there is nothing to learn from foreigners. Secondly, the transformation of the world economy is a result of the wars of national independence. Thirdly, the future's economic order will be the 'planned economy', and the planned economic order will be 'state'" (Tör, 1932, p. 38). The last inference was directly related to Sombart's book, which is why he considered this book as "a confirmation of *Kadro*'s national independence movement thesis and ideology partly" (Tör, 1932, p. 38). *Vedat Nedim* also referred to an interview with Sombart which carried out in Berlin, at that meeting Sombart confirmed and emboldened this ideology more deeply. Although he stated that "There will be a published letter in which Sombart wrote on this subject for *Kadro*" (Tör, 1932, p. 38), it was not published in the issues followed even if such a letter existed.

In 1934 Sombart acquired additional fame amongst Turkish intellectuals as a result of the publication of his book *Deutscher Sozialismus*²⁹. After Sombart's book was published, two book reviews were immediately published in *Ülkü* and *Adliye Ceridesi*. The one published in *Ülkü*³⁰ by *Ziyaeddin Fahri* gained more influence than the other, in main, because of the writer, and additionally the conclusions he had formed for Turkey and the Turkish readership.

Ziyaeddin Fahri as a sociologist was the key person to introduce the German thought especially Weber and Sombart to Turkey. He was the translator of Kessler's book "Introduction to Sociology" into Turkish. The importance of this book results from that it is the first book which deals with the problems from a new perspective differing from the dominance of Durkheim sociology³¹, and that "although it contains limited information as a textbook, the Turkish reader firstly met Tönnies, Simmel and Weber who had been seen in smoke screen up till now" (Ülgener, 1940, p. 278) .

As a visitor of Sombart in Berlin, *Ziyaeddin Fahri* had also chance to talk to Sombart regarding his new book, and after his return to Turkey, he wrote a review. Their conversation was mostly centred on his new book, the book being published shortly before their meeting. He pointed out that "Sombart was both pleased and sad for the critics from both inside and outside of

²⁷ It is true that his book *Zukunft* is known with his proposal towards planned economy which is directed attention to *Kadro* writers. But contrary to Türkeş, this book is also known for "the conclusion which meant to be a call for resolute leadership" (Sert, 2018, p. 13) which had been already realised and emphasized by Şevket Süreyya (1932).

²⁸ *Vedat Nedim* did his PhD in economics at Berlin University in 1921, and according to his expression Sombart's History of Capitalism had a major impact on him (Tunçay, 1991, pp. 203-204).

²⁹ The adventure of this book from *Sozialismus und soziale Bewegung im 19th Jahrhundert* in 1896 to *Der Proletarische Sozialismus* in 1924 and lastly to *Deutscher Sozialismus* in 1934 is also interesting to show how Sombart's thought changed from Marxism to National Socialism. For detailed information see (Sert, 2018).

³⁰ This review was firstly published in *Hakimiyet-i Milliye (National Sovereignty)*, the newspaper had been published since the War of Independence days until 1934, and then its name was changed as *Ulus (Nation)*.

³¹ The difference between Weberian and Durkheimian sociology is also seen in the difference between verstehen/understanding and the explanation/erklarung in the methodological sense (Ayan, 2000, p. 170).

Germany. The reason for him being pleased was that there was an article almost daily in the newspapers which mentioned his new book and that it was welcomed in National Socialist centres. At the same time, he was sad because he had received some letters which accused him for being unfaithful to science" (Fındıkoğlu, 1941, p. 64). In response to these critics he lamented about incomprehensibility and stressed on numerous occasions that this book should be seen as a result of his intellectual progress.

The main moments of this intellectual progress can be traced in both of the book reviews especially from *Hüseyin Avni's*³² (1935) detailed review. For instance, in the first chapter Sombart's "economic age" argument can be seen as a result of his history or the emergence of capitalism analysis, mainly introduced in *Der Moderne Kapitalismus* and the other supplementary works, *Luxus und Kapitalismus*, *Der Bourgeois* and *Krieg und Kapitalismus*; and in the fifth chapter his emphasis on state and planned economy can be related to the analysis which had already been asserted in *Die Zukunft des Kapitalismus*.

Despite the fact that there was no inference to Turkey and the Turkish readership in *Hüseyin Avni's* review, *Ziyaeddin Fahri* argued that "the impact of the book on Turkish people was very deep...*Deutscher Sozialismus* has instructive pages for the East, especially for Turkey. Sombart complains about the cliff which is caused by big industry and the dominance of 'economics' in all social values. Although this dominance has not arisen yet in East, the course of these countries is going to this direction" (Fındıkoğlu, 1935, p. 400). He asked, "Can new social policy lead to People Socialism in Turkey?" and stressed that "this book is stimulating the Turkish intellectuals who have to think about this topic" (Fındıkoğlu, 1935, p. 400).

The other key figure of the 1930s, writing on the topic of the Turkish economy in *Kadro*, was *İsmail Hüsrev*. He successfully implemented Sombart's thought on the emergence and the diseases of capitalism to explain Turkey's economic progress. Although *Ziyaeddin Fahri* viewed him "as a faithful student of the writer of *Der Moderne Kapitalismus*" (1941, p. 66), he clarified his relationship with Sombart in the serial article with the title of "National Economy Survey" in *Kadro*. Contrary to *Ziyaeddin Fahri's* assessment he differentiated between his approach and Sombart's way of thinking on the grounds of idealism vs. materialism. He expressed that "Although Sombart's methodological essences and the terms which mainly resist on the idea that socio-economic order is conceived by economic mentality are similar to ours. We move to the idea from materialist sense, and from our point of view specific economic mentality is born and live(s) only in specific social order" (Tökin, 1932, p. 25).

In his book *Türkiye Köy İktisadiyatı* (1990)³³, *İsmail Hüsrev* once again clarified his relationship with Sombart on the same grounds. *Şevket Süreyya* also remarked regarding his methodological differences and qualified them as dialectic-materialist (Aydemir, 1934, p. 35), however "not exactly and purely Marxist" one. According to *Şevket Süreyya* "there is a significant influence of Sombart's method on his Marxist perspective, [and] he especially took the economic sentiment concept and its effect on production technique and system which has relatively dominant role in Sombart comparing to Marx" (Aydemir, 1934, p. 37).

³²*Hüseyin Avni* was a professor at *Mülkiye* which is an important school, founded in 1839 during the Ottoman modernization process to educate civil servants for the state.

³³ This book was firstly published in *Kadro* publication in 1934.

Looking from another perspective, *İsmail Hüsrev's* book also held importance. It is possible to state that he was the first writer who deeply knew and understood Sombart using his method astutely before the German refugee professor had in İstanbul University. In this book he also criticized Sombart's periodization of capitalism analysis which was asserted in *Der Moderne Kapitalismus* as early capitalism (Frühkapitalismus), high capitalism (Hochkapitalismus) and late capitalism (Spätkapitalismus). The point which does not satisfy him in regard of this periodization was that social classes were not taken into consideration. According to him although "Sombart made a good systematization of historical fact, he had not found and shown the class motive of this, and he reduced the reasons behind the facts to spiritual origin" (Tökin, 1990, p. 85).

The special issue of *İktisat Fakültesi Mecmuası (İFM)* in 1941 was the most important and the only publication directly highlighting Sombart. In the introductory chapter, after announcing the death of Sombart and declaring their duty to devote this issue to his memory, the Editorial Board of *İFM* pointed out that he had gained true international fame and was accepted, even by his prominent critics, as a great economist and sociologist. They also added that "everybody who had met him knew that it is very hard to comprehend his immense, attractive and shining different colour intelligence with all aspect and dynamism. In this respect the following articles can be seen as a present to him from our Faculty members".

In the first article *Celal Ömer Sarç* spoke in praise of his teacher and stressed his importance in the history of economics, as follows: "Nobody can interpret the relation between capitalism and technique, law and economic mentality better than Sombart, [and] one of the most interesting innovations of him is a product of this universal-sociological view" (Sarç, 1941, p. 61). In his assessment "Contrary to List, Schmoller and Bücher's explanation to the economic stages (Wirtschaftsstufen) with respect to economic criteria, Sombart – inspired from Marx – defined it in relation with three noneconomic elements; technique, law and economic mentality, and he also asserted that all economic system (Wirtschaftssystem) has a unique economic mentality, technique and law order" (Sarç, 1941, pp. 61-62).

In spite of these laudatory lines, he also complained about the rapid changes in his thoughts same as all the others. *Sarç* denoted his relationship with Marx as an example of this change, also stressing that Sombart had not clung on to his early methodological consideration relating to "value judgments"³⁴ by the end of his life. *Sarç* pointed out that "he gave more place to value judgments in his last books than the writers who had been criticized by him" (Sarç, 1941, p. 63).

The emphasis on his association with Marx and the value judgement problem is also seen in *Rüstow's* article in the same issue. Here he articulates on Sombart's conception of Capitalism in relation with the scientific intention of the historical school, *Rüstow* described that the target of the historical school is to explain the specific moment of economic history by synthesizing economic theory, sociology and history. Although none of them were a member of the historical school, he referred to three people, Smith, List and Marx who had achieved a

³⁴ According to *Sarç's* assessment, Sombart started an 'objectivity campaign' in economy science with Max Weber in the first decade of the 20th century which asserted that economic matter should be analyzed from the perspective of 'what?' rather than 'what should it be?' (1941, p. 63)

synthesis between economic theory and history³⁵, giving a special position to Marx. He believes that Marx's work could be seen as a more developed example than List's National System (Rüstow, 1941, p. 86).

At the same time, he also criticized Marx's approach as politically spitefulness, and his assessment regarding Sombart seemed to rely on this. In his assessment the importance of Sombart and Weber as a third generation of the historical school in the history of economic thought materialized from their ability to transfer the conclusion that Marx reached about the history of economy and the world by removing them from his political revenge and desire for vengeance. He stated that "Sombart and Weber generated a synthesis between the historical school and Marx's works, and in achieving this mission, their thesis about not giving a place to the value judgements in scientific activity (although these thesis actually was abandoned later by Sombart) acted as facilitative" (Rüstow, 1941, p. 87).

The most important aspect of Rüstow's article is that it is one of the articles that considered Sombart's methodological concern. It can be said that both Sombart's magnum opus *Der Moderne Kapitalismus* and his methodological concern were the first to be deeply considered in Rüstow's article. In regard to *Der Moderne Kapitalismus* Rüstow claim that Sombart always and exactly considered being tied to Marx (1941, p. 87). As a proof of this belief he cited the famous lines in the preface of the third volume of *Der Moderne Kapitalismus* in 1928, which had always been quoted as; "...This work is intended to be nothing but the continuation and, in a sense, the completion of the work of Marx... Anything that is good in my work, I owe to the mind of Marx. Marx spoke the first proud words about capitalism. In this work, the last modest words about this economic system are said" (Brocke, 1996, p. 61). While even these lines are open to argument and debate, it is accurate that "the concept of capitalism which is used today by everybody from both inside and outside of scientific field was introduced by Sombart's work" as Rüstow also befittingly indicated (1941, p. 88).

From the methodological point of view Rüstow took his *Die Drei Nationalökonomien* into consideration. He saw this book as the clearest and most comprehensive one amongst the other writings on methodology. In this book Sombart differentiated between the three economic sciences; *richtende* (directing), *ordnende* (classifying) and *verstehende* (understanding), and in each of them related to the three kinds of political economy, respectively; scholastic, classical school and historical school. According to Rüstow "...understanding economics is nothing than combination of economic sociology, economic history and idea and economic sentiments history of economic life" (1941, p. 90).

The other important German refugee professor at Istanbul University was Kessler, and his assessment of Sombart was also the same, underlining the importance of Sombart in the history of economic thought and of his book *Der Moderne Kapitalismus*. According to him "Sombart did really want to create neither a pure theoretical economy in a classical school sense nor an economic history which only investigates the origin, rather he wanted to make 'economic sociology' as he advert or 'philosophy of economic history' as being expressed better" (Kessler, 1941, p. 75).

³⁵ He pointed out that "their analyses rely on systematically and historical critics of the economic system which dominated in their time – mercantilism, free trade and capitalism – and proclaimed a more perfect system – competitive, protectionist and collectivism – instead (Rüstow, 1941, p. 83).

Sombart's economic sociology would appear to owe much to the German Historical School. As Kessler incisively pointed out that "Sombart does not approve the possibility of the creation of the economic theory which suits all periods of economic activities and synchronizes all events in economic life....he wants to understand deeply the economic sentiment which is dominant in special periods, namely the capitalist spirit, and to compare this to the economic sentiments which were old and totally different ones" (Kessler, 1941, p. 75).

He also regarded four of his books which were written between the two editions of *Der Moderne Kapitalismus* (1902-1916); *Die Juden und das Wirtschaftsleben* (1911), *Krieg und Kapitalismus* (1913), *Luxus und Kapitalismus* (1913) and *Der Bourgeois* (1913) as significant in understanding Sombart's thought. According to Kessler, "his books especially the one on the Jews and Bourgeois were rather important with regards to Sombart" (Kessler, 1941, p. 75).

Der Bourgeois also holds importance in understanding Ülgener's analysis, and an analogy is possible between it and Ülgener's books, with regards to consideration in the 'living man'. Before analyzing the effect of Sombart on Ülgener, two points have to be made. The first, Sombart's effect on Turkish literature suggest it to have a close relationship with conjuncture in the 1930s. As a consequence of this, amongst his writings only *Die Zukunft des Kapitalismus* and *Deutscher Sozialismus* which are thought to suit Turkey's political and intellectual climate during that period, are concerned. The second, it is seen that Sombart's negative reputation in relation to National Socialism is failed to be taken into consideration even by German immigrant professors at Istanbul University. However, Rüstow's argument illustrates another side of Sombart's disagreeable personal reputation. He pointed out that amongst the major historical personalities nobody can suit Hobbes's thesis which is "people can only build a relationship with others only when it is appropriate in their self-interest" better than Sombart (Rüstow, 1941, p. 93).

4. Sabri F. Ülgener as one Applying Sombart's Thought and Methodology

"If we excide the man and their interventions from our science, what will be left is nothing" (Ülgener, 1941a, p. 352)

In Turkey, it is true that the name of Ülgener always comes with the name of Weber, and he is often regarded as the "Turkish Weber". In reality, not solely to Weber but also German tradition totally hint to play an important role in his intellectual formation. In this regard mention should be given to the path from *firstly* Sombart and then Weber to Ülgener, being constructed via German Professors in Istanbul University.

This emphasis which relates to being the first is important to observe Sombart's effect on Ülgener. Realistically it could be mentioned that there are two sides to being the first. While Sombart was the first scholar who affected Ülgener, Ülgener was the first scholar who applied Sombart's thought and especially methodology in Turkey. With his own words; "[i]t was Werner Sombart whom I had firstly met...His agile pen and clear, attractive wording was really enough for affecting his reader. I regard serendipity to start with him. Starting with Sombart's clear and a little shallow wording and setting to work could be right to warm the topic" (Ülgener, 2006 [1983], pp. 3-4). His professorship committee's assessment also verified this point. According to the committee, under the presidency of Neumark, "Sabri Ülgener improved his scientific formation under the influence of especially Werner Sombart and Max Weber School and....he produce most of his works in this area" (Sayar, 1998, p. 110).

The topic mentioned by Ülgener and the area which his professorship committee stressed is the economic mentality. In Turkey, his works rightly identify with the economic mentality, and the source of this thought is indisputably based on the German tradition in terms of both philosophical and economical³⁶. German refugee professors would appear to be effective not only in introducing Sombart and Weber to him but also in "the adoption of methodology which is originated from Dilthey" (Uğur, 1983, p. 129). As he identified "...economic mentality research is closely related to the 'philosophy of life' and 'Phenomenology'" (Ülgener, 1941a, p. 354), and when this perception is taken into consideration, Ülgener was also seen "the precursor of applying the phenomenology and hermeneutic in social sciences" (Uğur, 1983, p. 130) in Turkey.

Like his contemporaries³⁷, his inception was the question of the backwardness of Turkey. However contrary to those who were mostly affected by Marxism, Ülgener followed a different path. He questioned the thought that the religion, in this context Islam, was the only reason for economic backwardness, which had been dominant since the *Unionist* with an influence of Positivism (Sayar, 1998, p. 66). Both in this questioning and all of his analyses, he seems to have benefitted from two of his advantages. One of them being his religious nurture³⁸ which became the main underlying reason behind his deep knowledge in classical Ottoman culture and the religious issue, his proficiency in the German language being the second.

The first conclusion which he reached, by virtue of both the discussions with the German professors and his reading of Sombart and Weber, was that "religion was not only a super-structural phenomenon as Marx had asserted but also an effectual fact" (Sayar, 1998, p. 63)³⁹. Such an approach to the role of religion in economic life was an underlying reason behind his orientation to economic mentality research. "With mentality research, the 'living man' starts to come into prominence" (Yılmaz, 2011, p. 88), and that was the signifying factor which makes Sombart important in the eyes of Ülgener. As is seen from the sentence quoted above, for most of his lifetime, Ülgener pursues identifying and recognizing this man by focusing the

³⁶ However as pointed out by Ayan "... it is a deficient argument that the only people who study economic mentality is Ülgener and that the only way to study this topic is German tradition. For example, Şerif Mardin also stressed this topic in his *'Ideology'* and *'Ideology and Religion'* (2000, p. 173).

³⁷According to Sunar one of the main frames that shaped the thought of Ülgener was his generation, that is the circa 1910 generation. They "entered into Turkish thought mainly in 1940's and they had a critical approach against the current socio-political system in different terms and styles. Some important people of this generation like Niyazi Berkes, Mümtaz Turhan, Nurettin Topçu, Behice Boran and Kemal Tahir produced different perspectives on the current discussions that were shaped by the rapid political and social changes" (Sunar, 2015, p. 187).

³⁸ His religious nurture it would seem to have been from his family background. His grandfather İsmail Necati Efendi who was also the sheik of the Gümüşhanevi Sect and his father Mehmet Fehmi Efendi was "one of the important members of *ulema*...[he] also delivered fiqh and Mecelle (law) lectures in the Faculty of Politics (*Mekteb-i Mülkiye*), Faculty of Divinity (*İlahiyat*) and the Law Faculty in İstanbul Darülfünûn (University). He was appointed to İstanbul Müfti Office after the declaration of the Republic and served in this post till the end of his life" (Sunar, 2015, p. 187).

³⁹ However, it does not mean that religion is the only factor which determines the economy. In this respect, it should also be added that Ülgener did not entirely participate such an anti-Marxist debate, rather he thinks that "as well as a religion, periodical or partially political condition and other cultural developments" (Ayan, 2000, p. 173) also shaped the economic structure.

wrinkle on his face which was neglected⁴⁰. The subtitle of his magnum opus⁴¹, "the essay of a portrait with reflection in the history of thought and art history", also demonstrates the summit of his mentality research.

Considering in the living man ineluctably has a requirement of being in opposition to and criticizing the neo-classical abstraction as he essentially tried to do in both of his early articles. In his article on the Otto Stein's book review which was also his first academic article, Ülgener (1937) gave importance to the discrepancy and specificity of the German thought system against Anglo-Saxon tradition⁴². According to him, the direction of Germany is "to 'life' [and] its irrational diversity contrary to quantitative, static, mechanical [and] atomistic [approach], in short, 'pure' theory consideration since especially the Romantic and neo-romantic [movement]" (Ülgener, 1937, pp. 270-271). Linking with economic mentality, he again submitted the same argument with his own words in the first article which was the methodological foundation of his later analysis based on economic mentality⁴³. He underlined that "[Romantic Movement] was substantially close to the source of economic mentality by believing the fact that it could be learned much from living art and cultural production, even from ordinary folk songs instead of the abstraction of classical economics to understand people's real economic life" (Ülgener, 1941a, p. 353).

According to him, "by the omission of the [living] man, classical economists want to examine the flow of material sources like commodity, capital and money from one side to another, and by doing so they try to uplift economy science at the level of positive sciences (Ülgener, 1941a, pp. 351-352). However, "as a final stage of an evolutionary process which walks together with the *history of philosophy and culture*⁴⁴ in the recent past, economic mentality was also considered as well as the other material and exogenous factor in economic history survey" (Ülgener, 1941a, p. 353).

For Ülgener, Sombart's importance comes into sight at this point. According to him, what Sombart accurately and successfully achieved was the combination of the three traditions; namely, German Historical School, philosophy of life and, spiritual science. "Getting closer Schmoller School to Dilthey methodology was very efficient in regard to bringing opportunity of a wide vitality in economic history survey" (Ülgener, 1941b, p. 99). Once again, he had underlined that "the way which is followed and represented by Sombart was an important

⁴⁰ In this respect he said that "[t]he most prominence thing to identify and recognize the man who represents any circle and time is wrinkle on their face which is neglected" (Ülgener, 1941a, p. 352)

⁴¹ It was firstly published in 1951 (Ülgener, 1951) and secondly in 1981 with small changes under the different title (Ülgener, 1981).

⁴² According to Sayar, in Istanbul University "[a]lthough there was a neoclassical line which started with Röpke and accelerated with Dobretsberger and finally peaked with Ricci...Ülgener extremely had remained distant with the neoclassical abstraction and had been critical with his approach of human-material relation from the beginning (1998, p. 93).

⁴³ In the very beginning of his writing he summarized the importance of this article as follows; "The role of economic mentality in our science is one of the issues discussed recently. As an introduction to my large study on medieval economic mentality which I plan to publish in the future, I am just going to reveal the main point of this subject now" (Ülgener, 1941a, p. 351).

⁴⁴ Italics are in original.

turning point in respect to bringing living *man*⁴⁵ to the forefront, instead of exogenous data"⁴⁶ (Ülgener, 1941a, p. 354). According to Ülgener, "putting the living and hearing man in the centre of investigation also means the expansion of border to cultural science" (Ülgener, 1941a, p. 355), additionally "it was Sombart who masterly carried out this new survey *first*⁴⁷" (Ülgener, 1941b, p. 99). In a way to have the same meaning he also asserted that "the most important innovation of Sombart's system [was] to transfer the methodology of spiritual sciences to his discipline" (Ülgener, 1941b, pp. 100-101).

As seen from all, Ülgener's concern with regards to Sombart was considerably related to his methodology that had not been undertaken in Turkey previously. It could be said that he adopted the methodology from Sombart and walked along the path which is described by him. Although he also fostered support from Weber during this walking. Substantially benefitting from Weber's ideal types, especially to determine the appearance of mentality that was the most difficult part of mentality research.

He indicated that one of the possible ways to determine the appearance of mentality was to use the Dilthey's method which relies on comparing mediocre types with each other to compare different periods in history. Being aware of the difficulty in determining how successfully the types, Ülgener also stressed this method is not as simple as was supposed. At this point he refers to Weber and indicates that "admitted types in culture and mentality comparison should not be 'mediocre types' as Dilthey asserted, it should be mostly 'ideal types'" (Ülgener, 1941a, p. 355) which became a main information instrument for historians and sociologists especially after Weber. According to Ülgener, Weber's ideal types "provide stronger clarity by deepening some more particular lineament in physiognomy of [living man] than actually they are" (Ülgener, 1941a, p. 355).

Although Weber's ideal types are more convenient in comparison to Dilthey's mediocre types to determine and to compare different mentality, the problem with Weber in mentality research is that "he was only content with an appearance of specific mentality which closely concerns himself" (Ülgener, 1941a, p. 359). In fact, "economic mentality could be different in respect to *locality and occupation*, [and] it also differentiated by *time*⁴⁸" (Ülgener, 1941a, p. 359). Ülgener stressed that to examine the different appearances of mentality it would be helpful to remember Sombart's well-known classification which he made in *Der Moderne Kapitalismus*.

According to Sombart, the distinction between pre-capitalism and capitalism was firstly the difference between the principle to meet the needs (Bedarfsdeckungsprinzip) and the principle to make profit (Erwebsprinzip) in terms of economic activity. Secondly the difference between the traditional and the rational in terms of production and thirdly the difference between altruist and selfish in terms of human relation. Ülgener submitted that this classification was not assumed to be satisfactory in every respect and that why it had been open to criticism⁴⁹,

⁴⁵ Italic is in original

⁴⁶ This way was also "against the superficial science which has the habit of 'writing history without a man' as pointed out in Ranke's criticism (Ülgener, 1941a, p. 354).

⁴⁷ Emphasis is mine.

⁴⁸ Italics are in original.

⁴⁹ Ülgener also criticized this classification. His Sombart critique was largely relying on Rüstow's article which criticized Sombart's approach on the grounds of Eucken's writings. For detail see (Rüstow, 1940, p. 200).

nonetheless; it could be helpful in respect to didactical, lucid and easy to understand features (Ülgener, 1941a, pp. 359-360).

It should be noted once again that Ülgener's relationship with Sombart is in methodological base. It also has to be added that he also criticized him and gained support from others, especially from Weber, when appropriate. His writings in the very beginning of his magnum opus are seen as the summation of his thought; "It could possibly be an interesting study to expand the content of the working plan which had been tried by western scientist i.e. Weber and Sombart in their society to an original and a never studied area" (Ülgener, 1981, p. 15).

5. Conclusion

When it comes to the name of Sombart nowadays, two different approaches attract the attention. Either his name is completely overlooked or he is remembered with his negative reputation. The reason why most of today's economists and economy students do not recognize Sombart would seem to be mostly related to the modern-day economy perceptive. As a natural result of this perception, as long as the economy draws closer to quantitative methods, it equally diverts away from history and when taking this point of view into consideration, it is possible to say that not only Sombart but also almost all economic historians are cast away from history. Remembering him with his unfavorable scientific and personal reputation seems to be hold justification in some ways. His association and sympathy with National Socialism has still been discussed as it is accurate that his thoughts changed rapidly.

In the Turkish case, the factual situation appears to differentiate slightly. The 1930s was the first time when Sombart had started to gain notoriety amongst Turkish intellectuals and scholars. It is meaningful that he appeared with his two books; *Deutscher Sozialismus* and *Die Zukunft des Kapitalismus*. Although both of them can be evaluated as the indication of, to say the least, his sympathy towards National Socialism. In Turkey there was no direct emphasis or assessment regarding this issue. *Ziyaeddin Fahri's* book review in *Ülkü* seems to be the exception, nevertheless, it is possible to say that Sombart's only political writings rather than scholarly ones are concerned in this period.

It is without doubt that *Kadro* was one of the best representatives of the mentality world in 1930s Turkey, and the references given to Sombart by its writers, confirm this notion. The deduction of why the political writings of Sombart are only concerned with is probably the accordance of the German experience with the political condition of Turkey that is under single party rule. However, this does not mean that *Kadro* writers were unaware of any other writings of Sombart. As seen from *İsmail Hüsrev's* writings his *Der Moderne Kapitalismus* was also familiar, although it has had a little impact amongst Turkish intellectuals.

It is necessary to wait on Ülgener, for the examination, understanding and the application of the entire thought of Sombart. Having met Sombart by virtue of German immigrant professors at Istanbul University, Ülgener formed his analysis regarding economic mentality on the grounds of Sombart's thought and method. Although he is mostly named as the Turkish Weber, his premier inspiration indisputably is Sombart. It could be said that this is also consistent with the priority of Sombart in the face of Weber in the history of economic thought.



References

- Ahmad, F. (1993). War and Society under the Young Turks 1908-18. In A. Hourani, & et.al, *The Modern Middle East: A Reader* (pp. 125-143). Berkeley: University of California Press.
- Akyurt, M. A. (2014). Çevrimyazı: Sombart W. İctimaiyat Nedir? Çev Nüzhet Servet. *Sosyoloji Dergisi*, 3. Dizi(2014/1), 383-389.
- Ayan, D. (2000). Sabri Ülgener'in Türk Düşünce Kültüründeki Yeri, [Sabri Ülgener's Place in Turkish Culture of Thought]. *Doğu Batı*(12), 157-191.
- Aydemir, Ş. S. (1932). Plan Mefhumu Hakkında [On Conception of Plan]. *Kadro*(5), 5-12.
- Aydemir, Ş. S. (1934). Bir İlk Eser: Türkiye Köy İktisadiyatı. *Kadro*(34), 34-39.
- Balkılıç, Ö., & Dölek, D. (2013). Turkish Nationalism at its Beginning: Analysis of Türk Yurdu 1913-1918. *Nationalist Papers: The Journal of Nationalism and Ethnicity*, 41(2), 316-333.
- Boratav, K. (2000). İktisat Tarihi (1908-1980). In S. Akşin, *Türkiye Tarihi, Cilt: 4 Çağdaş Türkiye 1908-1980* (pp. 297-380). İstanbul: Cem Yayınları.
- Bostancı, N. (1990). *Kadrocular ve Sosyo-Ekonomik Görüşleri, [Members of Kadro and His Socio-Economic Views]*. Ankara: Kültür Bakanlığı Yayınları.
- Brocke, B. v. (1996). Werner Sombart 1863-1941 Capitalism-Socialism His Life, Works and Influence. In J. Backhaus, *Werner Sombart (1863-1941) Social Scientist Vol.1: His Life and Work* (pp. 19-102). Marburg: Metropolis.
- Ege, R., & Hagemann, H. (2012). The modernisation of the Turkish University after 1933: The contributions of refugees from Nazism. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 19(6), 944-975.
- Epstein, M. (1941). Obituary Werner Sombart. *The Economic Journal*, 51, 523-526.
- Ertan, T. F. (1994). *Kadrocular ve Kadro Hareketi [Members of Kadro and Kadro Movement]*. Ankara: Kültür Bakanlığı Yayınları.
- Fındıkoğlu, Z. F. (1935). Alman Sosyalizmi, [German Socialism]. *Ülkü*, 5(29), 397-400.
- Fındıkoğlu, Z. F. (1941). Sombart'a Dair [On Sombart]. *İÜİFM*, 3(1-2), 64-70.
- Hüseyin Avni, .. (1935). Bir Şerh Tercemesi Münasebetiyle, [In Connection with a Translation]. *Adliye Ceridesi*(7), 425-444.
- Kessler, G. (1941). Werner Sombart ve İktisat Tarihi [Werner Sombart and Economic History]. *İÜİFM*, 3(1-2), 71-78.
- Kılınçoğlu, D. T. (2015). *Economics and Capitalism in Ottoman Empire*. London and New York: Routledge.
- Koraltürk, M. (2001). İktisadiyat Mecmuası ve Dizini, [Journal of Economics and its Index]. *Kebikeç*(11), 295-331.
- Kuczynski, J. (1968). Werner Sombart. In D. L. Sills, *International Encyclopedia of the Social Sciences Vol.15* (pp. 57-59). USA: The Macmillian Company& The Free Press.

- Landau, J. M. (1996). *Tekinalp Bir Türk Yurtseveri (1883-1961)* [Tekinalp, Turkish Patriot (1883-1961)]. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mardin, Ş. (1985). Tanzimat'tan Cumhuriyet'e İktisadi Düşüncenin Gelişmesi (1838-1918) [Development of Economic Thought from Tanzimat to Republic (1838-1918)]. In *Tanzimat'tan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi, Vol. III* [Encyclopedia of Turkey from Tanzimat to Republic] (pp. 618-634). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Neumark, F. (2017). *Boğaziçine Sığınanlar: Türkiye'ye İltica Eden Alman İlim Siyaset ve Sanat Adamları 1933-1953* [Refuge at the Bosphorus. German scholars, politicians and artists in emigration 1933-1953]. (Ş. A. Bahadır, Trans.) İstanbul: Kopernik Yayınları.
- Özden, M. (2005). Atatürk Döneminde Kemalist Metinler: A'râfda Bir Kemalizm: Tekin Alp ve Kemalizm (1936), [Kemalist Texts in Atatürk's Era: A Kemalism in Purgatory: Tekin Alp and Kemalism]. *Bilig*(34), 45-81.
- Özveren, E. (2002). Ottoman economic thought and economic policy in transition. Rethinking the nineteenth century. In M. Psalidopoulos, & M. E. Mata, *Economic Thought and Policy in Less Developed Europe* (pp. 129-144). London: Routledge.
- Özveren, E. (2016). A Hundred years of German Connection in Turkish economic thought: Historicism and otherwise. In J. L. Cardoso, & M. Psalidopoulos, *The German Historical School and European Economic Thought* (pp. 149-166). NewYork: Routledge.
- Peukert, H. (2012). Werner Sombart. In J. Backhaus, *Handbook of the History of Economic Thought: Insight on the Founders of Modern Economics* (pp. 527-564). New York: Springer.
- Rüstow, A. (1940). İktisat İlminin Esasları [Principles of Economy Science]. *İÜİFM*, 2, 155-201.
- Rüstow, A. (1941). 'Sombart'ın Kapitalizm Telakkisi ve Tarihçi Mektebin İlmi Hedefleri, [Sombart's Capitalism Conception and Scientific Intention of Historical School]. *İÜİFM*, 3(1-2), 79-94.
- Sarç, C. (1941). Werner Sombart. *İÜİFM*, 3(1-2), 60-63.
- Sayar, A. G. (1986). *Osmanlı İktisat Düşüncesinin Çağdaşlaşması* [Modernization of Ottoman Economic Thought]. İstanbul: Der Yayınları.
- Sayar, A. G. (1998). *Bir İktisatçının Entellektüel Portresi: Sabri F. Ülgener* [An Intellectual Portrait of an Economist: Sabri F. Ülgener]. İstanbul: Eren Yayınları.
- Sert, M. (2018). Werner Sombart and His Analysis of "The Future of Capitalism". In E. Wirth, O. Şimşek, & Ş. Apaydın, *Economic and Management Issues in Retrospect and Prospect* (pp. 9-22). London: IJOPEC Publication.
- Sunar, L. (2015). A Weberian Critique of Weber: Re-Evaluation of Sabri F. Ülgener's Studies on Socio-Economic Structure of Turkey. *Journal of Economics and Political Economy*, 2(1), 186-196.
- Toprak, Z. (1985). İkinci Meşrutiyet Döneminde İktisadi Düşünce [Economic Thought in the period of Second Constitution]. In *Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi, Vol III* [Encyclopedia of Turkey from Tanzimat to Republic] (pp. 635-640). İstanbul: İletişim Yayınları.

- Toprak, Z. (1994). Nationalism and Economics in the Young Turk Era. In J. Thobie, & S. Kançal, *Industrialisation, Communication et Rapports Sociaux: en Turquie et en Mediterranee orientale* (pp. 259-). Paris: Varia Turcica XX, Harmattan.
- Toprak, Z. (1995). *Milli İktisat-Milli Burjuvazi [National Economy and National Bourgeoisie]*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tökin, İ. H. (1932). Şark Vilayetlerinde Derebeylik I, [Seignior in East Province I]. *Kadro*(11), 22-29.
- Tökin, İ. H. (1990). *Türkiye Köy İktisadı 2. Baskı*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tör, V. N. (1932). Kadro'yu Teyit Eden Bir Eser: Die Zukunft des Kapitalismus [A Book which confirms Kadro: Die Zukunft des Kapitalismus]. *Kadro*(5), 37-38.
- Tunçay, M. (1991). *Türkiye'de Sol Akımlar I (1908-1925) [The Left Movements in Turkey (1908-1925)]*. İstanbul: BDS Yayınları.
- Türkeş, M. (1999). *Kadro Hareketi Ulusçu Sol Bir Akım [Kadro Movement: A National Leftist Movement]*. Ankara: İmge Yayınları.
- Uğur, A. (1983). XIX. Yüzyıl Alman Tarih Felsefesi Geleneği ve Bir Türk Bilim Adamı: Prof. Sabri F. Ülgener [XIX. Century German Philosophy of History Tradition and A Turkish Scientist: Sabri F. Ülgener]. *Toplum ve Bilim*(23), 127-132.
- Ülgener, S. F. (1937). O. Stein "Menge und Grösse in der Wirtschaft: Grundlagen Zur Kritik An der Mathematisierenden Wirtschaftstheorie" (Volkswirtschaftliche Forschungen, No 4 Berlin 1936). *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, III*, 270-273.
- Ülgener, S. F. (1940). Kessler "İçtimaiyata Başlangıç" Türkçeye çeviren Z. F. Fındıkoğlu, İstanbul, 1938, [Kessler's "Introduction to Sociology" Translated in Turkish by Z.F. Fındıkoğlu]. *İÜİFM, 1*(2), 277-283.
- Ülgener, S. F. (1941a). İktisadi Hayatta Zihniyetin Rolü ve Tezahürleri [Mentality and its Appearance in Economic Life]. *İÜİFM, II*(3-4), 351-380.
- Ülgener, S. F. (1941b). 'İktisat Felsefesi' Tarihinde Werner Sombart'ın Yeri ve Şahsiyeti [Werner Sombart's Place of History of 'Economic Philosophy' and His Personality]. *İFM, III*(1-2), 95-115.
- Ülgener, S. F. (1951). *İktisadi İnhinat Tarihimizin Ahlak ve Zihniyet Meseleleri [Moral and Mentality Matters of Economic Decline]*. İstanbul: İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları No:55.
- Ülgener, S. F. (1981). *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası [Moral and Mental World of Economic Dissolution]*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ülgener, S. F. (2006 [1983]). *Zihniyet, Aydınlar ve İzm'ler [Mentality, Intellectuals and ...ism's]*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Yılmaz, F. (2011). Sabri Ülgener ve Liberalizm [Sabri Ülgener and Liberalism]. In M. Yılmaz, *Sabri Fehmi Ülgener: Küreselleşme ve Zihniyet Dünyamız [Sabri Fehmi Ülgener: Globalization and Our Mentality World]* (pp. 85-102). Ankara: Kültür Bakanlığı Yayınları.

Suggested Citation: Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaeconomia*, 5(1), 56-86.

Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği

The Populism of the Republican People's Party During the Ecevit Presidency and the Road Politics: The KUP Example

Evren HASPOLAT¹, Deniz YILDIRIM²

Abstract

It's a well-known fact that between the 1960s and the 80s in Turkey, left populist political actors aimed at enlarging their supportive bases as well as organizing a new hegemony through the road construction mobilization projects they started. However, this aspect has not attracted an interest and attention in the scientific literature up to now. It is also known that right wing political actors have been trying to organize consent and hegemony around their "road construction" agenda, especially since the 1980s. Nevertheless, those hegemony projects organized by the left wing populist actors before the 80s which were obviously linked to the "road politics" have been systematically ignored in the political agenda. At this point, the KUP project (rural road construction project) which was launched by the Republican People's Party (CHP) at the end of the 70s in order to reach to the poor rural segments of the society deserves a special focus. Because of these reasons, this article investigates the new historical bloc initiative of Ecevit populism through the lens of KUP project which can be seen as an important component of the discourse that prioritized rural development then.

Article History:

Date submitted:

10.12.2020

Date accepted:

28.12.2020

Jel Codes:

L74, L90, O10

Keywords:

Roads, Hegemony, Historical Bloc, Populism, Development

¹ Doç. Dr.; Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü öğretim üyesi, evrenhaspolat78@yahoo.com, ORCID: 0000-0003-4999-7457

² Doç. Dr.; Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü öğretim üyesi, yildirimdeniz1979@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2576-3170

Öz

Türkiye’de özellikle 1960 ile 1980 yılları arasında halkçı sol siyasetlerin yol inşası aracılığıyla destekçi tabanlarını genişletmeye, bu projeler etrafında yeni bir hegemonya örgütlemeye yöneldikleri görülmektedir. Bu konu literatürde yeterince yer bulmamıştır. Özellikle 1980 sonrasında sağ siyasal aktörlerin de “yol inşası” etrafında rıza ve hegemonya örgütlemeye giriştikleri bilinmektedir. Buna karşın halkçı siyasetlerin 1980 öncesi “yol siyaseti” olarak adlandırdığımız strateji etrafında örmeye giriştikleri hegemonya projeleri aynı oranda ele alınmamaktadır. Bu noktada, 1970’li yılların sonunda CHP eliyle uygulamaya konan Köylüye Ulaşım Projesi de (KUP) özel bir ilgiyi hak etmektedir. Anılan nedenlerle ilgili çalışma, Ecevit Halkçılığının, kalkınmayı köylüden başlatma söyleminin uzantısı olarak görülebilecek yeni tarihsel blok girişimini KUP özelinde ele almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yol, Hegemonya, Tarihsel Blok, Halkçılık, Kalkınma

Giriş

Sabahattin Ali 1936’da yayınlanan “Asfalt Yol” adlı hikâyesinde, “yol” gündemini bir köy okuluna öğretmen olarak atanan kişinin gözünden, bir yandan dönemin “Halkçılık” anlayışının bürokratik yapısına ince eleştirisiyle, bir yandan da yukarıdaki bu bürokrasiyle aşağıdaki yoksul köylü kitleleri arasında kalan öğretmen aydınının yaşadığı sıkışmayı gösterecek şekilde anlatır.

Köy öğretmeni, köy yolunun yapılması için mücadele başlatır. Üstlerine, yerel bürokrasiye konuyu ısrarla taşır. Ancak konu sürekli geçitirilir. Etkileyici bir sahnede, kahramanını şöyle konuşturur Sabahattin Ali: “Bazan koşup yolu avuçlarımla düzeltmek, orada hiç olmazsa beş on metrelik bir yeri bir ‘yol’ haline koyarak kendi hisseme düşen vazifeyi yapmış olmak istiyorum (Ali, 1982: 11).”

Bir noktada şehre bir “büyük” gelir. Bu devlet büyüğünden, “asfalt yol” yapılırsa oraya daha fazla geleceğinin de sözü alınır. Olmadık masraflara girilir, yol tamamlanır. Açılıştaki vali uzunca bir nutuk verir, hikâyede şöyle aktarılır: “sesi pek gür olmadığı için iyi işitemedim, yalnız kulağıma: ‘Cumhuriyet, bayındırlık... Rehberlerimiz... Her şey halk için...’ sözleri geldi” (Ali, 1982: 15).

Sonunda yol yapılır yapılmasına da, köylülerin kağnıları asfalta zarar vermeye başlar. Göçükler artar. En sonunda, lastik tekerlekli olmayan araçların asfalt yoldan geçmesi yasaklanır. Artık istasyona gitmek isteyen ve elbette otomobili olmayan köylüler, iki dağ arasındaki boğazdan geçerek, fazladan da altı saati ziyan ederek eskisinden de kötü olan yoldan gideceklerdir. Öfke öğretmene yönelir, muhtar bir akşamüstü öğretmeni gitmesi yönünde uyarır. Öğretmen tehditleri görür ve sonunda köyü terk eder.

Etkileyici bir öyküdür Asfalt Yol. Bir yandan genç Cumhuriyet’in 1930’lu yıllardaki bürokratikleşme, atılımlarda kireçlenme niteliğine eleştirel bir gönderme yapar; ancak diğer yandan da köylüyü kazanmakta zorlanan aydınının yalnızlığını gözler önüne serer.

Sabahattin Ali öldürüldü, değişimi göremedi. Ancak 1960’lı ve 1970’li yıllara gelindiğinde Türkiye’de bir değişim süreci başladı. 1960’ların ortalarından itibaren sosyal ve siyasal uyanış uç verirken, 1961 Anayasası’nın getirdiği özgürlükçü ortamın da etkisiyle, işçi sınıfı, gençlik ve köylü hareketlerinde canlanma işaretleri belirdi. Bu sosyal uyanış aydınları da etkiledi. Artık 1936’nın yalnız öğretmeni yoktu.

Bu ortamda Meşrutiyet'ten Cumhuriyet'e Türkiye'nin ilerici dönüşüm sürecinde önemli bir yer tutan Halkçılık anlayışı da, siyasal ve kültürel içeriğinin yanında, daha fazla sosyal/sınıfsal bir anlam kazanmaya başladı. Giderek "sol popülizm" olarak adlandırabileceğimiz bir çizgiye evrilen bu anlayış, "halk"ı bir sosyal inşa olarak yeniden tanımlarken emeğe, sömürüye, geri bırakılmışlığa gönderme yapmaya ve siyasal stratejiyi "halk" ile karşıtları arasındaki zıtlığa göre oluşturmaya yönelmişti. İşin özeti, artık "halk" etrafında yeni bir "tarihsel blok" inşasına girişilmekteydi.

Özellikle de Tekeli ve İlkin'in (2004: xii) "popülist modernleşme" adını verdikleri dönemin 1960-1980 parantezinde gerçekleşen sosyal uyanışla birlikte, Cumhuriyet'in ilk yıllarının yukarıdan modernleşme süreciyle yer yer kopuş, yer yer onun ilerici gündemiyle süreklilik içinde Halkçılık yeni bir anlam, yeni bir içerik ve yeni bir stratejik zemin kazanmaya başlamıştı. Cumhuriyet devrimlerinin yukarıdan modernleşme sürecinin getirdiği bilinçlenme, aydınlanma; bu süreçte doğrudan özne olarak yer almamış kesimlerin bu bilinçlenmeyi kendi talep ve özelemleriyle de harmanlayarak modernleşme sürecine aşağıdan taze kan pompalamalarıyla, sürece yeni soluk ve içerik vererek ve demokratik katılım kanallarını yeni katmanlara doğru genişleterek canlandırmalarıyla birlikte yeniden karşımıza çıkmaktaydı.

Bu aşamada, bir yandan da Köycülük akımı çerçevesinde gelişen Halkçılık, Sabahattin Ali'nin 1930'lu yıllar için resmettiği tabloyu tersine çevirmeye ve öğretmen aydın, öğrenci gençlik ile yoksul köylü arasındaki ilişkiyi kısmen de olsa yeniden tanımlamaya başlamıştı. Öyle ki "yol talebi"nin anılan dönüşümü sağlama adına ne denli önemli bir etken olduğunun erken dönem kanıtı, 1960'ların ikinci yarısında öğretmen aydın Zeki Sarıhan ve arkadaşları öncülüğünde Fatsa'nın Beyceli Köyü'nden başlatılan yol yürüyüşüydü. Köylü, yol talebi etrafında sosyal eylemliliğe yönelerek seferber olmakta ve bu kez öğretmene karşı değil, öğretmenle birlikte örgütlenmekteydi. Bu bağlamda Köycülük çalışmalarının 1960'lı yıllarda özellikle Karadeniz'de, Halkçılık akımına aydın-yoksul köylülük ilişkilmesi açısından önemli bir ivme kazandırdığı açıktır.

Köycü hareketlerin yanında, Halkçılık örgütlü sosyalist hareketin de giderek yöneldiği, yeniden yorumladığı bir ilke olmaya başlamıştı. Örneğin 1960'ların başında kurulan Türkiye İşçi Partisi, kendisini Cumhuriyet'in Halkçılık ilkesi temelinde de açıklamakta; bu ilkeyi sosyalist bir düzen çerçevesinde sınıfsal içerikle donatarak yeniden sunmaktaydı. Benzer bir durum, 1970'lerin sonlarında Devrimci Yol Hareketi'nde de görülüyordu. Özellikle Fatsa'da Terzi Fikri öncülüğünde belediye başkanlığının kazanılmasının öncesinde ve sonrasında geliştirilen pratikte "Halk" ile karşıtları arasındaki zıtlığa dayalı sol popülist stratejinin izleri belirgindi.

1960'lı ve 1970'li yıllarda Halkçılık akımının gerek Köycülük ve gerekse Sol Popülizm temelinde sosyalist harekette kazandığı ivmelenmede, "yol" sorunu ve bu soruna karşı üretilen çözümlerin niteliği de merkezi bir rol görmüştü. Hem Fatsa-Beyceli köylülerinin başlattığı Türkiye'nin ilk köy yürüyüşü "yol talebi" etrafında gelişmiş; hem de Fatsa'da sol popülizmin kitle seferberliği ve birlikte yönetme deneyiyle kendisini geleneksel partilerin sorun çözümleri karşısında kanıtlama ve başarısını ülke geneline duyurma girişiminde, yol açma, yol temizleme ve genişletme olgusu merkezi bir yer tutmuştu. "Çamura Son" kampanyası bu anlamda bir katalizör görevi görmüştü.

Türkiye'de yönü sola açılan, emekten ve yoksul köylülüğün yaşam şartlarının iyileştirilmesinden yana bir "Halk" tarifine dayanarak Halkçılık stratejisini "yol siyaseti" etrafında pekiştiren, bu sorunun çözümü etrafında yeni bir "tarihsel blok" inşa etmeye ve



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

ittifaklarını genişletmeye çalışan bu iki akımın/örneğin ayrıntılı incelemesini bir başka çalışmada yapmıştık (Yıldırım & Haspolat, 2020).

Bu çalışmada ise, 1960-80 parantezinde Halkçılık akımını sosyal bir içerikle güncelleyerek CHP'nin emekçi tabanını genişleten Bülent Ecevit'in yeni tarihsel blok stratejisine yine "yol" sorununa yaklaşım temelinde eğilmeyi amaçlıyoruz. Bu noktada da, özellikle 1970'lerin ortalarından itibaren kentli emekçi kitleler ve pazarla bütünleşmiş köylülük içindeki destekçi tabanını genişleten CHP'nin, 1970'lerin sonunda Doğu ve Güneydoğu'nun yoksul köylülüğünü yeni bir kalkınma anlayışı temelinde CHP'nin yeni tarihsel bloku içine katmaya dönük girişimlerini ele almak gerekli. Bu girişimler, "kalkınmayı köylüden başlatma" anlayışı temelinde, köykentler, kırsal kalkınma, üretim kooperatifleri kurulması gibi projeler çerçevesinde gelişmiştir. Tam da bu projelerin geliştirilmesi için en büyük eksiklik ise altyapı yatırımlarının yokluğudur. Çalışmada ele alacağımız Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) bu noktada devreye girmiş ve 1978 başından 1979 sonuna kadar 22 ay görevde kalan Bülent Ecevit başbakanlığındaki hükümet döneminde uygulanmış ve böylece KUP, CHP'nin yeni Halkçı stratejisi içinde pratik bir işlev kazanmıştır. Dolayısıyla KUP, CHP Halkçılığının kendi etrafında inşa etmeye yöneldiği yeni ittifaklara ve tarihsel bloğa aracılık eden bir niteliktedir. Bütün bu nedenlerle çalışma KUP'u Gramsciye bir teorik çerçeve içindeki işlevselliğiyle ele alacak ve söz konusu projeyi genel siyasal strateji içindeki yeri bağlamında tartışacaktır.

Çalışmanın biri tikel, diğeri genel iki teorik katkı amacı bulunmaktadır. Tikel açıdan bakıldığında, 1970'lerin sonunda etkili bir projeye dönüşen KUP, bugüne kadar akademik literatürde ihmal edilen, üzerinde çalışma üretilmeyen bir konu olarak tarihin tozlu sayfalarına bırakılmıştır. Bu çalışmayla bu konuyu akademik literatürün gündemine taşımayı ve bir başlangıç zemini oluşturarak sonraki çalışmaların genişletilmesine de katkı vermeyi amaçladık.

Genel/teorik katkı ise; güncel pratik müdahale arayışından bağımsız değildir. Günümüzde, özellikle Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) iktidarı döneminde giderek ortaya çıktığı üzere, Türk sağ "yol yapma" gündemi etrafında somut, maddi destek sağlama ve hegemonya örgütlenme konusunda oldukça etkin bir propaganda zeminine sahiptir. Buna karşın gerek konuya dair önceki çalışmamızda (Yıldırım & Haspolat, 2020), gerekse bu çalışmada göstermeye çalıştığımız üzere, Türk solunun köycü, sosyalist ve demokratik sol kanatlarının 1960 - 1980 parantezinde geliştirdikleri sosyal içerikli yeni Halkçılık stratejilerinde de "yol inşası", yani kitlelerin yol sorununun çözümü merkezi bir yer tutmuş, hatta bu çizgi, her üç halkçı harekete de ivme kazandırmıştır. Bu anlamda "yol" daima Türk sağının siyasal tekelinde bir gündem olmamış; bu nitelik, büyük oranda 1960 - 1980 parantezinin üç Halkçılığının yıkımı üzerinden gelişen yeni otoriter ve neoliberal pratikle birlikte öne çıkmaya başlamıştır.

Bu çerçevede, çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, Gramsciye bakışla "hegemonya" ve "tarihsel blok" kavramları çalışmanın genel teorik altyapısının anlaşılması amacıyla açılmakta; ikinci bölümde, Ecevit döneminde CHP'de Halkçılık anlayışında yaşanan sosyal dönüşüm, Halkçılık olgusunun tarihsel gelişim seyri içinde ele alınmakta, üçüncü bölümde KUP'un içinde işlevselleştiği, kalkınmayı köylüden başlatma hedefiyle tanımlanan bu yeni Halkçı siyasetin geri planı açıklanmakta ve bu doğrultuda da son bölümde KUP, yeni tarihsel blok inşasındaki işlevselliğiyle bağlantılı olarak, artıları - eksileriyle ve dönemin genel hegemonya krizi içindeki konumuyla birlikte sunulmaktadır.

1. Gramsci'ye Bir Teorik Çerçeve Girişimi

Bu çalışma boyunca yol inşasını salt teknik bir ulaştırma olgusu olarak değerlendirmek yerine, "yol siyaseti" adını verdiğimiz olgu çerçevesinde ele almaya, Halkçı stratejilerin kendi tarihsel bloklarını inşa etmelerinde "yol siyaseti"nin gördüğü işlevi tartışmaya, "yol"u bu sosyal ve siyasal rolü ve hegemonik süreçlerdeki maddi anlamıyla tartışmaya çalışacağız. Dolayısıyla öncelikle hegemonya kavramına tarihsel gelişimi çerçevesinde kısaca eğilmekte ve yine Gramsci'nin yaklaşımı çerçevesinde tarihsel blok olgusuna değinmekte yarar görmekteyiz.

Bu teorik çerçeve, "yol" aracılığıyla hegemonik rıza örgütlenme süreçlerinin maddi ve ideolojik temellerinin anlaşılmasına olanak sağlayabilir. Diğer yandan özellikle bu çalışmada ele alacağımız Köylüye Ulaşım Projesi gibi örnekler, salt bir yol yapım projesi olmanın ötesinde, aynı zamanda Halkçılık stratejisi temelinde kentli sınıf katmanlarıyla yoksul köylülüğün ittifakına dayalı yeni bir tarihsel blok inşası arayışında da işlevselleşmektedir. Emekçi sınıflarla yoksul köylülüğün ittifakını hedefleyen solun farklı halkçı damarlarının 1960-1980 arasında "yol siyaseti"ni bu ittifaklara dayalı yeni bir tarihsel blok inşasında araç kıldığı düşünülürse, "tarihsel blok" kavramının açıklanmasının önemi de daha iyi anlaşılacaktır.

A. Hegemonya Kavramı

Antonio Gramsci, Mussolini faşizmi tarafından cezaevine gönderildiğinde kuram açısından bugün de birçok tartışmaya kapı aralayan düşüncelerini defterlere notlar halinde yazarak geliştirmiş ve bu defterler ölümünden yıllar sonra basılabilmıştır³. Anılan Hapishane Defterleri'nde Gramsci, entelektüel, ahlaki ve siyasal hegemonyanın kurulduğu koşullar üzerine odaklanmış (Callinicos, 2007: 319) ve kavramı, "sınıflar içerisindeki ve sınıflar arasındaki ilişkileri irdelemek için ortaya koymuştur" (Hall vd., 1985: 12). Hegemonya koşulları üzerine odaklanan Gramsci'nin izleğinde, bu kavramla koşut olarak, sivil toplumun konumu, devlet, egemen sınıfların düzenlerini kurmaları ve sürdürmelerinde ideolojinin rolü ve sermayenin genişlemesi gibi konular yer almıştır (Morton, 2007: 87-88).

Kavramın tarihsel seyri politik pratikteki işlevinden bağımsız bir gelişme çizgisine sahip değildir. Bocock'un da altını çizdiği üzere hegemonya kavramı, 1883-1884 yıllarında Rusya'da Plekhanov tarafından, Çarlığın yıkılması hedefi doğrultusunda kullanıma sokulmuş; ilerleyen zamanlarda ise proletaryanın ve siyasal temsilcilerinin Çarlığın polis devletinden kurtulmak isteyen köylü, aydın ve burjuva katmanlarıyla ittifakına ve önderliğine işaret etmek amacını taşımıştır (Bocock, 1986: 25). Yine Lenin tarafından da politik strateji bağlamında bu kavram kullanıma sokulmuştur. Lenin, kavramı, proletaryanın yoksul köylülük ile ittifakında sahip olduğu önderlik çerçevesinde ele almıştır (Hall vd. 1985: 13)⁴. Nitekim Antonio Gramsci de Lenin'in kavrama atfettiği bu anlamdan hareket etmiş; ancak kavramın yüklediği anlamı genişleterek yeniden yorumlamıştır (Adamson, 1980: 100).

Bu ekseninde gelişen kavramın Gramsci'de başlıca iki anlamı vardır: Birincisi, hegemonya egemen sınıf bölüklerinden birinin ahlaki ve entelektüel liderliği ele geçirerek, egemen sınıfın öbür müttefik fraksiyonları üzerinde uyguladığı sivil toplumdaki bir süreçtir. Bu anlamda hegemonya iktidar bloğu üzerinde belirli bir sermaye fraksiyonunun önderliğine gönderme

³ Bu konuda ayrıntılı bilgi için Bkz. Fiori, 1989.

⁴ Lenin'in devrim stratejisinde işçi sınıfının "narod"un genel temsilcisi ve örgütleyicisi konumuna yükselmesinin, yoksul köylülükle ittifak aracılığıyla ulusal bir hegemonya inşa edilmesinin önemini harikulade anlatan bir çalışma olarak Bkz. Lih, 2017.

yapar. İkincisi, hegemonya aynı zamanda egemen sınıflarla bağımlı sınıflar arasındaki bir ilişkidir (Carnoy, 2001: 257).

Gramsci'nin hegemonya kavramlaştırması içinde sivil toplum önemli bir uğraktır. Sivil toplum Gramsci'de, hegemonyanın rızaya dayalı olarak örgütlendiği, egemen ideolojinin işleme kanallarını bulduğu ve yönetme pratiklerini bağımlı sınıfların taleplerini içermek yoluyla "ulusal irade" haline getirdiği; kısaca egemen sınıfın kendi çıkarlarını toplumun genel çıkarları olarak yansıtma arayışlarını yoğunlaştırdığı alandır. Eagleton'un sözleriyle; "hegemonya oluşturmak, toplumsal yaşamda birisinin kendi "dünya görüşü"nü bir bütün olarak toplum bünyesine baştan sona yayarak ve böylece kendi çıkarı ile toplumun çıkarını büyük ölçüde eşitleyerek, ahlaki, siyasi ve entelektüel liderlik kurması demektir" (Eagleton, 2005: 168).

Bu çerçevede, karşı hegemonya mücadelesi de dar ekonomik çıkarların ötesine geçen, maddi ve ideolojik temelde kendi dünya görüşünü oluşturup bunu ulusal düzeyde kitlelerle buluşturan bir siyasal stratejiden bağımsız değildir.

B. Tarihsel Blok Olgusu

Gramsci'nin yaklaşımında 'bütüncül (integral) devlet', üstyapı içerisinde politik toplum ile sivil toplumun birbirini dengeleyen konumuna işaret etmek için kullanılır. Gramsci bu üstyapıyı, yapı ile ilişkilendirip 'tarihsel blok' kavramının bütünlüğü içinde ikisinin birliğini gündeme getirmiştir.

Gramsci'ye göre "yapıyla üstyapı arasındaki ilişkilerin irdelenmesi, tarihsel blok kavramının özsel görünümüdür" (Portelli, 1982: 4). Gramsci, yapıyla üstyapı arasındaki bu bağı "organik" olarak nitelendirmektedir. Portelli'nin de ifade ettiği üzere "bir yanda doğrudan doğruya üretici güçler ilişkisine bağlı bulunan toplumsal bir yapı -sınıflar-, öte yanda ideolojik ve politik bir üstyapı görülür. Bu iki öge arasındaki organik bağ, işleri ekonomik düzeyde değil, ama üstyapısal düzeyde etkinlik göstermek olan kimi toplumsal gruplar; aydınlar, tarafından kurulmuştur" (Portelli, 1982: 5).

Sassoon'un belirttiği gibi, "Gramsci'ye göre modern koşullar altında bir sınıf, hakimiyetini basitçe özel bir güç düzeni (organizasyon) aracılığıyla değil; fakat dar, toplu çıkarlarının ötesine geçebildiği, ahlaki ve entelektüel bir liderlik inşa edebildiği ve Gramsci'nin tarihsel blok dediği bir toplumsal güçler bloku şeklinde birleşmiş çeşitli müttefiklerle (belirli sınırlar içinde) uzlaşmalar yapabildiği oranda sürdürülebilir" (Sassoon, 2002: 274). Dolayısıyla bir sosyal grubun 'önderlik' yeteneği büyük oranda, "birleştirici ve ortak bir amaca yönelik bir ittifakı, yani toplumsal grupların 'tarihsel blok'unu ve onların amaçlarını gerçek olarak ne boyutta temsil ettiğine bağlıdır" (Ransome, 2010: 181). Nitekim bu makalede Ecevit Halkçılığında KUP'a yüklenmek istenen somut/pratik işlev de bu çerçevede ele alınacaktır.

Bu noktada Gramsci'nin tarihsel blok kavramını yapı ile üstyapı arasındaki keskin ayrımları ortadan kaldırmaya dönük bir girişimle geliştirdiğini ve bunun politik pratikle bağlantılı bir kaygı/hedefi de barındırdığını belirtmek gerekir. Buna göre, tarihsel blok, önder bir sınıfın/partinin ekonomik ve siyasal dönüşümü sağlayacak bir değişim sürecinde, hakim sınıfların hegemonya stratejisi içinde sömürülen, denetlenen ezilen sınıf ve kesimleri kendi projesine eklemesi ve bu çerçevede doğacak bir "ulusal-popüler" ittifak yoluyla değişim sürecini yönetmesi için stratejik açıdan merkezileşmektedir.

Gramsci'nin İtalya özgül örneğinde işçi sınıfı ve onun partisinin öncülüğünde oluşacak bir ittifak siyaseti doğrultusunda yeni tarihsel bloğu inşa ederken yoksul köylülüğü ve yine ulusal

eklemlenme sürecinde de "Güney Sorunu"nu dikkate aldığı açıktır. İşçi sınıfının yoksul köylüyü kazanması çerçevesinde Güney Sorunu ile yoksul köylülük sorununun iç içe geçtiği de bilinmektedir. Nitekim Gramsci, Güney Sorunu bağlamında kaleme aldığı erken dönem notlarda, "Proletarya, çalışan nüfusun çoğunluğunu kapitalizme ve burjuva devlete karşı seferber etmesini mümkün hâle getirecek bir sınıf ittifakları sistemi kurabildiği ölçüde yönetici sınıf haline gelebilir. Bunun anlamı, İtalya'da bugünkü sınıf ilişkileri içerisinde geniş köylü kitlelerinin desteğinin elde edilmesi gerektiğidir" (Aktaran, Santucci, 2011: 109-110) demektedir. İşçi sınıfı öncülüğünde en geniş sınıf ittifakları sisteminin kurulabilmesinde merkezi öneme sahip olan geniş köylü kitlelerinin desteğinin alınması ise, Kuzey'in gelişmiş/endüstrileşmiş kentlerinin proletaryası ile Güney'in geniş köylü kitleleri arasında yeni bir tarihsel blok inşası yolunda zorunlu bir uğrak niteliği taşır.

"Güney Sorunu" ile köylü sorunu bu anlamda iç içedir ve bu aşamada devreye girmektedir; zira köylü sorunu, Gramsci'ye göre (1926), "İtalyan tarihinin spesifik gelişimi sonucu, iki tipik ve tikel biçim kazandı: Güney sorunu ve Vatikan sorunu. Dolayısıyla köylü kitlelerinin çoğunluğunu kazanmak, İtalyan proletaryası açısından, bu iki sorunu toplumsal bakış açısından hareketle kendi sorunu haline getirmek, bunların temsil ettiği sınıfsal talepleri anlamak, kendi devrimci geçiş programına eklemek, uğruna mücadele ettiği amaçlar arasında bu talepleri yerleştirmek anlamını taşır" (Gramsci, 2010: 211). Bunun içinse, Güney'in "tarımsal blok"unun parçalanması zorunludur. Gramsci'nin yeni bir tarihsel blok inşasında geliştirdiği hegemonya stratejisi bu hedefle ilişkili politik pratik arayışlardan bağımsız değildir.

Öte yandan, Kuzey ile Güney arasında kurulacak bir tarihsel blok, salt bölgesel nitelikler bağlamında bir ulusal bütünleşme projesi olarak değerlendirilemez. İşçi sınıfıyla köylülüğün bir ulusal bütünleşme sürecini başlatacak yeni tarihsel blok inşasında, önünde ekonomik, sosyal ve ideolojik engeller vardır. Kuzey'in burjuvazisi, Güney'in büyük toprak sahipleri ve elbette bunların kitleleri denetlemek için ideolojik açıdan desteğini aldıkları kilise. Dolayısıyla bu eklemlenme süreci salt yapıyla ya da salt ekonomik mücadele alanıyla sınırlandırılmaz. Gramsci'nin tarihsel blok inşasında aydınlara özel bir rol yüklemesi bu açıdan tesadüf değildir. Sonuç olarak, yapı ile üstyapının birliği olarak "tarihsel blok", bu özgün koşullar içinde anlam kazanır. Dolayısıyla, Sotiris'in de belirttiği gibi; hegemonya stratejilerinin geliştirilmesinde anahtar rolü bulunan tarihsel blok, "ekonomi, siyaset ve ideoloji arasındaki birliği ve karşılıklı ilişkiyi düşünmemize olanak veren kavramdır" (2018: 102).

Öyleyse yeni bir tarihsel blok inşası, salt iktidara gelebilmek için belirli sınıflar arasındaki geçici, taktiksel ittifaklara gönderme yapmaktan öte bir anlam taşımaktadır. Sotiris de (2018: 95), özellikle günümüz sosyalist solunun strateji ufkunun tarihsel blok kavramı aracılığıyla yeniden genişletilmesini önerdiği zihin açıcı makalesinde tam da bunun altını çizer. Bu açıdan, yeni bir tarihsel blok, yeni bir sosyal ittifakın iktidara erişmesinin de ötesinde, bu ittifakın kendi ekonomik modelini, sosyal stratejisini geliştirebilmesine ve topluma önderlik etmesine bağlıdır. Bu ise yine hegemonya kavramını ve hegemonya stratejilerini gündeme getirir.

Makalemiz tam da bu teorik geri plan çerçevesinde, Ecevit dönemi halkçı stratejisinin önemli bir yansıması olan KUP'u, bir yandan kentli emekçi kitlelerle yoksul köylülük arasındaki sosyal ittifak arayışında öne çıkarılması, diğer yandan somut ve maddi çözümler aracılığıyla kitlelerin rızasının kazanılmasına aracılık etmesinin istenmesi ve yine Batı ile Doğu arasında sosyo-ekonomik nitelikte bir yeni bütünlük inşa edilmesi süreçlerine katkı verme hedefindeki konumu nedeniyle, hegemonya ve tarihsel blok kavramlaştırmaları aracılığıyla

değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Kanaatimizce KUP'u bu hegemonik inşa sürecinde, ittifaklar siyasetine, kalkınma yaklaşımına, kitlelerin rızasının kazanılmasına ve en çok da yeni tarihsel blok arayışına kattıkları (ve elbette katamadıkları) temelinde ele almak; solun "yol siyaseti"ni, teknik ve lojistik bir icraat/yatırım söyleminden öte bir siyasal anlam içinde değerlendirmek gerekmektedir.

Ancak KUP'a geçmeden önce, izleyen bölümde ülkemizdeki Halkçılık pratiği ve birikimine kısaca değinildikten sonra Ecevit dönemi Halkçılığı ve bu Halkçılık siyasetinin yeni tarihsel blok arayışının niteliği üzerinde durulacak ve ardından da köy yolu sorununun tarihsel niteliği değerlendirilecektir.

2. Halkçılıkta Yeni Aşama: Ecevit Halkçılığı

Halkçılık; 1870'lerden itibaren Çarlık Rusya'da küçük köylülüğün toprağını her geçen gün zengin çiftçilere kaptırdığı ve bu nedenle yoksullaştığı, eş zamanlı olarak da kapitalizmin kendisinden beklenen ilerici rolü üstlenemediği fikrinin aydınlar arasında yayıldığı koşullarda, temelde burjuva demokratik radikalizmi ile bir sistem olarak kapitalizme karşı çıkışı bir araya getiren bir aydın hareketi ve siyasal akım olarak doğmuştur (Walicki, 2009: 341-342). Bu şartlarda doğan Rus Halkçılığı, siyasal yöntem olarak da aydınların halka gitmesi, onları uyarması, eğitmesi ve aydınlatmasını belirlemiştir⁵ (Walicki, 2009: 341-342; Toprak, 1995: 41). Rus Narodnizmi Çarlığı devirmeyi başaramasa da hem kendi dönemindeki toplumsal mücadeleyi etkilemiş hem de Türk aydınının düşüncesinde dönüştürücü bir etki yapmıştır⁶.

II. Meşrutiyet'ten itibaren Türk düşünce dünyasının egemen siyasal yönelimi olan Halkçılık, düşünce düzeyinde Yusuf Akçura ve Ziya Gökalp'in yazılarında olgunlaştırılıp iki ayrı damar biçiminde şekillenirken⁷, Kurtuluş Savaşı koşullarında da savaşa katılan halk kesimleri ile savaşa yönünü veren sivil-asker bürokrasi ve eşraftan oluşan iktidar blokunu bütünleştiren bir eylem planına dönüşmüştür. Cumhuriyet'in ilanından sonra ise önce Cumhuriyet Halk Partisi'nin ideolojik çerçevesi olarak 6 Ok içindeki yerini almış, ardından da 1937 yılında Anayasa'ya girerek devletin kurucu ilkeleri arasına yerleşmiştir. Bu bağlamda gerek partinin gerekse de devletin kurucu ilkesi haline gelen Halkçılık, Ziya Gökalp'in görüşleri ekseninde şekillenen "siyasal Halkçılık"tır. Siyasal Halkçılığın, halkı ve Halkçılığı kavrayışı ise 1923 yılında Dokuz Umde'de şöyle ifade edilmiştir:

"Fırka nazarında halk kavramı, herhangi bir sınıfla sınırlı değildir. Hiçbir imtiyaz iddiasında bulunmayan ve genel olarak kanun karşısında mutlak bir eşitliği kabul eden bütün fertler halktandır. Halkçılar, hiçbir ailenin, hiçbir sınıfın, hiçbir cemaatin, hiçbir ferdin imtiyazlarını kabul etmeyen ve kanunları koymaktaki mutlak hürriyet ve bağımsızlığı tanıyan fertlerdir" (ABE-16: 100).

⁵ Rusya'da 1861 sonrasında, küçük burjuvazinin/aydınların burjuvazi ile bütünleşmeyen ya da bütünleşemeyen kesimlerinde, toplumun kaybeden küçük köylü ve küçük üretici kesimleri ile bütünleşerek, iktidara gelmenin yollarını arama eğilimi belirlemiştir. Böylece aydınların öncülüğünde, ezilen kesimlere dönük ideolojiler ortaya çıkmaya başlamış ve bu yoldan kapitalizmin eleştirisi yapılırken, kaybeden kesimlerin özlemleri Halkçılık ideolojisinde karşılık bulmuştur. Bkz. Tekeli & Şaylan, 1978: 54-56.

⁶ Narodnik Hareketi Osmanlı aydınına üç kanaldan ulaşmış ve etki etmiştir. Bunların ilki Balkan ve özellikle Bulgar aydınları iken, ikincisi Rusya'dan gelen Türkler ve üçüncüsü ise Osmanlı'da Narodnik fikirlerin etkisi altında olan Ermeni, sosyalist Hınçak hareketidir (Berkes, 1975: 231-232; Toprak, 1995: 41).

⁷ Temelde Akçura ve Gökalp, Türk Halkçılığında iki ayrı yönelimi ifade eder. Her iki ismin "halk"ı ve "Halkçılık"ı kavrayış farklılıkları açısından kısa bir giriş olarak Bkz. Haspolat, 2016.

Dolayısıyla Cumhuriyet Halk Partisi'nin ilk dönem Halkçılığı, eski düzeni yıkmak ve yeni bir düzen kurmak için halkın bütün unsurlarının birliğini sağlamayı hedefleyen (Ahmad, 1999: 164; Karaömerlioğlu, 2002: 277), bu bağlamda halk egemenliğine dayalı bir ulus devletinin inşası sürecinde siyasal düzlemde tüm ayrıcalıkları reddeden, halkı kanun önünde eşitleyen bir siyasal Halkçılıktır. Söz konusu haliyle Halkçılık; farklı meslek grupları arasında işbölümüne dayalı bir dayanışmacılık ile "türdeş toplumu hedefler" (Toprak, 2013: 425; Parla, 1992: 42-44). Halkı türdeş, dayanışma içerisindeki meslek gruplarının bir toplamı olarak değerlendiren bu anlayışın doğal sonucu olarak da halk için iyi ve doğru olduğu düşünülen uygulamaların hayata geçirilmesinde "halka rağmen, halk için" anlayışı ile hareket edilmiş ve yukarıdan siyasal devrimlere/üstyapı devrimlerine yoğunlaşarak, halk egemenliğinin önündeki engeller kaldırılmaya çalışılmıştır⁸.

CHP Halkçılığı, 1919-1965 aralığını kapsayan ilk döneminde Gökalp'in görüşlerinin çerçevesini çizdiği ve sınıfsal ayırım gütmeksizin tüm halkı⁹ temsil etme iddiasındaki bir siyasal Halkçılık olarak varlığını korurken, 1960'lardan itibaren gerek dünya gerekse Türkiye ölçeğinde değişen siyasal, ekonomik ve sosyal koşulların¹⁰ basıncı altında, Bülent Ecevit tarafından 6 OK'un diğer bileşenleri ile birlikte yeniden yorumlamaya tabi tutularak *Ortanın Solu* söylemi çerçevesinde "iktisadi-sosyal Halkçılık"a doğru dönüşüm geçirmiştir.

1961 Anayasası'nın kabulünden 1965 Genel Seçimlerine kadar geçen süredeki koalisyonlar dönemi, siyasal partiler ile sosyal gruplar arasında yeni pek çok anlaşmazlığın ortaya çıktığı bir dönem olarak yaşanırken, bu durum 1965 seçim sonuçlarında yansımaları bulmuş ve Türkiye ilk defa siyasi partiler arasında sağ-sol mücadelesine sahne olmuştur (Abadan, 1966: 112). İthal ikameci kalkınma stratejisinin sosyal devlet yaratma stratejisi ile birleştiği söz konusu dönemde işçi sınıfının gerek ekonomik gerekse örgütsel boyutta gücünü arttırmaya başlaması, Türkiye'de sınıfsal ayrışmaları ve beraberinde çatışmayı arttırırken, siyasal düzlemde de iki

⁸ Meclisin açılması, Cumhuriyet'in ilanı, Hilafetin kaldırılması, 1924 Anayasası ile siyasal haklarla kişi hak ve özgürlüklerinin anayasal güvenceye bağlanması, Şapka Kanunu, Tekke ve Zaviyelerin Kapatılması, Medeni Kanun, Borçlar Kanunu, Ceza Kanunu, Ticaret Kanunu, lakap ve ünvanların kaldırılması, din adamlarının dinsel kıyafetlerini dinsel mekânların dışında giymelerinin yasaklanması, Soyadı Kanunu ve kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilmesi yönündeki tüm devrimler, kamusal alanda, yasal ve siyasal düzlemde ayrıcalık, eşitsizlik yaratan tüm statülerin, ünvanların kaldırılması yoluyla halk egemenliğinin önündeki engelleri kaldırmaya yöneliktir. Söz konusu devrimleri Tekeli ve Şaylan, "Halkçılık ilkesinin üst yapı kurumlarına uygulanması" olarak ifade etmektedirler (Tekeli & Şaylan, 1978: 77).

⁹ Gökalp'e göre "sınıf ve eğitim farkı gözetmeksizin herkes, kişilerin kanun önünde eşitliğini kabul koşuluyla, halktan biri"sidir. Bu anlamda Gökalp "bu tanımlamaya dayanarak, aristokrasi ve feodal asilleri halkın dışında tutmakta ve aydınları ve orta sınıfı herhangi bir özel ayrıcalık talep etmedikleri sürece halktan saymaktadır" (Heyd, 2002: 62).

¹⁰ Dünya ölçeğinde 1945 sonrasında Keynesyen ekonomi politikaları çerçevesinde sosyal devlet uygulaması yaygınlaşırken, Batı sosyal demokrasisi de Marksizm ile bağlarını koparmış ve üçüncü yol arayışları çerçevesinde refah kapitalizminin bir parçası olarak kapitalist devleti yönetmeye aday olmuştur. Aynı dönemde Türkiye'de 1961 Anayasası'nın getirdiği yeniliklerle sınıf temelli sol siyasetin önü açılmış, buna bağlı olarak gerek Yön Hareketi gerekse Türkiye İşçi Partisi, hem siyasal yelpazedeki yerlerini netleştirirken hem de kendi siyasal yönelimlerine yerli bir bağ oluşturma arayışı sırasında Kemalizmin Halkçılık, devletçilik ve devrimcilik ilkelerini Marksist bir çerçeveden yeniden yorumlamaya yönelmiştir. Üstelik siyasal partiler düzleminde söz konusu siyasal hatlar açılırken, eşzamanlı olarak da Türkiye, Devlet Planlama Teşkilatı'nın Beş Yıllık Kalkınma Planları çerçevesinde köylülüğü, işçi sınıfını ve sanayi burjuvazisini aynı anda tatmin edecek, bu anlamda toplumsal sınıflar arasında bir uzlaşma arayışına denk düşen ve Türkiye'nin sosyal devletleşmesini getirecek olan ithal ikameci bir iktisat politikasını uygulamaya yönelmiştir (Ağtaş, 2007: 219-220; Soral&Tekeli, 1976: 21-23; Atılğan, 2015: 570, 574).

partili dönemin iktidar/muhalefet dikotomisine dayalı siyaset tarzlarının varlığını koruması mümkün değildi ve koruyamadı da. Siyasetin geleneksel bileşenleri başta olmak üzere tüm bileşenlerinin "giderek dönüşen sosyo/politik yapının oluşturma sancılarını çektiği modern dünya görüşleri, teorik ve pratik düzlemdeki yenilikler, örgütlenişler ve eylem biçimleri"ni (Gevgilili, 1987: 258) yaratmaya mecbur olduğu söz konusu koşullarda CHP de, Ağtaş'ın belirttiği gibi, "i) siyasi yelpazede pozisyon belirlemek, ii) aşırı sağ ve sol eğilimler karşısında barikat görevi görmek, iii) sosyal refah devleti uygulamalarını öne çıkar"mak (2007: 199) için "kesin bir cephe tayinine" (Abadan, 1966: 157) yönelmiş ve böylece 1919-1965 aralığının siyasal yönelimi olan siyasal halkçılığı, *Ortanın Solu* adı altında günün koşullarına uyarlayarak *iktisadi-sosyal Halkçılığa* evriltmiştir.

Ortanın Solu kavramını CHP'nin siyasal niteliği olarak resmi ağızdan ilk kez¹¹ kullanan İsmet İnönü, kavramı farklı zamanlarda farklı boyutlardan açıklarken, kavramın içeriğini genel olarak Kemalizmin Halkçılık, devletçilik ve laiklik ilkelerini bir dönüşüme tabi tutmadan daha çok 1961 Anayasa'nın sosyal devlet eksenini ile harmanlayarak ve eşzamanlı olarak hem faşizme hem de komünizme karşı set çeken bir 'ara yol' olarak kullanmıştır¹². Kavramın, günün koşullarına göre gerçek anlamda içeriğini şekillendiren ve bu bağlamda CHP'nin ve "Cumhuriyet'in ilk ideolojik ögesi olan halkçılığı" (Tekeli & Şaylan, 1978: 45) dönüştüren ise Bülent Ecevit olmuştur.

Ecevit; 1965 yılından itibaren gerek *Ulus Gazetesi*'nde yazdığı yazılarla, gerek 1966 yılında bir kitapçık haline getirdiği *Ortanın Solu*'yla, gerekse 1970'ler boyunca yaptığı konuşmalar, verdiği röportajlar, parti kurumlarındaki tartışmalar ve parti seçim bildirgeleri aracılığı ile *Ortanın Solu* düşüncesini olgunlaştırmıştır. Ecevit, *Ortanın Solu* kitapçığında *Ortanın Solu* Tabiatı'nın tespiti ile başlar. Ona göre, "insan olarak erişebileceği düzeye ömrü boyunca erişememeğe daha çocukluğunda mahkum olan" çocukların yoksunluğunu onlardan daha çok duyabilen insanlar, *ortanın solu* tabiatındadır (1966: 9). Ancak bu sorunların çözümünde aslanan bu sorumluluğu duyan insanların yöneleceği bireysel, tekil hayırseverlik değildir; aslanan insanları "kişisel merhametlere ihtiyaç duymayacakları bir toplum düzenine ulaştırmaktır" (1966: 10). Bu anlamda *Ortanın Solu* düşüncesi "sosyal adaletçi ve sosyal güvenlikçidir" (1966: 18). Ecevit'e göre 1961 Anayasası'nın hükümleri çerçevesinde devletin "sosyal devlet" ve demokrasisinin

¹¹ *Ortanın Solu* kavramını ilk kez resmi ağızdan seslendiren İsmet İnönü olmakla birlikte, 1962'den itibaren partinin önde gelen kimi isimlerinin partiye günün koşulları altında bir siyasal yön bulma çabası içindeki girişimlerinde, "sol" ya da "ortanın solu" kavramları anılmaya başlamıştır. Nihat Erim 1962'de Doğan Avcıoğlu'na verdiği bir röportajda "müteşebbisin ekonomik hayattaki rolüne inandığı kadar, sosyal adaletin sağlanmasının zaruretine de inandığını vurguluyor ve bunun siyaseten ortanın solunda durmaya tekabül ettiğini söylüyor", ardından bunu ABD'nin New Deal politikası ile temellendirerek açıklamaya yöneliyorken (Sağlamer, 1976: 156, 159-161'den aktaran Ağtaş, 2007: 196-197), Turan Güneş ise 1962 yılında CHP'nin Parti Meclisi'nde "CHP'nin geleneksel çizgisini değiştirmesi ve kendisine sol bir yön belirlemesi gerektiğini" (Fadayı, 2003: 268'den aktaran Ağtaş, 2007: 197) ifade eden konuşmalar yapıyordu. Ayrıca kavramın bir siyasal akımı karşılamak üzere özel bir ad olarak kullanımından çok önce, *Ortanın Solu* akımının izlerini, partinin 50'li yıllar süresince ve 60'ların ilk yarısında ortaya koyduğu seçim bildirgeleri ve parti programı değişikliklerinde bulmak mümkündür.

¹² İnönü'nün *Ortanın Solu*'na dair bazı açıklamaları şöyledir: "Kırk yıldır devletçiyiz derken aynı şeyi söylüyoruz. Bunun için ortanın solundayız dedim. Aslında laikiz dediğim, dediğimiz günden beri ortanın solundayız. Halkçıysan ortanın solunda olursun" (Çavdar, 1983: 2032). "1961'e kadar 250 lira kazancı olan vergi ödüyor, 250000 lira kazancı olan vergi vermiyordu. Bugünkü toplum devletin, ülkenin yetenekli çocuklarını okutmasını istiyor, ortanın solu budur. Bugünkü devlet sosyal devlettir. Bu Anayasa hükmüdür. Anayasa, ortanın solunda bir kanaatle yapılmıştır. Şimdi ortanın solunu anladınız mı?" (Bila, 2008: 184). "Ortanın solunda bir anlayış, ülkeyi komünizme, faşizme götürmeyecek tek politika anlayışıdır. Bunu biz temsil ediyoruz. Ortanın solunda yer almış CHP, ülke için büyük güvencedir" (Bila, 2008: 184).

de "sosyal demokrasi" olmasının gerektiği koşullarda, CHP "Anayasayı kağıt üzerinden kurtarmalı", "siyasal alanda olduğu gibi sosyal ve ekonomik alanda da Anayasayı gerçekleştirmelidir" (1966: 46). Bu bağlamda Ecevit CHP'nin geçmişte yaptığı devrimci atılım ile "demokrasi ve özgürlük savaşını kazandığını", şimdi ise bir "sosyal adalet ve sosyal demokrasi savaşı verildiği"ni belirtmektedir (1966: 85). Ecevit'e göre dönem "sosyal ve ekonomik reform ve devrimleri gerçekleştirme dönemidir" (1966: 64).

Ecevit'in "sosyal ıslahat" (1966: 65) devri olarak ifade ettiği 1965 sonrası dönem, hem dünyada sosyal devlet ve sosyal demokrasinin yükselişe geçtiği hem de Türkiye'deki dönüşümler ekseninde CHP'nin dönüşüm geçirdiği bir dönemdir. Anılan aşamada partinin halk tanımı da kanun önünde eşit haklara sahip insan topluluğu ekseninden sıyrılıp, yeni bir bağlama oturtulmuştur. Buna göre;

"Toplumda kendilerini imtiyazlı gören, kendilerinde bazı imtiyazlar, herkesin yararlanamayacağı bazı olanaklar bulunması gerektiğini düşünen veya öyle olanakları elde etmiş olan ve bu olanaklardan yararlanarak emeğin artı değerinden dengesiz pay alabilen veya demokrasinin eşitlik ilkesinin ötesinde bir güç edinebilen, toplum yönetimine ağırlığını aşırı ölçüde koyabilen kimseler halk kavramının dışında görülebilir. Halk, daha çok kazanmak durumunda olan ve tek başına sahip olabildiği olanaklarla topluma ve devlet yönetimine yeterince ağırlığını koyma olanağını bulamayan insanların toplamıdır" (Ecevit, 1975: 9'dan aktaran Ağtaş, 2007: 214).

Halk tanımının içine "küçük üreticileri, orta sınıfları ve tüm emekçileri" (Soral & Tekeli: 1976: 24) yerleştiren bu yeni anlayış, CHP'yi eski dayanışmacı halk anlayışından sıyrıp, sınıfların varlığını, bu bağlamda toplumdaki ezen/ezilen zıtlığını kabul eden bir düzleme taşımıştır. Artık CHP'nin yeni Halkçılığına göre bir tarafta emeği ile geçinen ama devlet yönetimine ağırlığını koyamayan halk güçleri/ezilenler, diğer tarafta ise hem ekonomik hem de siyasal olarak haklarından daha fazlasını alan halk dışı/egemen güçler/ezenler vardır. Nitekim CHP'nin bu yeni Halkçılık anlayışıyla bağlantılı tarihsel blok inşa etme girişimi de bu yeni sosyal saflaşma tahliline göre şekillenecektir.

Bu tespitten hareket eden Ecevit, "siyasal gücün temelini ekonomik güç" olduğunu ve "demokratik sola inanan bir parti olarak" CHP'nin "her şeyden önce ekonomik halkı en büyük güç haline getirme amacına yöneldiğini" belirtir (Soral & Tekeli, 1976: 25). Dolayısıyla sosyal ıslahat döneminde olduğu belirtilen CHP, geçmişte yani siyasal Halkçılık döneminde yaptığı üstyapı devrimleri aracılığıyla hukuki/siyasal açıdan iktidar yolunu açtığı halkın, gerçek anlamda siyasal gücü ele alabilmesinin yolunun ekonomik güçten geçtiği tespiti ile artık altyapı devrimlerine¹³, bu anlamda da *iktisadi-sosyal Halkçılık* dönemine geçmektedir. İktisadi Halkçılığın bu hedefi gerçekleştirecek aracı ise Halk Sektörü'dür. Devlet sektörü ve özel sektörün varlığı yadsınmadan, sosyal devletin ve sosyal demokrasinin de gereği olarak onlarla uzlaşma zemininde, yanlarına eklenen Halk Sektörü ile amaçlanan ise; mülkiyetin yaygınlaştırılması yoluyla toplumun güçsüz ve ezilen sınıflarının özlemlerini dünya ve Türkiye gerçekleri ile tutarlı bir şekilde gerçekleştirmek ve böylece bireyleri ekonomik tekelliliğin hem sol (devlet diktası) hem de sağ (sermaye diktası) versiyonlarından korumaktır (Soral & Tekeli,

¹³ Ecevit, 1969 yılında Sosyal Demokrasi Dernekleri Federasyonu'nca düzenlenen Atatürk'ü anma toplantısındaki konuşmasında "Türkiye'de daha çok altyapı değişikliği gereklidir" (Ecevit, 2009: 24) tespitinde bulunduktan sonra Atatürk döneminde yapılan üstyapı devrimlerinden sonra, artık altyapı devrimciliği aşamasına geldiğini, nedenleri ve koşulları ile açıklamaktadır (Ecevit, 2009).



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscoeconomia, 5(1), 56-86.

1976: 24-25). Bu anlamda Halk Sektörü önerisi, "kapitalizm içinde özel mülkiyeti yaygınlaştırarak bireyi özgürleştirmeyi" (Tekeli & Şaylan, 1978: 107) ve bu özgür bireylerin toplamı olarak halkın iktidarını hedeflemektedir.

Ancak Halk Sektörü'nün nasıl bir modelleme ile uygulamaya geçirileceği konusu belirsiz bırakılmıştır. Diğer taraftan Ecevit'in Halkçılığı döneminde kalkınmayı köylüden başlatma (ya da kırsal kalkınma) amacına yönelik CHP'nin, 1969 Seçim Bildirgesi ile ortaya attığı *köykent* projesi kırsal kalkınmayı amacına ulaştırmak için en etkin araç olarak üretici kooperatiflerini önermektedir. Tarımda verimliliği arttırmak, köylünün uygarlık ve sosyal hizmetlerden yararlanmasını sağlamak, sanayileşme için altyapı-tesis hizmetlerinin en elverişli merkezlerde yoğunlaşmasını sağlamak, zamanla dağınık köy yerleşimlerini toplulaştırmak, köylüleri iş ve geçim sıkıntısından kurtararak kentlerdeki aşırı nüfus artışını ve çarpık kentleşmeyi engellemek amaçlarıyla (Görücü, 2020a: 771)¹⁴, bir merkez köy ile etrafındaki 8-10 köyün ekonomik ve işlevsel birlikteliğine dayanan köykentlerdeki küçük sanayi ve üretici kooperatifleri ise Halk Sektörü'nün bileşenleri olarak düşünülmüştür (Soral & Tekeli, 1976: 35). Bu nedenle izleyen bölümde, Ecevit Halkçılığı içinde Köycülük olgusunun taşıdığı işlevi ve kalkınmanın sosyal boyutunun araçları üzerine genel bir çerçeve çizmek gerekmektedir.

3. Kalkınmayı Köylüden Başlatma Stratejisi

1960'ların ortasından itibaren CHP'nin, 1970'lerde de ağırlıklı olarak Ecevit Halkçılığının kalkınmanın kırsaldan, köylüden başlayacağını vurgulaması ve yolu olmayan köylerin yollarının yapılması hedefinin somut ifadesi olan KUP'un 1978'de CHP çoğunluk iktidarı döneminde başlatılması, dönemin sosyal şartlarından nesnel olarak da öznel olarak da bağımsız değildir.

Nesnel olarak bağımsız değildir; zira nüfusun çoğunluğu, dolayısıyla seçmen kitlesinin ağırlığı hâlâ kırsal bölgelerde yaşamaktadır. Ecevit'in Halkçı siyasetinin arzuladığı yeni tarihsel blok yolunda, planlı sanayi çerçevesinde kentli orta sınıflarla işçi sınıfının yanına yoksul köylü nüfusunu ekleme hedefinin açık olduğu belirtilmişti. Bu nedenle KUP ile arzulanan, sadece yolu olmayan köyleri birbirine ya da köyleri kentlere ulaştırmak değil; aynı zamanda kentli destekçi tabakalarla yoksul köylülük arasında ittifaka dayalı, maddi temeli olan bir yeni tarihsel blok inşa etmektir.

Dönemsel koşullar ve göstergeler bu arayışın yersiz olmadığını kanıtlar. Örneğin 1980 yılında Türkiye nüfusunun % 56,1'i hâlâ kırsal bölgelerde yaşamaktadır. 1960 Köyler İstatistiği'ne göre ise köylerin ova ve vadide kurulanlarının nüfusu, toplam köy nüfusunun sadece % 30,9'unu barındırırken, % 69,1'i eteklerde, sırtlarda ya da yamaçlardaki köylerde yaşamaktadır. Merkezden uzak, ulaşılması güç, dağınık yerleşimler; altyapı hizmetlerinin hem götürülmesini geciktirmekte hem de masraflı olmasına yol açmaktadır. Söz konusu nedenlerle 1960'ların sonunda, Türkiye'de köylerin taşıma araçları ve yol durumu açısından ulaştırma olanaklarından büyük ölçüde yoksun oldukları görülmektedir (Bkz. Sencer, 1971: 28, 36). Bunun ne denli ciddi bir sorun olduğunun kanıtı, köylerin ilçe merkezlerine olan uzak mesafesidir. Bir yandan köylerin dağlık, engebeli bölgelerde kurulmuş olması, diğer yandan da köylerin ilçe merkezine olan uzaklığı, köyün kentle, kamusal siyasetle bütünleşmesi açısından var olan zorlukları daha da pekiştirmektedir. Keleş'in de aktardığı üzere, bu dönemde "köylerin üçte birine yakını, ilçe öteklerine 30 kilometreden daha uzakta yer almaktadır" (Keleş, 1998: 186).

¹⁴ Köykent ile ilgili olarak ayrıca Bkz. Geray, 1974; Erdönmez, 2005.

Öznel şartlara gelince: Türkiye’de toplumsal ve siyasal mücadelenin özellikle 1960’ların ikinci yarısından itibaren yükselişe geçmesinin ve bu yükselişin öncü kadrolarının, eylem repertuarlarının görünürleşmesinin; bunu yaparken de edindikleri deneyim çerçevesinde kırsalla ilişkili geliştirmelerinin, yeni köylü eylemlerinin ve taleplerinin ortaya çıkışındaki öznel müdahale payı yadsınamaz (Yıldırım & Haspolat, 2020: 682). Dolayısıyla “aşağıdan modernleşme” süreci, halkın emekçi katmanlarının uyanış ve uyandırma pratiğini eşzamanlı olarak geliştirmiş, beslemiştir. Bunun kırsala, köylü mücadelesine ulaşmaması ise düşünülemez. Gerçekten de, özellikle 1960’ların ikinci yarısı, “1967-1971 arasında kalan dönem, köylülerin Cumhuriyet tarihinin hiçbir döneminde olmadığı kadar radikal bir biçimde ve modern demokratik mücadele biçimlerini kullanarak harekete geçtiklerine tanık olmuştur” (STMA, 1988: 2136).

Bu dönem, küçük toprak sahibi ve topraksız köylülerin üretim/mülkiyet ilişkileri temelinde ülkenin farklı bölgelerinde harekete geçtiklerinin onlarca örneğiyle doludur. Yol talebi ya da yapımı etrafında gelişen köylü seferberliği ise, daha ziyade “yeniden üretim” ilişkileri temelinde, köylünün “hak” olgusuyla tanışmasının ve sağlık, eğitim gibi diğer haklara erişme hakkı çerçevesinde de yolu araçsal kılmasının ete kemiğe bürünmüş hali gibidir (Yıldırım & Haspolat, 2020: 682).

Bunun nedeni ise bellidir: Türkiye kapitalizminin dünya kapitalizmiyle eklemleme arayışı çerçevesinde geliştirilmeye başlanan karayolları merkezli ulaştırma politikası, nüfusun çoğunluğunun kırsalda yaşadığı koşullarda bile, köye ya da köylüye adil biçimde ulaşmamıştır. Köylü, kalkınmadan payını eşit oranda alamamış; 1960’ların ikinci yarısından itibaren de bu süreç, özellikle Tekeli ve İlk’in sözünü ettikleri “popülist modernleşme” çerçevesinde (Tekeli & İlk, 2004), halkın kendi talep ve örgütlenme biçimleriyle, aşağıdan yukarıya modernleşme süreçlerine katılmaları, bu süreci kendi gereksinimleri doğrultusunda şekillendirmeleri ve bu anlamıyla da siyasal aktivasyon içine girmeleri yönündeki arayışlarla birlikte ilerlemiştir¹⁵. Bu açıdan özellikle 1960 ile 1980 arası dönem, hem kentli işçi sınıfı hem de aynı hızla olmasa bile yoksul kırsal nüfus açısından bir sosyal uyanış devresi niteliğine bürünmüştür.

1970’li yıllarda da özellikle Doğu, Kuzey ve Güneydoğu Anadolu’da yolu olmayan, kalkınmadan payını kentlerle aynı oranda almayan köyler bulunmakta, yol ve altyapı sorunu devam etmektedir. Bu anlamda işçi hareketinin ve sosyalist mücadelenin yükselişte olduğu 1970’li yıllarda Ecevit’in önderliğinde yeni bir Halkçılık siyasetine yönelen ve sosyal mesajının altını emekçi kitlelerden yana daha da kalın çizmeye başlayan CHP’nin de yol sorununa müdahale etmeye başladığı, bunu merkezi bir iktidar programının parçası haline getirmeye çalıştığı ve yine bu çerçevede de kentli destekçi katmanlarla yoksul köylülüğü birleştiren yeni bir tarihsel blok inşasında kendi “yol” projesini geliştirmeye yöneldiği görülmektedir.

Bu proje Köylüye Ulaşım Projesi, yani KUP’tur. KUP 1978’de CHP çoğunluğunda kurulan hükümet döneminde başlatılacaktır; ancak bunun daha genel bir tarihsel blok arayışının, yapı ile üstyapı arasındaki birliği sağlayacak bir hegemonya stratejisinin uzantısı olduğu açıktır.

¹⁵ Az gelişmişliğin modernizmi çerçevesinde, Berman St. Petersburg (Rusya) modernleşme sürecinin dönüşümünü ele aldığı bölümde, Petro’nun yukarıdan modernleşme sürecine dayalı olarak inşa edilen şehirde, “yeraltı insanı”nın sokağa, kamusal alana bir eşit özne olarak çıkma mücadelesinin izlerini 19. yüzyıl Rus Edebiyatı aracılığıyla sürer. Bu açıdan bizde özellikle 1960 ile 1980 arasında gelişen işçi, köylü ve gençlik/aydın mücadelelerinin büyük oranda böyle bir “aşağıdan modernleşme” sürecine işaret ettiğini, bir yüzyıllık gecikmeyle de olsa, belirtmek mümkündür. Bkz. Berman, 2000: 300-314.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscoeconomia, 5(1), 56-86.

Dolayısıyla KUP'tan söz etmeden önce, KUP'a giden süreçte CHP'nin yeni tarihsel blok arayışından, köylüden başlayacak bir kalkınma hamlesine vurgu yapmasından, bunun için köykent ve kooperatiflere dayalı yeni bir yerleşim ve üretim örgütlenmesi hedefine girmesinden biraz daha söz etmek gerekmektedir. Zira KUP, tam da bu hedeflerin kırsalda gerçekleşebilmesi için gerekli ulaşım olanaklarının iyileştirilmesi hedefiyle bağlantılı olarak ortaya çıkacak; diğer hedeflerle bağlantılı bir anlam kazanacak; dolayısıyla salt bir ulaştırma politikası olmanın ötesinde, etrafında yeni bir tarihsel bloğun inşa edilmesine aracılık edecek bir proje niteliğine bürünecektir. Bu projenin hedefi, kırsaldan başlayacak bir kalkınma hamlesi için gerekli köykent ve kooperatifler gibi örgütlenmelere girişmeden önce köyleri hızla ve öncelikle altyapı ve ulaşım bakımından iyileştirmek ve uygun hâle getirmektir.

Nitekim CHP'nin "AK Günlere" başlığını taşıyan 1973 Seçim Bildirisi'nde yer alan şu ifade, KUP'un yoktan var olmadığı ve salt ulaştırma siyasetiyle ilişkili görülemeyeceğinin kanıtıdır: "CHP'nin halkçı iktidarında kalkınma köylüden başlayacaktır ve bütün topluma dengeli, adaletli ve güçlü olarak yayılacaktır" (CHP, 1973: 25). KUP tam da bu yeni kalkınma arayışı içinde anlam kazanacaktır.

Kalkınmanın köylüden başlaması, bir yandan kamusal kaynakların zaten kalkınmış yerleşimlere göre, geri kalmış bölgelere kaydırılmasını; bir yandan da köylünün kendi geçim araçlarıyla, kooperatiflerle yaşamını sürdürebilmesini sağlayacak bir pazar bütünleşmesini gerektirecektir. Dolayısıyla bu yeni kalkınma anlayışının gerçekleşmesi için, öncelikle altyapı sorununun, başta yol olmak üzere, giderilmesi gerektiği yine ilgili bildirmede şu sözlerle ifade edilmektedir: "Gerçi bunun için bazı altyapı hizmetlerinin kırsal alanlara sür'atle ulaştırılması gerekecektir. Fakat şimdiye kadar izlenen ve büyük kaynak israfına yol açan kalkınma biçiminden uzaklaşmakla arttırılacak maddi olanaklar, yol, su, elektrik ve okul gibi hizmetleri kırsal alanlara ulaştırmanın giderlerini büyük ölçüde karşılamaya yetecektir" (CHP, 1973: 27).

Yine öncesinde, 1969'da yayınlanan "Düzen Değişikliği Programı"nda CHP'nin "köykentler" projesini öne sürdüğü bilinmektedir. İlgili projenin gerçekleşmesi ve köylerin birbirleriyle ulaşım ve iletişim olanaklarının iyileştirilmesiyle köylünün yerinde kalkındırılması ve çarpık göç, şehirleşme düzeninin önüne geçilmesi arayışı bağlamında yol sorununun merkezi bir önem taşıdığı burada da ifade edilmektedir. 1969 Bildirgesi'nde yer alan şu ifadeler bunun kanıtıdır: "Köykent adı verilebilecek olan bu merkezler, çevre köylerine yollarla bağlanacağından, köylü, bu merkezlerdeki hizmetlerden, olanaklardan, günü gününe, kolayca yararlanabilecektir" (CHP, 1969).

Bu noktada 1969 Seçimlerine dönük olarak hazırlanan Düzen Değişikliği başlıklı bu seçim bildirgesinin, "Düzen Değişikliği" olgusunu daha ilk sayfadan itibaren köylünün yaşamıyla ilişkili olarak açıkladığı da not edilmelidir. Bu aşama, 1968 sosyal uyanışının etkilerinin bazı köylere de ulaşmaya başladığı dönemde CHP Halkçılığının ve Köycülüğünün sosyal bir içerikle güncelleniyor olduğuna dair önemli işaretler barındırmaktadır. Bildirgenin ilk bölümünün başlığı, "Köylüye Dönük Düzen Değişikliği"dir ve devamında şu sözlerle açılır: "Türk halkının üçte ikisi köylüdür. Ortanın solunda insancıl ve halkçı bir tutum izleyen CHP, halkımızın çoğunluğunu meydana getiren köylülerimizi öncelikle kalkındırmayı bir ödev bilir" (1969: 1).

1969 Düzen Değişikliği Bildirgesi, köylüye dönük düzen değişikliği için üç amaç belirlemektedir. Köylünün üretimini arttırması, bu üretim artışından elde edilecek değerlerin geniş ölçüde köylünün olması, ekonomik gücü artan köylünün Türkiye'nin hızlı sınılaşmasına katkıda bulunması (1969: 2). "Toprak işleyenin, su kullananın" sloganının da belirleyici hâle geldiği bu

programda, köy yollarının yapımının hızlandırılması ve sürekli bakıma tabi tutulması da, köylüye dönük kapsamlı, sosyo-ekonomik düzen değişikliği hedefi kapsamında "devletin ödevleri" arasında sayılacaktır (1969: 11).

Yine 1973 tarihli "AK Günlere" başlıklı Seçim Bildirgesinin *Ulaştırma* alt başlığında yer alan ifadeler de, Ecevit önderliğindeki CHP'nin yeni Halkçı siyasetinin kırsal kalkınmaya ilişkin yaklaşımının öncelikle ulaştırma/yol sorununun çözümüne bağlı görüldüğünün, bu anlamda KUP'un işaretlerinin bu tarihlerden itibaren verildiğinin kanıtı gibidir: "CHP iktidara gelince kurulacak bütün köykenlerin anayollarla, bütün köylerin de köykenlerle ulaşım bağlantısı kısa zamanda gerçekleştirilecektir. Bunu sağlayabilmek üzere, yurtdışındaki işçilerin ve köylü kooperatiflerinin katılmaya teşvik edilecekleri bir yol makinaları sanayi öncelikle kurulacaktır. Bu sanayi kurulup gelişinceye kadar, daha verimli kullanımla ve gerekirse ithalatla makine parkı güçlendirilecektir" (CHP, 1973: 112).

CHP'nin Ecevit önderliğindeki yeni Halkçı siyasetinde gelişmenin köylüden başlatılacağı yönünde artan vurgular, bu partinin erken Cumhuriyet dönemi Köycülük anlayışının kültürel yönünü daha sosyal ve sınıfsal bir zemine çekmeye başladığına işaret olarak değerlendirilebilir. Bu anlamda, köylüyü kazanmaya ve kentli destekçi katmanlarla eklememeye dayalı yeni bir tarihsel blok inşa etme arayışındaki Ecevit Halkçılığı, bir yandan araçları, tefecileri, üretken olmayan katmanları besleyen bir kapitalizm modeline karşı üretken bir sanayileşmeyi, diğer yandan ise Sovyet sosyalizmi modeline karşı, üretim araçlarına el koymadan bir ara, üçüncü sektör yaratmayı hedeflemekte ve bunu da Halk Sektörü ifadesiyle açmaya çalışmaktadır.

Bir "üçüncü yol" olarak Halk Sektörü, yukarıda kısaca değindiğimiz üzere, kooperatifleri merkeze almakta ve bu açıdan da gelişmeyi halkın kendi olanaklarıyla ürettiği, dağıttığı ve araçların rolünün azaltıldığı bir kalkınma modelinde aramaktadır. Böyle bir ortamda CHP'nin Halkçılık ve Köycülük anlayışının, önceki bölümde ayrıntılı seyrini aktardığımız şekilde, iktisadi ve sosyal temelde güncellendiği açıktır. Nitekim CHP'nin 23. Kurultayı tarafından 29 Kasım'da kabul edilen 1976 Programında da, bunun yolu şu sözlerle ifade edilmektedir: "Gelişmeyi köylüden başlatabilmenin önde gelen koşulu köylünün örgütlenmesi, öylece gücünü birleştirebilmesidir. Bu amaçla, tarım kesiminde üretim ve pazarlama için, bol ve ucuz araç ve gereç ve tüketim maddeleri sağlamak için ve tarımsal ve sınai yatırım için yaygın ve güçlü bir kooperatifçilik hareketi oluşturulacaktır" (1976: 69).

Programın *Ulaştırma* alt başlığında ise yine bununla bağlantılı olarak, "Karayolları bakımından ekonomik zorunluluk durumuna gelen otoyollarla köylerin yol gereksinmesine ve köylerle köykenler ve anayollar arasında ulaşım kolaylığı sağlanmasına öncelik verilecektir" (1976: 164) ifadelerine yer verilmektedir. Bu açıdan Ecevit Halkçılığında köylüye yol projesinin salt bir ulaştırma projesi olmadığı, yeni bir kalkınma modeli etrafında oluşturulacak tarihsel blokta amaçtan çok araç olarak işlevselleştiği bir kere daha görülmektedir. 1978'de uygulamaya konacak olan KUP'un, Ulaştırma Bakanlığı yerine Ali Topuz öncülüğünde, Köyleri ve Kooperatifler Bakanlığı tarafından yürütülmesi de, kanaatimizce "yol" sorununun salt bir ulaştırma konusu olarak görülmediğinin açık kanıtıdır¹⁶.

CHP'nin 1970'li yıllarda Halkçı anlayışla geliştirdiği bu yeni tarihsel blok stratejisi, özellikle ekonomik krizin giderek bir yönetim krizine dönüştüğü 1970'lerin ikinci yarısında da devam

¹⁶ Ali Topuz'un anıları çalışmamız açısından oldukça ön açıcı niteliktedir. İlerleyen kısımda değinilecektir. Bkz, Topuz, 2011.

etmiştir. Ataay'ın da belirttiği üzere CHP, "1977 seçimlerine girerken, hem ekonomik krizi aşma hem de ülkedeki kalkınma özelemlerine yanıt verme iddiasıyla ortaya çıkmıştı" (Ataay, 2006: 247).

Yine Ataay'ın belirttiği gibi, CHP'nin hedeflerinin işaretleri, IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı Strateji Taslağı'nda verilmişti. "Bu programda, yerli ve yabancı sermayeye, alternatif bir gelişme stratejisi ve bu strateji temelinde alternatif bir sınıf ittifakları sistemi öneren CHP, omurgasını sanayi burjuvazisinin oluşturduğu bu stratejiye işçi sınıfı ve yoksul köylülüğün desteğini sağlamayı vaat ediyor, bunun için de, bu kesimlerin istemlerine yönelik kimi ekonomik ödünler vermeyi öngörüyordu" (Ataay, 2006: 247).

Bu çerçevede, bir yandan aracılıktan, tefecilikten beslenen sermaye kesimleri karşısında sanayi burjuvazisinin desteğini almayı amaçlayan bu program, işçi sınıfıyla yoksul köylülüğü de ortak bir tarihsel blok etrafında birleştirmeyi hedefliyordu. Söz konusu Halkçı strateji, bir yandan da başta Doğu ve Güneydoğu olmak üzere, gelişmeden payını alamamış, geri bırakılmış bölgeleri de bu tarihsel bloğa eklemeyi öngörüyordu. Bu anlamda köylü sorunu ile Güney sorununu iç içe geçiren Gramsci'nin tarihsel blok tahlilinin Halkçı sol tarafından, başarılı olup olmamasından bağımsız olarak, bir ekleme stratejisi çerçevesinde Türkiye'nin 1980 öncesi sosyal ve siyasal şartlarına göre değerlendirilmeye çalışıldığını belirtmek mümkün.

Yine Ecevit'in özellikle Doğu ve Güneydoğu'nun geri bırakılmışlığına yaptığı vurguyla kalkınmanın köylüden başlayacağına dair programatik önerisi arasında da bir bütünlük olduğunu söyleyebiliriz. KUP'un öncelikle Kuzey ve Güneydoğu Anadolu'da, kalkınmadan payını almamış bölgelerde uygulamaya konulacak olması da, bu bütünlüğün uygulamadaki kanıtı olarak değerlendirilebilir.

Gerek seçim bildirgelerinde gerekse de Ecevit'in Meclis bütçe görüşmeleri sırasında yaptığı konuşmalarda ve yine ek olarak, Ecevit'in seçim öncesi radyo propaganda konuşmalarında Doğu'nun kalkınması sorununa özel olarak eğilmesi bu açıdan tesadüf değildir. Nitekim 1978'de Ecevit başbakanlığında hükümet kurulduktan sonra KUP ve Köykent projesi aracılığıyla bu bölgedeki yerleşimlere yapılan ziyaretlerde de bu yeni tarihsel blok içine bölge halkını ekleme arayışının somut ve maddi izleri görülebilmektedir. Örneğin Ecevit tapu dağıtmak için Ekim 1978'de gittiği Van'ın Çaldıran ilçesinde köylülere seslenerek, "önce Türkiye kalkınsın, sonra sırası gelince Doğu kalkınır görüşüne de katılmıyoruz. Doğusuyla Batısıyla bütün Türkiye birlikte kalkınacaktır" demekte ve bunu KUP ile ilişkilendirerek şöyle devam etmektedir:

"Bu yıl devlet yönetimini büyük sıkıntılarla devraldık ama bir yandan afetzede yurttaşlarımıza uzanan devlet eliyle, bir yandan hayvan yetiştiren köylülere uzanan, erişen devlet ilgisiyle, öte yandan, en uzak, kuş uçmaz kervan geçmez köylere kadar erişen Köylüye Ulaşım Projesiyle kalkınmayı köylüden başlatma, köyden, yoksuldan başlatma ve Doğu'dan, Güneydoğu'dan başlatma sözümüzü yerine getirmeye başladık" (Doğu'nun Kalkınması, 1978: 5-6).

Yine Muradiye ilçesinde köylülere seslenirken de kalkınma, bölgesel geri bırakılmışlık ve yol ilişkisine KUP'a gönderme yaparak değinmeyi sürdürür Ecevit: "Yıllar önce dedik ki, kalkınmayı köylüden başlatacağız; nitekim hükümet kurduk, ilk iş arabalarını Van'ın, Hakkari'nin, Ağrı'nın yol erişmemiş köylerine gönderdik" (Doğu'nun Kalkınması, 1978: 11).



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

Van'da gerçekleştirdiği açık hava mitinginde de köylüden başlayacak kalkınma anlayışı içinde KUP'un bir araç olduğunun altını şöyle çizer: "İş aramak için köylü büyük şehirlere, Almanya'ya göç etmek yerine, iş, fabrika, hizmet köylünün ayağına gelecek, Köylüye Ulaşım Projesi ile en uzak köylere kadar ulaşan yollardan size yalnız otomobil, kamyon, otobüs değil, hizmet gelecek, doktor gelecek, yatırım gelecek" (Doğu'nun Kalkınması, 1978: 17).

Görüldüğü üzere Ecevit köylüden başlayacak kalkınma için köye iş, fabrika ve hizmet gitmesi gerektiğini belirtmekte, köykent projesini ve Halk Sektörü temelinde kooperatifleşmeyi bu çerçevede ele almakta ve KUP'u da bütün bu amaçların gerçekleşmesi doğrultusunda öncelikli araç olarak değerlendirmektedir. Dorutay köykentinde yaptığı konuşmada bu nedenle meselenin "yol" olmadığının altını bir kere daha çizer ve şöyle der:

"Bunun adı yol politikası değil, biraz önce Köyişleri ve Kooperatifler Bakanımız Ali Topuz'un da belirttiği gibi, köylüye ulaşım projesi: Yani, açılan yollardan köylüye hizmet ulaşacak, köylüye devletin eli uzanacak, hayvan yetiştiren köylüye yem yetiştirecek ve onun hayvanları zamanında alım merkezlerine ulaşabilecek. O yollardan köye doktor gelebilecek, hemşire, ebe gelebilecek, mühendis gelebilecek, devlet gelebilecek, hizmet gelebilecek" (Doğu'nun Kalkınması, 1978: 23-24).

Bu sözler, KUP'un köylüden başlayacak yeni bir kalkınma projesi içinde araçsallaştığını gösterdiği gibi, Türk sağının yol üzerinden geliştirdiği "köylünün şehre ulaşması" söylemini de büyük oranda tersyüz etmektedir. Dikkat edileceği üzere projenin adı Köylüye Ulaşım Projesi'dir. Bu noktada devletin köylüye ulaşmasının aracıdır yol; Ecevit ve Topuz'un bu vurgusu elbette önemlidir. Bir diğer farklılık da, köyde üretim sürecinin örgütlenmesinde köylü katılımına ve kooperatifleşmeye dayalı modelin öne çıkarılmasıdır.

Nitekim kooperatiflerle köyün kalkınması arasındaki bağlantı, Ecevit'in Ocak 1978'de okuduğu Hükümet Programı'nda da görünürleştirilmiştir: "Gelişmeyi köylüden başlatabilmenin temel koşulu, köylünün örgütlenerek güçlenebilmesidir. Bu amaçla, tarım kesiminde yaygın, güçlü ve demokratik bir kooperatifçilik hareketi desteklenecektir" (Ecevit, 1978).

Bütün bunların gerçekleşmesinin ilk adımı ise yol yapımının hızlandırılmasıdır, KUP işte bu bütünsel tablo ve arayış içinde devreye giren bir araçtır. Ecevit Halkçılığı döneminde kalkınmayı köylüden başlatma, geri bırakılmış bölgeleri yeni tarihsel bloğa ekleme ve alternatif bir birikim modelini kooperatifler aracılığıyla örgütlenme hedefi doğrultusunda yol yapımının hayati bir önem taşıdığı görülmektedir.

Buraya kadar, KUP'un içine doğduğu ve içinde işlevselleştiği siyasal ortama ve kalkınma projesine baktık. Şimdi KUP'a biraz daha yakından bakabiliriz.

4. Köylüye Ulaşım Projesi (KUP): Uygulama, Etki ve Yansımalar

1970'lerin sonuna doğru Türkiye'de ekonomik bunalımla siyasal bunalım giderek keskinleşmekte, geleneksel partilerin yönetim krizleri derinleşmekteydi. Bu ortam, "istikrar"lı bir hegemonyanın gelişmesini de önlüyordu.

Hegemonya araçlarının giderek etkisiz hâle geldiği, rıza örgütlemeye dayalı aygıtların yerini giderek zor gücünün ve şiddetin almaya başladığı bu dönemde Türk sağının merkez ve radikal unsurları arasındaki ayrım noktaları da silikleşmeye yüz tutmuş; milliyetçilik siyaseti etrafında "cephe" stratejisi adım adım politik toplum ile sivil toplumu otoriter yöntemlerle ve eşzamanlı olarak kuşatma, hak arayışlarını ve örgütlü emek hareketini bastırma hedefine yönelerek

radikalleşmeye başlamıştı. Tüm bu yönlerine karşın sağın cephe stratejisi de istikrarlı bir yönetme modelinin yaratılmasına yetmiyordu. Böyle bir ortamın en açık özelliği, Gramsci'nin yönetenlerle yönetilenler arasındaki temsil bağlarının giderek kopması bağlamında "organik kriz" olarak adlandırdığı durumun belirgin hâle gelmesiydi (Bkz. Gramsci, 1984: 91). Bu da istikrarsız hükümetler, kurulmasıyla bozulması bir olan koalisyonlar, koalisyon içi pazarlıklar ve kavgalarla tanımlanan bir siyasal süreci yaratmaktaydı.

Bu dönemde bir yandan sokağın şiddete teslim olmaya başlaması ve sosyalist sol hareketin yükselen faşizm karşısındaki bölünmüşlüğü, diğer yandan da sağın radikalizme kayan milliyetçi cephe stratejisine karşı sol-demokratik aktörlerin yeni bir tarihsel blok oluşturarak bütünlüklü bir karşı hegemonya inşa etmekte gecikmesi, krizi derinleştiren faktörler olarak dikkat çekiyordu.

Bülent Ecevit'in CHP içinde yeniden ve daha sınıfsal bir içerikle güncelleyerek öne çıkardığı iktisadi-sosyal Halkçılık stratejisi, tam da böyle bir dönemde yükselişe geçmişti. Bu ortamda özellikle kentli emekçi kitleler arasındaki desteğini artıran CHP, kırsalda da Adalet Partisi etrafında kümelenmiş sağ hegemonya tabanını sarsabilecek araçları geliştirmeye çalışmıştı. Bir yandan Kıbrıs Barış Harekâtı ile birlikte yükselen "milliyetçi popülizm" in rüzgârını arkasına alan Ecevit, öte yandan da kırsalın ekonomik, maddi şartlarını iyileştirerek bu kesimleri yeni tarihsel blok zincirine ekleme arayışına dayalı bir sosyal Halkçılık stratejisi gütmekteydi¹⁷. "Halk"ı sınıfsal düzlemde yeniden tanımlamaya dönük bu strateji, ideolojik ve siyasal düzeyde de "millilik" kozunu sağ hegemonya örgütleyen siyasetlerin elinden almaya dönük bütüncül girişimleri oranında, Türkiye solunun Gramsciyen anlamda bir "national-popular/ulusal-halkçı"¹⁸ proje geliştirmesi ve bu çerçevede de genişletici bu strateji sayesinde iktidara gelmesi bakımından önemli bir başarı potansiyeli barındırmaktaydı.

Nitekim bu yeni strateji, CHP'nin etrafındaki destekçi sınıfları çeşitlendirmiş; emekçi ve küçük üretici karakterli işçi ve köylü kesimlerinin desteğini seferber etmeye başlamıştı. Görücü'nün de altını çizdiği üzere, CHP'nin sınıfsal göndermeleri yoğunlaşmış yeni Halkçılığı sayesinde oy oranları artmaktaydı; örneğin 1973 seçimleri bu açıdan önemli bazı işaretler barındırmaktaydı: "CHP'nin oy oranı 1969 seçimlerine oranla % 5.9 artarak, % 27.4'ten % 33.3'e çıktı. Partinin, nüfusu 10.000'den fazla 115 yerleşim yerinde aldığı oy oranı % 43.5'e çıkıyordu. Fakat kırsal kesimde aldığı oy oranı % 28.3'tü. Nüfusu 120.000'den fazla olan şehirlerde CHP'nin oylarında düzenli bir yükselme vardı ve nüfusu 400.000'den çok olan şehirlerdeyse oy artışı en yüksek seviyesine çıkıyordu. İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana'da ortalama oy artışı % 12.25'ti" (Görücü, 2020b: 350).

¹⁷ Özdemir'in ifadesiyle, "Ecevit'in 1970'li yıllardaki popülist siyasetinin iki ayak üzerinde yükseldiğini söylemek mümkündür. İlki, Ecevit'in 1968 yılında Mecliste bütçe görüşmeleri sırasında yaptığı konuşmalarında çerçevesini çizdiği, 1969 yılındaki seçimde ise program olarak sunduğu Bu Düzen Değişmelidir konsepti ile belirlenen halkçı politikalarıdır. İkincisi ise 1974 yılında Kıbrıs Hârekatı ile doruk noktasına ulaşan milliyetçi popülizmdir" (Özdemir, 2020: 335).

¹⁸ Gramsci'nin bu kavramlaştırması, özellikle Latin Amerika ülkelerinde sol siyasetlerin genel stratejileri bağlamında oldukça işlevsel bir nitelik kazanmıştır. Halkın özlem ve beklentilerini, içinde bulunduğu özgün tarihsel/ulusal/yerel kültürel ve siyasal formasyonla harmanlayarak, yeni tarihsel blok ittifaklarının "ulusal genel irade" konumuna yükselmesi açısından büyük önem taşıyan bu strateji, genel olarak Sol Popülizm'in siyasal genişleme, iktidara erişme, karşı cepheyi daraltma/yalnızlaştırma hedefleri bakımından her ülkede özel bir bağlamda işler. Kavramın merkez dışı ülkelerdeki stratejiler bağlamındaki farklı kullanımları için Bkz. Rabotnikof & Aibar, 2012; Shi, 2000; Burgos & Furio, 2015; San Juan Jr., 2009.



Bu noktada CHP'nin destekçi tabanı içinde iki sosyal grup özellikle dikkat çekmekteydi: Yine Görücü'nün ifadesiyle;

"bunlardan ilki, büyükşehirlerin kenar mahallelerinde yaşayan işçi sınıfı ve yoksullardı. Başta imalat sanayinde, madenlerde, özel teşebbüsün elindeki sanayi kollarında çalışan sendikalılar olmak üzere sanayi işçileri yoğun olarak CHP'yi destekliyordu. İkincisi CHP, ekonomik olarak görece iyi durumda olan küçük köylülerin yaşadığı yerlerde de önemli oy elde etmişti. Pazar için üretimin en yaygın olduğu Ege, Marmara ve Trakya'da 1960'larda yaşam standartları kayda değer biçimde iyileşmişti... Kırsal yapının durağan olduğu Siirt, Ağrı, Bitlis, Gümüşhane, Van, Erzurum, Ordu, Niğde, Çankırı gibi illerdeyse CHP'nin oy oranı düşmüştü" (Görücü, 2020b: 351).

Tablo 1977 seçimlerine giderken de değişmemiş, aksine pekişmişti. Bu ortamda CHP, "1977 seçimlerinde çok partili dönemde aldığı en yüksek oy oranına ulaşırken, toplumsal muhalefetin üzerinde yükselmişti. Seçmen tabanı emekçi sınıflara kaymış, emekçi sınıfların özlemlerinin sözcüsü misyonu ile iktidara aday olmuştu" (Ataay, 2006: 245).

Sonuç olarak; sıklaşan seçimler, çabuk dağılan hükümetler ve çözülemeyen ekonomik sorunlar ortamında Ecevit Hükümeti Ocak 1978'de göreve geldi. Yaklaşık iki yıl (22 ay) görevde kalacak olan Ecevit başbakanlığındaki hükümet, bir yandan planlı sanayiye dayalı bir kalkınma modeli çerçevesinde, üretken sermayeyi yanına çekebilecek, bunu yaparken işçi sınıfının kazanımlarını koruyacak, orta tabakaların pahalılık ve zamlar karşısında eriyen alım gücünü yeniden iyileştirecek, bu kentli sosyal ittifaka da yoksul köylülüğü kazanacak nitelikte yeni bir tarihsel blok önerisi getirmekteydi. Halkçılık, bunun "ulusal-popüler" ifadesiydi.

Zira az önce sözü edildiği üzere, endüstrileşmiş işçi sınıfı kentlerine yakın ve küçük üreticiliğin yaygın olduğu kırsal yerleşimlerde sağlanan oy artışı, yoksul köylülüğün daha yoğun olduğu, kamu hizmetlerinden ve pazarla bütünleşme olanaklarından yoksun bırakılmış, kalkınmadan yeterli payı almamış Kuzeydoğu, Doğu ve Güneydoğu Anadolu gibi bölgelerde sağlanamamıştı. Bu açıdan yeni tarihsel blok, kentli emekçi sınıflara küçük üretici köylülüğün yanında kır yoksullarını da ekleyecek bir Halkçılık stratejisi üzerinde yükseltilecekti. Nitekim Köykent projeleri, kalkınma kooperatifleri, Halk Sektörü ve elbette bu makaledeki konumuz olan KUP bu yeni tarihsel blok inşası sürecinde yoksul köylülüğü ve gelişmeden payını alamamış bölgeleri kazanmanın somut, maddi adımları olarak gündeme gelmekteydi.

Ancak bu dönemde, yani 1978 başında ülkede bir yandan da ciddi kaynak kıtlığı sorunu yaşanmakta ve ekonomik bunalım derinleşmekteydi. Ecevit'in akademik ekibinde de yer almış ve 1970'lerin sonunda DPT Müsteşarlığı görevini yürütmüş olan Bilsay Kuruç'un aktarımıyla, "iki şeyin ağırlığı fazlaydı. Birincisi dış borçlar. Dış borçlar Demirel ayrılmadan Türkiye'nin üzerinde Demokles'in kılıcı haline gelmişti ve bunu dış dünya elde tutmak istiyordu. Dolayısıyla dış borçları çözebilmek lazımdı, bir; iki, Amerikan ambargosu henüz kalkmamıştı. Amerikan ambargosunu kaldırmak ve savunmayı güvenceye almak gerekiyordu. Bu ikisi Türkiye'nin ekonomisi üzerinde büyük baskı yaptı" (Kuruç, 2020: 241). Bu nedenle de uygulama kolay değildi.

KUP, tam da bu ekonomik darboğaz ortamında, kentli ittifakla yoksul köylülüğü ekleme hedefi doğrultusunda, yoksul köylülere seslenen yeni bir bütünlüklü yerleşim ve üretim modelinin geliştirilmesi için gerekli yolların, altyapı yatırımlarının ivedilikle tamamlanması ihtiyacı dolayısıyla ortaya çıktı.

Bir yandan, on yıllardır kamusal hizmetlerden mahrum bırakılmış, ihmal edilmiş köylerin yollarının, ülkede ekonomik ve siyasi kriz şartları sürerken, CHP iktidarı tarafından kısa sürede yapılarak sorunun çözüme kavuşturulması, CHP'nin "sorun çözebilme" kapasitesi etrafında yeni bir anlatı inşa etmesine, bir başarı hikâyesi geliştirmesine olanak verecek; diğer yandan da yeni tarihsel blok inşası sürecinde köylüden başlayacak kalkınma hamlesinin diğer adımlarının (köykent, kooperatifler gibi) başarılabilmesinin de önü açılmış olacaktı. KUP'un bu iki hedeften bağımsız olarak değerlendirilmesi mümkün değildi. Dolayısıyla, Ecevit'in "yol amaç değil, araçtır" sözü de tam olarak bununla bağlantılıydı (Milliyet, 19 Haziran 1978).

Bu saptamanın izinde olan bir çözümlenme de, Prof. Dr. Ruşen Keleş'in 31 Ağustos 1978'de Cumhuriyet'te çıkan değerlendirmesinde yer almaktaydı. Keleş yazısında, "bu tasarı, adının verebileceği yanlış izlenimin tersine, dar anlamında bir ulaşım ya da köy yolu yapma girişiminden çok, köyün kalkınmasını bütün yönleriyle ele almak amacıyla olan bir deneydir" (Keleş, 1978) diyerek, KUP'un daha genel bir köy kalkınması paradigması içindeki işlevine göre değerlendirilmesi gerektiğine işaret ediyordu.

Daha önce de belirtildiği üzere, KUP salt ulaştırma ile sınırlı bir proje değildi; köyün kalkındırılması hedefiyle bağlantılı bir araçtı. Tam da bu nedenle projeyi, Köyşleri ve Kooperatifler Bakanlığı üstlendi. Bülent Ecevit'in başbakanlığındaki hükümette bu görevi Ali Topuz yürütmekteydi. Dönemin gazete arşivleri, Topuz'un KUP sürecindeki öne çıkışının da kanıtı niteliğinde. Bakan Topuz'a göre "köylümüzün yol sorununun çözümüne yeni bir anlayış ve yöntem getiren Köylüye Ulaşım Projesi, 1978 ortalarında, yurdumuzun geri kalmış Doğu bölgelerindeki 15 ilde uygulamaya konulmuştu. KUP, köy yolu yapımında standartları yükselterek, iklim koşullarına göre yer değiştiren gezici şantiyeler kurarak ve toplu çalışma ilkelerine dayalı bir yol yapım yöntemi, bir mühendislik projesidir" (Topuz, 2011: 301).

Aynı dönemde Bakanlık müsteşarlığına Yiğit Gülöksüz getirilmişti. Projenin başlatılmasıyla birlikte basına bilgi veren Gülöksüz'ün aktarımına göre de, "KUP bir başlangıçtır. Yol yapımı kırsal gelişmeyi başlatmada sadece bir araçtır. KUP'la başlayacak, KUP'la ulaşılabilecek kırsal alanlarda yol yapımını takiben, diğer kırsal gelişme gayretleri yoğunlaştırılacaktır" (19 Haziran 1978, Cumhuriyet)¹⁹.

KUP'un ilk görev yeri olarak Hakkâri'nin Şemdinli ilçesi belirlenmişti. Bir bakıma en zorlu, en fazla ihmal edilmiş, coğrafi açıdan oldukça çetin bir bölgede başarı kazanmak, yola bölge halkının desteğini alabilecek bir başarı hikâyesi yaratarak çıkmak adına, bu önemli bir seçimdi. İş makineleri Ankara'dan Şemdinli'ye törenle gönderilmişti. Bakan Topuz, Meclis'te yaptığı konuşmada, "Köylüye Ulaşım Projesi'yle etkin bir yol yapımına girişirken, Türkiye'nin en geri kalmış bölgesinden başladık" (Meclis Tutanakları, 1979) sözüyle bu durumu vurgulamakta ve kendilerinden önceki iktidarlara kendilerinin yol siyaseti arasındaki farkı da bu sözlerle görünür kılmaktaydı.

18 Haziran 1978 tarihinde Doğu ve Güneydoğu'da başlayan proje açısından 1978'in ilk 6 ayının hazırlık ve planlama aşaması olarak değerlendirildiği ifade edilebilir. Bu sürecin sonunda, 18

¹⁹ Bu noktada özellikle İlhan Tekeli'nin de rolünden söz etmek gerekir. Gülöksüz 2020'de yayınlanan söyleşisinde bu durumu şöyle aktarıyor: "1977 seçimlerinde Ecevit tek başına iktidar olabilecek sayıda milletvekili çıkaramamış ama bağımsız milletvekillerinin desteğiyle, hükümet kurulmuştu. Ali Topuz, Köyşleri ve Kooperatifler Bakanı olmuştu. Bana da müsteşarlığı önerdi. İlhan Tekeli ile görüştüğümde sonra teklifi kabul ettim. İlhan da, görevde kaldığım sürece gayri resmi danışmanım oldu. Önemli projeleri ve kararları, onunla konuşarak geliştirdim" (İdealkent, 2020: 105).



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

Haziran 1978'de KUP şantiyelerinin açılışı, Hakkâri'nin Şemdinli ilçesinde yer alan 30-1 numaralı şantiyede gerçekleştirilmişti. Topuz'un da aktardığı üzere, KUP çalışmalarını başlatmak üzere Başbakan Ecevit ve beraberindeki bakanlar, bu tarihte Şemdinli'ye gelmişti (Topuz, 2011: 305). Ecevit burada yaptığı konuşmada, "yol amaç değildir, araçtır. Gelişmenin başta gelen aracıdır. Bugün hızlı bir programla yapımına başlanan yollardan, tüm Doğu ve Güneydoğu Anadolu'dan Hakkari'ye, Hakkari'den ilçelerine, köylerine şimdiye kadar görülmemiş bir yatırım ve hizmet akımı başlayacaktır" (19 Haziran 1978, Milliyet) demektedir. "KUP'la bölge köylüsü yalnız yola değil, gelişmenin ve uygarlığın tüm nimetlerine kavuşabilecekti" (19 Haziran 1978, Milliyet).

CHP'li Bakan Topuz kampanyayı başlattıktan sonra özellikle Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz'i kapsayan 8 günlük bir yurt gezisine çıkmıştı. Bu gezi bir yandan Kuzeydoğu Anadolu'da köy yolları sorununun hâlâ çözüme kavuşturulmadığının, yol sorununun köylünün temel sorun alanları arasında baş sıralarda yer aldığının yeni bir kanıtına dönüştüğü gibi, Bakan Topuz'un geçmiş yıllarda Köy İşleri Bakanlığı tarafından geliştirilen yol siyasetinin eksiklerine dair eleştirileri ortaya koyup CHP'nin kendi projesini anlatmasının da aracısı haline gelmiştir. Topuz, her seçim döneminde köylere gidip yol sözü verildiğini, ancak seçimden sonra, verilen sözlerin yerine getirilmediğini ve bunun köy halkıyla geleneksel merkezi siyasi partiler, aktörler arasındaki temsil bağına iyiden iyiye zayıflattığını yerinde saptamaktaydı (Yıldırım & Haspolat, 2020). KUP başlamıştı; Bakan Topuz gezileri aracılığı ile projeyi köylülere anlatıyor, bölge halkının desteğini kazanmaya ve bunu ulusal basın aracılığıyla ülkenin gündemine taşımaya çalışıyordu. Ancak köylüler için gerçekleştirileceğine, tamamlanacağına inanmamaktaydı. İhmal edilmiş bu bölgelerde köylerde yaşayan halk, merkezi siyasetle ancak seçim dönemlerinde ve patronaj ilişkileri temelinde bir ilişkiye zorlanmıştı. Dolayısıyla Bakan Topuz'un karşılaştığı güven sorunu, geleneksel siyasete dönük genel temsil krizinin sandık dışı göstergelerinden birisi olarak yorumlanabilirdi.

Nitekim tam da bu nedenle köylüler vaat yerine hemen Bakan oradayken yolun yapılması yönünde bir ısrar geliştirmekteydi. Bakan Topuz ise, köy yollarının yapımı için ülke çapında örgütlenen Yol Su Elektrik Genel Müdürlüğü'nün (YSE) partilerin seçim dönemi propagandalarının malzemesine dönüştüğünü ifade etmekte ve "mühendisler geri çağrılmayacak. Çünkü KUP tamamen Ankara'ya, bakanlığa bağlı çalışıyor" (2 Ağustos 1978, Milliyet) diyerek yol yapımının seçim siyasetine bağlanmasına ve bu çerçevede de geçmişteki Adalet Partisi iktidarlarına, sağ siyasetin yol etrafında ördüğü hegemonya stratejisine eleştiri getirmektedir.

Gerçekten de benzer bir vurgu Başbakan Ecevit tarafından, KUP'u başlatmak üzere Şemdinli'ye gittiğinde yapılmıştı. Yol makinelerini halka gösteren Ecevit, "bu makineler göstermelik değildir. Bakanlar gittikten sonra bu makineler gitmeyecektir" (19 Haziran 1978, Cumhuriyet) diyerek, KUP'un arkasındaki siyasal desteği-kararlılığı görünür kılmış ve "yol siyaseti"ni salt seçim siyasetiyle sınırlı olmaktan çıkarak bir kalkınma modeliyle ilişkilendirmeye özel çaba göstermişti.

Nitekim ilk 5 aylık süreçte KUP oldukça etkin bir biçimde işlemeye başladı. 1978 yılının son ayında Ankara'da KUP, KİP ve Köykent projelerinin değerlendirilmesi için bakanlar bir toplantı gerçekleştirmişti. Ali Topuz burada yaptığı bilgilendirmede, "Bu yıl Köylüye Ulaşım Projesi bilindiği gibi Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde uygulanmış ve hazırlanan program yüzde 107 oranında gerçekleştirme ile uygulanmıştır" (3 Aralık 1978, Cumhuriyet) diyerek, istenen hedefe



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscoeconomia, 5(1), 56-86.

göre çalışmaların yürüdüğü'nün altını çizmişti. Bu ortamda KUP, Devlet Planlama Teşkilatı tarafından yayınlanan ve 1979-1983 yılları arasını kapsayacak IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı'na da girmişti. Plan'da yer alan; "1978 yılında başlanan KUP uygulaması sürdürülecek, bu alanda mevcut makine parkının ve işgücünün etkin biçimde hizmet görmesi sağlanacaktır" (DPT, 1979: 416) ifadeleri bunun kanıtıydı.

Bu arada YSE Genel Müdürlüğü'nün geleneksel yol yapım çalışmaları da sürmekteydi. KUP bunu bütünlüyor, özellikle çetin kış şartlarına ve coğrafi engellere sahip Doğu'daki yerleşimlere, geri bırakılmış bölgeler için öngörülen kalkınma modeline geçiş hız kazandırmak için öncelik veriyordu. Topuz'un aktarımına göre 1978'de 10.600 kilometre yeni yol açılmıştı. Bunun 2.400 kilometrelik kısmı KUP tarafından gerçekleştirilmişti (Topuz, 2011: 309).

KUP'un işlevsel kılınması sonucu inşa edilecek yollar, "köylüden başlayacak kalkınma" modeli açısından yaşamsal önem taşıyordu. Ancak diğer yandan, KUP'un başlatılması, örgütlenmesi de bir başarı modeli olarak görülebilirdi. Ülkede ekonomik kriz vardı, kaynakların kullanımı tartışması gündemdediydi; böyle bir ortamda KUP, kamunun elindeki iş makinelerini ortak bir havuzda toplayarak ve bunları merkezi bir çerçevede, seçim yatırımlarına bağlı olmaksızın, KUP şantiyelerine yönlendirerek eldeki olanakların etkin, verimli ve hızlı kullanılmasına, doğru bir yönlendirme sonucu eldeki şartlarla çok daha iyi işlerin yapılabilir olduğu mesajının bu sayede verilebilmesine de hizmet ediyordu.

Bu açıdan, Ecevit Halkçılığının hegemonyasının somut, maddi bir süreç olarak görünür kılınıp örgütlenmesinde genel olarak "yol siyaseti"nin, özelden de KUP'un bu yönünü ihmal etmemek kanaatimizce gereklidir. Yine, Fatsa Belediye Başkanı seçilince Terzi Fikri tarafından başlatılan "Çamura Son Kampanyası"nın da bu yönde bir işlev gördüğünü ve başarı sağlandığını hatırlatmakta yarar bulunmaktadır (Bkz. Yıldırım & Haspolat, 2020: 690). Elbette her iki Halkçılık projesinin aralarındaki temel farklılıkları yok saymaksızın gündeme getirdiğimiz bu saptama; solun farklı siyasal aktörlerinin halkın somut sorunlarına çözüm üretme yeteneklerini kanıtlama, kaynakları halk için kullanma yeterliliklerini görünür kılma amacı doğrultusunda mutlaka bir "yol siyaseti"ne başvurduklarının anlaşılması adına dikkate alınmalıdır.

Nitekim kaynakların-araçların kamusal olarak ve etkin şekilde seferber edilebilmesi durumunda sorunlara çözüm üretmenin mümkün olduğu fikrinin pratik kanıtına dönüşen KUP sürecine dair Bakan Topuz'un aktarımı da bu noktada önemlidir: "YSE'nin uygulayageldiği çalışma yöntemiyle ana iş makinesi olan bir dozerle yılda 10-12 kilometre ham yol açılabilirken, KUP yöntemiyle aynı dozerle yılda 25 kilometre ham yol açılabilir duruma gelinmişti. Bu, aynı makine ve aynı işgücüyle, yani aynı parayla üretimi 2.14 kat artırmak demektir" (Topuz, 2011: 303). Müsteşar Gülöksüz'ün aktarımına göre de, "4 dozerden oluşan 50 gezici ekip. Her ekipte ortalama 15 iş makinesi bulunacak, kurulacak 50 şantiyeden her biri üç aylık bir dönemde en az 30 kilometrelik grup köy yollarını gerçekleştirecektir. 100 mühendis, 2000 teknik eleman. Kış aylarındaki çalışmalar daha batıdaki illerin köy yollarına kaydırılacaktır. Maliyet kilometre başına 500 binden 200 bine düşecektir" (19 Haziran 1978, Cumhuriyet).

Öyle ki toplamda 12.5 ay uygulanabilen projenin sonunda, 5120 kilometre köy yolu yapılmış, 1300'ü aşkın köye ulaşım sağlanmıştır (Topuz, 2011: 307). Yine Bakan Topuz'un aktardığına göre, "toplam 200 dozer ve 100 greyderden oluşan KUP şantiyelerinin yıllık hedefi, 5000 kilometre köy yolu yaparak, yolu olmayan 1200-1300 köye ulaşmak olarak saptanmıştı" (Topuz, 2011: 307). Haziran 1979'da yaptığı bir konuşmada ise Bakan Topuz, "Köylüye Ulaşım Projesi ile üç yıl içinde ülkemizin bütün köylerine ulaşılmış olacaktır" (aktaran Gümüşbaşı, 23



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

Haziran 1979, Cumhuriyet) diyerek, projenin gelişme hızına bağlı bir takvim de ortaya koymuştur.

Proje kapsamında Erzurum'da 611, Kars'ta 545, Mardin'de 503 kilometrelik köy yolu tamamlanmıştı. Toplamda tamamlanan köy yollarının kilometre bazında bölgelere göre dağılımında ilk sırayı 1963 kilometre ile Doğu Anadolu Bölgesi alıyor; bu bölgeyi 1124 kilometre ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi izliyordu. Karadeniz Bölgesi de, 714 kilometrelik köy yoluyla KUP'un bölgesel performansında üçüncü sırada yer alıyordu (Topuz, 2011: 308). Yani KUP, en fazla ihmal edilen ve en çetin görülen coğrafyalardaki yol yapım süreçlerine hızlı müdahale hedefi bakımından görece etkili bir proje olarak işlevselleşmişti.

Ancak bir yandan da konu, KUP'un da ötesinde, kırsal kalkınmanın özellikle de Doğu ve Güneydoğu söz konusu olduğunda nasıl gerçekleşecekti. Bu noktada, mevcut toprak mülkiyeti rejimine dokunmadan, bunun ürettiği ideolojik-siyasal bağlılıkları sarsmadan köylünün özerk bir karar, katılım ve kooperatifleşme süreci içinde özneleşmesine duyulan inançta gerçekleştirilmesi zor bir yan da bulunmaktaydı. Yeni tarihsel blok projesinde zincirin kır ayağını zayıflatan unsurlardan birisi de buydu.

Dolayısıyla projenin temel yapısal sorunlara ve bu sorunları üreten mülkiyet düzenine doğrudan dokunmadan ilerlemesinin, diğer bir ifadeyle Doğu ve Güneydoğu'da bir "toprak reformu"nu somut ve pratik olarak gündeme almadan bu bölgeyi dönüştürmeye çalışmasının yetersizlikleri de göze çarpmaktaydı. Kuşkusuz burada sorun KUP değildi. KUP, yoksul köylüye kalkınma vaat eden bir projenin içinde araç olmasa, tek başına değerlendirildiğinde başarılı bir projeydi.

Toprak reformu bağlamında yapılan eleştirilerden birisi de, Cumhuriyet'te Yalçın Doğan'a aitti. Doğan, KUP'un faaliyete geçmesinin hemen ardından kaleme aldığı yazıda şöyle diyordu: "CHP en geniş anlamıyla fırsat bulduğu ilk anda kırlara yönelmektedir... Ne var ki bu hızlı yönelişte çok önemli bir eksiklik toprak reformudur. Toprak reformu olmadan kırlara yönelmek, teknoloji olmadan sanayileşmeye benzemektedir" (Doğan, 20 Haziran 1978, Cumhuriyet).

Benzer bir eleştiriyi Ruşen Keleş de getirmekte ve KUP'un başarısını, diğer hedeflerle ve toprak reformu olgusuyla ilişkilendirmekteydi: "Uygulamadaki başarısı, kuşkusuz, yolu tamamlanan köylerin öteki altyapı hizmetleriyle de donatılmasına, köylünün üretim, işleme ve pazarlama etkinlikleriyle kooperatifler ve kredi kuruluşları eliyle desteklenmesine, yörenin özelliklerine göre toprak reformu çalışmalarına öncelik verilmesine bağlı kalacaktır" (Keleş, 31 Ağustos 1978, Cumhuriyet).

Yine Yalçın Doğan'a göre toprak mülkiyeti düzenine dokunmadan kırsal kalkınmaya yönelmenin temel nedeni, CHP'nin seçimlerde kırlara yenik düşmesiydi. "İktidarı belirleyen büyük oy gizilgücü (potansiyeli) kırlarda toplanmış, CHP bir türlü kırları kendine çekememişti" (Doğan, 20 Haziran 1978, Cumhuriyet). Bu açıklama, KUP'un, CHP'nin yoksul köylüyü kazanarak rakip sağ siyasetlerin kitle tabanını daraltma ve yeni bir tarihsel blok etrafında CHP'yi tek başına iktidar yapma hedefiyle de bağlantılı görülebileceğinin işaretiydi.

KUP'un hedefleri arasında bunun da olduğu açıktır. Nitekim KUP'un başarılı olarak uygulanmasının seçmenler arasındaki ilk etkileri de dönemin gazetelerindeki izlenim yazılarında aktarılmaktaydı. 1979'daki ara seçim öncesinde Muğla izlenimlerinin paylaşıldığı Cumhuriyet Gazetesi'nde yer alan şu satırlar, KUP'la ilgili algının ve beklentinin yansımalarının anlaşılması bakımından yarar sağlayabilir: "Zamlar, kuyruklar, pahalılık, aracı tekeli gibi



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

rahatsızlıklara karşı CHP'nin kozu başta KUP görülüyor" (30 Eylül 1979, Cumhuriyet). Benzer bir izlenimi bu kez Hakkâri bağlamında sunan Gümüşbaşı'a göre de, "Her açılan yol insanları yeni bir dünyaya götürmekte. KUP Türkiye'nin bugün yaşanan en büyük olaylarından biri, belki de birincisidir" (Gümüşbaşı, 23 Haziran 1979, Cumhuriyet).

Bu dönemde özellikle sağ siyasetlere karşı kırsaldaki CHP'li siyasetçilerin KUP üzerinden bir karşı hegemonik söylem geliştirmeye başladıkları da görülmektedir. Örneğin, dönemin CHP Kütahya İl Başkanı Fevzi Esendemir'in şu sözleri, maddi süreçlerle ideolojik süreçler arasındaki bağlantının nasıl oluşturulduğunun görülmesi açısından anlamlıdır: "Köylü ilk kez CHP döneminde yol gördü, asfalt, elektrik gördü... Yol bakımından Hakkâri'den kötü durumda olan Kütahya'ya 20 ayda getirilenler, kendilerini milliyetçi sananlara güzel bir yanıtıdır" (8 Ekim 1979, Cumhuriyet Gazetesi).

Ancak KUP'un hedeflerinin seçmen tabanını genişletmekle sınırlanması da mümkün değildi. Bunun yanında, KUP ve ona bağlı köyent, kooperatifleşme projeleri eliyle, yerinde kalkınmayı sağlamak, bölgeler arası gelişme dengesizliklerini ortadan kaldırmak, şehirlere geçim derdiyle yönelen göçü, yığılmayı önlemek; kentlerde yedek işgücü ordusunun artışının önüne geçerek ücretlerin baskılanmasını engellemek; stokçuluk, karaborsacılık ve pahalılık karşısında, kırsal üretimi üretim ve tüketim kooperatifleri eliyle kentli yoksul/emekçi tabakalarla bağlamak da hedefler arasındaydı. Nitekim 1970'lerde CHP'nin kazandığı büyükşehir belediyelerinde başlayan toplumcu belediyeçilik hareketi de böyle bir eklemlenme yolunda kimi önemli pratikler geliştirmişti (tanzim satış, kooperatifler vb.). Dolayısıyla KUP tek bir hedefe, salt seçim siyasetine indirgenemezdi.

Öte yandan böyle bir tarihsel blok inşasının başarısı, sadece yoksul köylülüğün kazanılmasına da dayandırılmazdı. Ülkede derinleşen iç savaş ortamına, kontrgerilla faaliyetlerine ve teröre çözüm üretmek; diğer sermaye fraksiyonlarıyla birlikte davranan sanayi burjuvazisinin Ecevit Halkçılığının krize çözüm modeline desteğinin alınamayacağı anlaşıldığında daha geniş ve sermayenin beklentilerinin ötesine geçen radikal bir ekonomik programa yönelmek, şiddete son verecek, toplumun "ekmek" ve "huzur" gereksinimine seslenecek bir "geniş cephe" siyasetine öncülük etmek; kentli orta tabakalarla emekçi katmanları pahalılığa ve zamlara ezdirmemek de gerekliydi.

Ecevit Halkçılığının tarihsel blok projesinin çözülmesi, dönemin nesnel şartlarının zorluğuyla ilgili olduğu kadar, hükümetin bu sürece dönük öznel politik müdahalesinin yetersizliğiyle de ilişkiliydi. Ekim 1979'da gerçekleştirilecek olan ara seçimler öncesinde farklı şehirlerdeki seçmenlerle görüşüp izlenimlerini gazetelerine taşıyan gazeteciler, aslında bu yeni tarihsel blokun kent ayağının nasıl çözülmekte olduğunu epey veciz şekilde aktarmaktaydı. Deyim yerindeyse CHP, kırsalı kazanmaya çalışırken eldeki kentlerden olmaktadır. Tarihsel blokta terazinin dengesi şaşmaya başlamıştı.

Örneğin Cumhuriyet Gazetesi, İstanbul seçmenlerinin olası tutumuyla ilgili olarak şu satırları yayınlamaktaydı: "İstanbul'da yurttaşları, ayçiçeğine biçilen destekleme alım fiyatı değil, bulamadığı yağ ilgilendiriyor. Köye Ulaşım Projesi ile gerçekleştirilen köy yolları değil, tüpgaz yokluğu ilgilendiriyor. Pahalılık ilgilendiriyor" (10 Ekim 1979, Cumhuriyet). Ara seçimlerin Ecevit Halkçılığı açısından bir yenilgiyle sonuçlanmasında burada aktarılan öngörülü teşhisin payı elbette büyüktü.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscaeconomia, 5(1), 56-86.

Benzer bir teşhisi ve uyarıyı, gazeteci Fikret Otyam yaklaşık bir yıl önce köşesine taşımıştı. "Adını Siz Koyunuz" başlığını taşıyan yazısında Otyam, "Fasulyenin 55, peynirin 80, etin 110 lira olmasına eyvallah; tuzun, ilacın, oto aküsünün, rakının, kahvenin yok olmasına eyvallah, eyvallah ama, ülkenin Açık hava mezbahasına dönüşmesine, dönüştürülmesine kocaman bir hayır. 55 liralık fasulye ile anarşi el ele verirse, KUP ve köyentler, maden yasaları, yetki yasaları yarıda kalır, yarıda bıraktırırlar bu güzel işleri" (Otyam, 7 Ekim 1978, Cumhuriyet) diyerek, Ecevit Halkçılığını bekleyen tehlikeyi bir yıl, yaklaşan askeri darbeyi ise iki yıl önden haber vermekteydi.

Özetle Halkçı siyasetin inşasını hedeflediği yeni tarihsel blok, köylüyü bu projeye ekleme girişimi nedeniyle değil, kenti kaybetmeye başlaması, güvenlikçi beklentiler karşısındaki siyasal kararsızlığı nedeniyle daha tam kurulamadan çözülmekteydi. Bir yandan dış borçların yükü uluslararası sermayenin ve emperyalizmin içerideki sistem dışı kopuş girişimlerine karşı basıncını artırıyor; diğer yandan da içerideki sermaye fraksiyonlarının doğrudan zora dayalı bir sermaye iktidarı talebinin altyapısı adım adım örülüyordu. Bu tabloyu içeride ülkeyi istikrarsızlaştırmak için yürütülen cinayetler ve katliamlar bütünlüyordu.

KUP böyle bir süreçte bir parantez olarak görülebilecek 1978-1979 döneminde uygulamaya kondu ve ara seçimden yenik çıkan Ecevit hükümetinin çekilmesinin ardından göreve gelen Demirel Hükümeti tarafından önce Aralık 1979'da DPT Müsteşarı Prof. Dr. Bilsay Kuruç görevden alındı ve yerine Turgut Özal atandı (Ataay, 2006: 261); ardından Demirel öncülüğündeki yeni hükümet 13 Ocak 1980'de KUP'u iptal ettiğini ilan etti (14 Ocak 1980, Cumhuriyet Gazetesi). Hemen arkasından da, asıl uygulanma olanağını 12 Eylül Askeri Darbesinden sonra bulacak olan 24 Ocak 1980 Kararları geldi. Kamusal bir proje olarak KUP'un rafa kaldırılmasıyla, Türkiye'nin neoliberal modele geçiş sürecinin yapıtaşlarından birisi olan 24 Ocak Kararlarının alınmasının arasında sadece 11 gün vardı. Ancak oluşan farkın etkisi, on yıllara yayıldı ve sürüyor.

Sonuç

Yol yapımını sadece teknik bir yol/ulaştırma gündemi olarak görmeyip, yol etrafında inşa edilen siyasal ittifakları ve yerel/ulusal tarihsel blok girişimlerini ele alma önerisi doğrultusunda bu çalışmada 1980 öncesinde Ecevit döneminde Halkçılık anlayışının geçirdiği dönüşümü ve buna bağlı siyasal stratejiyi Köylüye Ulaşım Projesi, yani kısaca KUP üzerinden çözümlenmeyi hedefledik.

Akademik açıdan bugüne kadar hak ettiği değeri, ilgiyi görmemiş olan bu proje de, sadece yol yapımıyla ilgili teknik bir olgu olmanın ötesinde, Türkiye'de sol siyasetin "yol" gündemi etrafında kendi Halkçı stratejisini nasıl inşa edebildiğini kanıtlayan, bu anlamıyla da siyasal-stratejik uzantıları olan bir karakterdedir. Daha önce köycülük ve sosyalist sol hareket çerçevesinde Halkçı sol hareketlerin "yol gündemi" etrafında kendi ittifaklarını, gündemlerini, yönetme kabiliyetlerini ve tarihsel blok kapasitelerini nasıl geliştirebildiklerini ele aldığımız makaleye ek olarak (Yıldırım & Haspolat, 2020), bu çalışmayla da, 1960-1980 arası dönemde yükselişe geçen üçüncü bir Halkçı eksenini, Ecevit dönemi CHP Halkçılığının "yol siyaseti"ni, yol etrafında örmeye çalıştığı gündemi, ittifakları ve tarihsel blok arayışını göz önüne sermeye ve çözümlenmeye çalıştık.

Dolayısıyla makale boyunca, köycü, sosyalist ve "demokratik sol" akımların Halkçılık temelinde kendi etraflarında yeni bir taban oluşturma arayışlarına bakarken, bunu "yol" gündemi



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", Fiscoeconomia, 5(1), 56-86.

aracılığıyla ele almaya, olguyu siyasal hegemonyanın geliştirilmesine etkileri bağlamında çözümlenmeye çalıştık. Bu anlamda hem ilk çalışmada (Yıldırım & Haspolat, 2020) hem de bu çalışmada ele aldığımız Halkçı akımların yol siyasetleri arasında önemli stratejik benzerlikler olduğu gibi, farklılıklar bulunduğu da açık²⁰. Bu farklılıklar, hareketlerin genel sınıfsal ve siyasal ufuklarıyla bağlantılıdır. Ancak halka yönelişleri açısından "yol siyaseti"nin benzerlikleri, etki kapasitesi bakımından sağladığı olanaklarla birlikte düşünüldüğünde oldukça fazla. Her şeyden önce, yol sadece yol değildir. Yol aynı zamanda kamu hizmetlerine, sosyal yaşama ulaşma, pazarla bütünleşmedir. Halkın büyük oranda ihtiyaç olarak gördüğü bu olgu, siyasal parti ve hareketlerin hegemonya stratejilerinde tam da bu nedenle hep merkezi yer tutar.

Yine bu çalışmada da "yol yapma" meselesinin ve buna dayalı inşa edilen hegemonik kapasitenin Türk sağının tekelinde olmadığını göstermeye çalıştık. İkincisi, yol siyasetleri arasındaki farkları, etrafında inşa edilen sosyal, siyasal ve sınıfsal projeler bağlamında ele alarak, her yol yapma eyleminin aynı nitelikte olmadığını göstermeye, konunun yan etkileriyle birlikte değerlendirilmesinin zorunlu olduğunu altını çizmeye önem verdik. Gramsciyen "tarihsel blok" kavramını tam da bu nedenle, yapı ile üstyapının birliği ve siyasal tabanın sosyal ittifaklar yoluyla genişletilmesi yönündeki projelerin (yol yapımı gibi) işlevselliğinin daha iyi kavranabilmesi hedefiyle seçtik.

Zira yol yapım süreçleri, bu inşa faaliyetlerinin hangi toplumsal kesimlerin ihtiyaçlarına ve yararına göre (sermaye/halk), hangi finansman kaynaklarıyla (kamusal/özel), hangi karar yöntemleriyle (yukarıdan/aşağıdan) başlatıldığından bağımsız değildir. Bu anlamda yol yapım süreçleri, ekonomik, sınıfsal ve siyasal tercihlerin görünür kılınmasına da olanak vermektedir. Siyasal hareketlerin yol yapım süreçlerindeki bu üçlü tercihlerine bakmak, aynı zamanda onların nasıl bir ekonomi politikası, nasıl bir siyasal düzen tercih ettiklerini ve bunun inşası sürecinde hangi sosyal kesimlerle ittifaka, tarihsel blok inşasına yöneldiklerini anlamak açısından da fayda sağlamaktadır. Yol konusunu, tarihsel blok inşası sürecindeki işlevselliğiyle ele alma tercihimiz, yapı ile üstyapı arasındaki bu bütünlüğü gözler önüne serebilecek bu niteliğinden bağımsız değildir. Dolayısıyla salt yol yapım siyasalarına değil, yol aracılığıyla inşa edilen siyasetlere de bakıyor ve buradan çıkarılabilecek ortak dersler olduğuna inanıyoruz.

Bu noktada bu çalışmada üzerinde durduğumuz KUP da, içine doğduğu olumsuz ekonomik ve siyasal şartlar düşünülürse, "istikrarsızlık" içinde bir istikrar sağladığı oranda Ecevit Halkçılığının başarısı olarak değerlendirilebilir. Ancak KUP'un kaderini, yine yukarıda ifade ettiğimiz üzere, yol siyasetinin sadece yol siyaseti olmaması belirlemiştir. Yol konusunun ekonomik, siyasal ve sosyal ortamdaki bağımsız olmadığına; yol etrafında bu olguların da şekillendirilmeye çalışıldığına değinmiştik. Bu ilişki, tek yanlı değildir. Mevcut ekonomik, sosyal ve siyasal ortam da yol siyasetinin kaderini, geleceğini belirler. Nitekim istikrarsız ortam, derinleşen ekonomik kriz, şiddet ve iç savaş ortamının tetiklenmesi karşısında çare geliştirmekte ve daha kararlı hamleler üretmekte yetersiz kalan Ecevit dönemi Halkçılığı 1979 sonunda çözülmeye doğru giderken, KUP'un da bu genel çözülmeye payını almaması beklenemezdi.

Öte yandan 1979 sonunda göreve gelen yeni sağ iktidarın ilk hamlelerinin DPT'ye müdahale ve KUP'u tasfiye olması, 24 Ocak kararları öncesinde oldukça anlamlıdır. KUP'un tasfiyesi ve

²⁰ Özellikle sosyalist sol ile Ecevit dönemi CHP'sinin Halkçılık stratejileri arasındaki benzerlik ve farklılıkları tartışan nitelikli bir çalışma için Bkz. Erdoğan, 1998.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 56-86.

yerine kurulan düzen bu açıdan sembolik bir niteliktedir. Aradaki kısa zaman dilimi, planlı ve kamucu kalkınma ile plansız, ranta dayalı ve neoliberal kalkınma modeli arasındaki uçurumun netleşmeye, tercihlerin değişmeye başladığı dönem olarak not edilebilir.

Sonuç olarak KUP, kısa süre içinde sınırlı kaynakların doğru bir biçimde seferber edilmesi sayesinde, on yıllardır yoldan ve kamusal hizmetlerden mahrum kalmış kimi kırsal yerleşim alanlarının ulaştırma olanaklarının kısmen de olsa iyileştirilmesini sağlamış; bu özelliği nedeniyle de Halkçı siyasetin başarı hanesine yazılabilecek, maddi hegemonyanın örgütlenmesi sürecinde çıkarılması gereken önemli dersler de içeren bir deneyim haline gelmiştir. Bu deneyim ayrıca, kamu kaynaklarını seferber etmiş; kaynakları etkin kullanmış ve bunu kısa süre içinde başarmıştır. Ancak KUP aracılığıyla başlatılması amaçlanan kırsal kalkınma hedefi tamamlanamamış, bu süreçte sermaye birikiminin krizi karşısında CHP iktidarının kentli bloğu daha radikal bir emek programı aracılığıyla etrafında toplama ve kırsalla bütünleşmeyi bu temelde güvence altına alma arayışlarına girmemesi ve derinleşen diğer sorunlar karşısında çözüm üretmemesi de CHP'nin Halkçılık projesinin sınırlarını belirlemiştir.

Tüm bunlara rağmen KUP, kamusal niteliği, üretim ve karar süreçlerine yoksul köylü kitlelerini katmayı amaçlayan demokratik siyasal hedefi ve bu hedeflere zor şartlarda ve kısa sürede erişmekte sağladığı başarı nedeniyle, solun "yol siyaseti" aracılığıyla kendi projesini, sözünü ve hedeflerini görünür kılmasının önemli örneklerinden birisi olarak değerlendirilmelidir.

Diğer yandan KUP, finansmanı, hedefi ve örgütlenmesi bakımından, 2000'li yıllarda Adalet ve Kalkınma Partisi tarafından inşa edilen yol merkezli hegemonyadan önemli ölçüde ayrılmaktadır. Bu anlamda, tekrar belirtmek gerekir ki konu sadece yol yapımı değil, yolun nasıl, hangi kaynak ve araçlarla ve hangi sosyal kesimlerin ihtiyaçları doğrultusunda yapıldığıdır. Günümüzün yol siyasetinin sermaye birikimine katkı verme, borcu arttırma, sermaye kesimlerinin lojistik beklentileriyle uyumlu olma, yol yapılan yerlerin etrafındaki arazi-inşaat rantını canlandırma gibi hedefleri bütünlüklü olarak düşünülünce, 1980 sonrasının neoliberal modeliyle 1980 öncesinin kamucu modelinin sadece yol yapım süreçlerine yaklaşım üzerinden bile ne denli ayrıştığını görmek çok daha kolaylaşmaktadır.

Buna karşın sağ siyasetlerin sermaye birikiminin öncelikleri çerçevesinde geliştirdikleri bu yol siyasetini geniş halk kitlelerinin beklentileriyle uyumlu bir "icraat" olarak sunma ve buradan da seçmen desteği seferber etme başarısı da hegemonyanın salt maddi bir süreç olmadığını, ideolojik ve siyasal aygıtların rıza örgütlenme sürecinde ne denli önemli bir işlev görebildiğinin kanıtıdır. Bu açıdan, Türkiye sağının Demokrat Parti'den Adalet Partisi'ne, Anavatan Partisi'nden Adalet ve Kalkınma Partisi'ne uzanan "icraat" serüveninde "yol" aracılığıyla inşa ettiği hegemonyaya ve tarihsel bloğun niteliğine bakmak da tamamlanmayı bekleyen bir başka görev olarak önümüzde durmaktadır.

Kaynakça

Abadan, N. (1966), *Anayasa Hukuku ve Siyasal Bilimler Açısından 1965 Seçimlerinin Tahlili*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.

Adamson, L. W. (1980), *Hegemony and Revolution -A Study of Antonio Gramsci's Political and Cultural Theory-*. Berkeley: University of California.

Ağtaş, Ö. (2007), "Ortanın Solu: İsmet İnönü'den Bülent Ecevit'e". *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce-Sol*, (C. 8), İstanbul: İletişim Yayınları.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaeconomia*, 5(1), 56-86.

- Ahmad, Feroz, (1999) *İttihatçılıktan Kemalizme*, Fatmagül Berktaş Baltalı (Çev.), İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Ak Günlere*. (1973), Ankara: CHP Seçim Bildirgesi.
- Ali, S. (1982), "Asfalt Yol". *Yeni Dünya* içinde, Atilla Özkırmı (Haz.), İstanbul: Cem Yayınevi.
- Alper, E. (2002), "Milliyetçilik-Modernleşme Geriliminde 'Ortanın Solu' ve Ecevit". *Toplum ve Bilim*, (93), (s. 110-141).
- Arar, İ. (1963), *Atatürk'ün Halkçılık Programı ve Halkçılık İlkesinin Tarihçesi*, İstanbul: Baha Matbaası.
- Ataay, F. (2006), *12 Mart'tan 12 Eylül'e Kriz Kıskaçındaki Türk Siyaseti ve 1978-1979 CHP Hükümeti*, Ankara: De Ki Basım Yayım.
- Atatürk'ün Bütün Eserleri*. (2005), Cilt 16, İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Atılğan, G. (2015), "Sanayi Kapitalizmin Şafağında". Gökhan Atılğan & E. Atilla Aytekin & Ebru Deniz Ozan & Cenk Saraçoğlu & Mustafa Şener & Ateş Uslu & Melih Yeşilbağ (Haz.) içinde, *Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'de Siyasal Hayat* (s. 501-656), İstanbul: Yordam Kitap.
- Başbakan Bülent Ecevit'in Konuşmaları*. (1978), "Doğu'nun Kalkınması", Ankara: İdeal Matbaası, Basın Yayın Genel Müdürlüğü.
- Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı. (1979), *IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)*. Ankara: DPT.
- Berkes, N. (1975), *Türk Düşününde Batı Sorunu*. Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Berman, M. (2000), *Katı Olan Her Şey Buharlaşıyor*. Ümit Altuğ & Bülent Peker (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bila, H. (2008), *CHP 1919-2009*. İstanbul: Doğan Kitap.
- Bocock, R. (1986), *Hegemony*. London: Tavistock Publications.
- Burgos, R. & Furio, V. J. (2015), "The Ups and Downs of an Uncomfortable Legacy: The Complicated Dialogue Between Gramsci and the Latin American Left". *Latin American Perspectives*, (42-5), (s. 169-185).
- Callinicos, A. (2007), *Toplum Kuramı -Tarihsel Bir Bakış-*. Yasemin Tezgiden (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Carnoy, M. (2001), "Gramsci ve Devlet". Mehmet Yetiş (Çev), *Praksis*, Yaz, Sayı: 3, s: 252-277.
- CHP'nin Düzen Değişikliği Programı*. (1969), Ankara: CHP Seçim Bildirgesi.
- Çavdar, T. (1983), "Cumhuriyet Halk Partisi (1950-1980)". *Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi*, (C. 8), (s. 2025-2036), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Coşkun, A. & Tekeli, İ. & Soral, E. (1976), *Özyönetim ve Halk Sektörü*. (C. 2), Ankara: Demokratik Sol Düşünce Platformu.
- Cumhuriyet Gazetesi Arşivi*, 19 Haziran 1978 tarihli sayı.
- Cumhuriyet Gazetesi Arşivi*, 3 Aralık 1978 tarihli sayı.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 56-86.

Cumhuriyet Gazetesi Arşivi, 30 Eylül 1979 tarihli sayı.

Cumhuriyet Gazetesi Arşivi, 8 Ekim 1979 tarihli sayı.

Cumhuriyet Gazetesi Arşivi, 10 Ekim 1979 tarihli sayı.

Cumhuriyet Gazetesi Arşivi, 14 Ocak 1980 tarihli sayı.

Cumhuriyet Halk Partisi Programı. (1976), Ankara: Ajans-Türk Matbaacılık Sanayii.

Doğan, Y. (1978), "Kırlara Yönelişin Çelişkileri". *Cumhuriyet Gazetesi*, 20 Haziran 1978 tarihli sayı.

Eagleton, T. (2005), *İdeoloji*. Muttalip Özcan (Çev.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Ecevit, B. (1966), *Ortanın Solu*. İstanbul: Kim Yayınları.

Ecevit, B. (1978). *Hükümet Programı*, Ankara: Başbakanlık Basımevi.

Ecevit, B. (2009), *Atatürk ve Devrimcilik*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Ecevit, B. (2010). *Demokratik Sol*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Erdoğan, N. (1998), "Demokratik Sol'dan Devrimci Yol'a: 1970'lerde Sol Popülizm Üzerine Notlar". *Toplum ve Bilim*, (78), 22-37.

Erdönmez, C. (2005), "Köykent: Olumlu ve Olumsuz Yönleriyle Bir Kırsal Kalkınma Projesinin Çözümlemesi". *Türkiye Ormanlık Dergisi*, (6/2) (s. 35-51).

Fiori, G. (1989), *Bir Devrimcinin Yaşamı: A. Gramsci*. Kudret Emiroğlu (Çev.), İstanbul: V Yayınları.

Geray, C. (1974), "Türkiye'de Kırsal Yerleşme Düzeni ve Köy Kent Yaklaşımı", Ankara Üniversitesi SBF Dergi (C. 30/1), (s. 45-66).

Gevgilili, A. (1987), *Yükseliş ve Düşüş*. İstanbul: Bağlam Yayınları.

Görücü, Ç. (2020a), "Köykent". *Türkiye'nin 1970'li Yılları* içinde, Mete Kaan Kaynar (Der.), (s. 771-784), İstanbul: İletişim Yayınları.

Görücü, Ç. (2020b), "CHP: Değişim, Umut, Hayal Kırıklığı". *Türkiye'nin 1970'li Yılları* içinde, Mete Kaan Kaynar (Haz.), (s. 339-365), İstanbul: İletişim Yayınları.

Gümüşbaş, Y. (1979), "KUP Devleti Yurttaşla Ulaştırıyor". *Cumhuriyet Gazetesi*, 23 Haziran 1979 tarihli sayı.

Gramsci, A. (1984), *Modern Prens*. Pars Esin (Çev.), İstanbul: Birey ve Toplum Yayıncılık.

Gramsci, A. (2010), *Gramsci Kitabı: Seçme Yazılar 1916-1935*. İbrahim Yıldız (Çev.), Ankara: Dipnot Yayınları.

Hall, S. & Lumley, B. & McLennan, G. (1985), *Siyaset ve İdeoloji 'Gramsci'*. Sadun Emrealp (Çev.), Ankara: Birey ve Toplum Yayınları.

Haspolat, E. (2016), "Türkiye'de 1980 Öncesi Siyasal Akımlar". *Türkiye'de Yeni Siyasal Akımlar (1980 Sonrası)* (s. 15-90), Ankara: Siyasal Kitabevi.

Heyd, U. (2002), *Türk Ulusçuluğunun Temelleri*, Kadir Günay (Çev.), Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Kültür Bakanlığı Yayınları.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 56-86.

- İdealkent, (2020), "Yiğit Gülöksüz ile İlhan Tekeli Üzerine: 'İlhan, Topluma Faydalı Olmanın Huzuruyla Sade Bir Hayat Yaşıyor", *İdealkent*, (11-29), (s. 102-110).
- Karaömerlioğlu, M. A. (2002), "Tek Parti Döneminde Halkçılık". *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce –Kemalizm-*, (C. 2), (s. 272-283), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Keleş, R. (1978), "Köylüye Ulaşım Projesi". *Cumhuriyet Gazetesi*, 31 Ağustos 1978 tarihli sayı.
- Keleş, R. (1998). *Yerinden Yönetim ve Siyaset*. İstanbul: Cem Yayınevi.
- Kuruç, B. (2020), "Türkiye'de Plancılığın İkinci Onyılı: Yetmişli Yıllarda Devlet Planlama Teşkilatı". *Türkiye'nin 1970'li Yılları* içinde, Mete Kaan Kaynar (Haz.), (s. 229-243), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Lih, T. L. (2017), *Lenin – Farklı Bir Yol*. Aslı Önal (Çev.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Milliyet Gazetesi Arşivi*. 19 Haziran 1978 tarihli sayı.
- Milliyet Gazetesi Arşivi*. 2 Ağustos 1978 tarihli sayı.
- Morton, A. D. (2007), *Unravelling Gramsci -Hegemony and Passive Revolution in the Global Economy*. London: Pluto Press.
- Otyam, F. (1978), "Adını Siz Koyunuz". *Cumhuriyet Gazetesi*, 7 Ekim 1978 tarihli sayı.
- Özdemir, C. O. (2020), "Yetmişli Yıllarda Halkçı ve Halktan Siyaset", *Türkiye'nin 1970'li Yılları* içinde, Mete Kaan Kaynar (Haz.), (329-338), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Parla, T. (1992), *Türkiye'de Siyasal Kültürün Resmi Kaynakları -Kemalist Tek Parti İdeolojisi ve CHP'nin Altı Ok'u-*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Portelli, H. (1982), *Gramsci ve Tarihsel Blok*. Kenan Somer (Çev.), Ankara: Savaş Yayınları.
- Rabotnikof, N. & Aibar, J. (2012), "El Lugar de lo Público en lo Nacional-Popular", *Nueva Sociedad*, (240), (s. 54-67).
- Ransome, P. (2010), *Antonio Gramsci: Yeni Bir Giriş*. Ali İhsan Başgül (Çev.), Ankara: Dipnot Yayınları.
- San Juan J. E., (2009), "Antonio Gramsci's Theory of the 'National-Popular' and Socialist Revolution in the Philippines", Joseph Francese (Ed.), *Perspectives on Gramsci—Politics, Culture and Social Theory* içinde (163-185), New York: Routledge.
- Santucci, A. A. (2011), *Gramsci'yi Anlamak*. Selim Sezer (Çev.), İstanbul: Kalkedon Yayıncılık.
- Sassoon, A. S., (2002), "Hegemonya", *Marksist Düşünce Sözlüğü*, İstanbul: İletişim Yayınları, s: 273-275.
- Sencer, M. (1971), *Türkiye'de Köylülüğün Maddi Temelleri –Üretim Güçleri ve Mülkiyet İlişkileri Açısından-*. İstanbul: Ant Yayınları.
- Shi, A. (2000), "Toward a Chinese National-Popular: Cultural Hegemony and Counterhegemony in Maoist and Post-Maoist China", *Social Semiotics*, (10-2), (s. 201-210).
- Soral, E. & Tekeli, İ. (1976), *Halk Sektörü Sorunu*. İstanbul: Gelişim Yayınları.
- Sosyalizm ve Toplumsal Mücadeleler Ansiklopedisi*. (1988), (7), İstanbul: İletişim Yayınları.



Haspolat, E. & Yıldırım, D. (2021), "Ecevit Döneminde CHP Halkçılığı ve Yol Siyaseti: Köylüye Ulaşım Projesi (KUP) Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 56-86.

- Sotiris, P. (2018), "Gramsci and the Challenges for the Left: The Historical Bloc as a Strategic Concept", *Science & Society*, (82-1), 94-119.
- TBMM Tutanakları. (1979), Birleşim 62, Oturum 1, 24 Şubat 1979, https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/MM_/d05/c011/b062/mm_050_110620175.pdf [Erişim 10.08.2020].
- Tekeli, İ. & İlkin, S. (2004). *Cumhuriyetin Harcı–Köktenci Modernitenin Ekonomik Politikasının Gelişimi*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Tekeli, İ. & Şaylan, G. (1978), "Türkiye’de Halkçılık İdeolojisinin Evrimi". *Toplum ve Bilim*, (Yaz-Güz) (s. 44-110).
- Toprak, Z. (1995), "Aydın, Ulus,-Devlet ve Popülizm". *Türk Aydını ve Kimlik Sorunu*, Sabahattin Şen (Der.) (s. 39-81), İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Toprak, Z. (2013), *Türkiye’de Popülizm 1908-1923*, İstanbul: Doğan Kitap.
- Topuz, A. (2011), *Ali Topuz Anlatıyor–2: Düzeni Değiştirmek (1972-1980)*. Hikmet Bila (Söy.), İstanbul: Doğan Kitap.
- Walicki, A. (2009), *Rus Düşünce Tarihi -Aydınlanma’dan Marksizme-*. Alaeddin Şenel (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yıldırım, D. & Haspolat, E. (2020), "Türkiye’de Hegemonya ve Karşı Hegemonya Stratejileri Bağlamında Yol Siyaseti: Fatsa Örneği", *Fiscaoeconomia*, (4-3), 661-704.



Suggested Citation: Çakılcı, U.B. (2021), "Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye Üzerine Etkileri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 87-98.

Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye Üzerine Etkileri

Belt and Road Projects and Effects on Turkey

Ulaş Birkan ÇAKILCI¹

Abstract

The Belt-Road Initiative, which was presented as a modernized version of the historical Silk Road, which lost its importance with the geographical discoveries, and emerged with the announcement of Chinese President Xi Jinping in 2013, has a great impact area with its routes created both on land and in the sea. The Initiative, the participating countries of economic, social, and cultural aspects offers several advantages and Turkey became a member of the Central Corridor is an initiative since the beginning of the country. In this study, first of all, the history of the Belt-Road, the project finances, the route branches, and the security concerns related to the project were discussed. After that the purpose of the project and that the participants in the Belt-Road advantages and disadvantages in terms of Turkey and other countries were discussed. Finally, in light of the findings, article was concluded by making some suggestions related to foreign policy.

Article History:

Date submitted:

14.11.2020

Date accepted:

17.12.2020

Jel Codes:

F50, F59, F60

Keywords:

China, Turkey, Globalization, Belt-Road Initiative

¹ Doktora Öğrencisi, East China Normal University, Political Theory Bölümü. <https://orcid.org/0000-0001-8651-8860>

Öz

Coğrafi keşifler ile birlikte önemini yitiren tarihi İpek Yolu'nun modernize edilmiş hali olarak sunulan ve Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in 2013 yılındaki açıklamasıyla ortaya çıkan Kuşak-Yol İnisiyatifi, hem karada hem denizde oluşturduğu güzergahları ile oldukça büyük bir etki alanına sahiptir. İnisiyatif, katılımcı ülkelere ekonomik, toplumsal ve kültürel yönden çeşitli avantajlar sunmaktadır ve Türkiye de başından beri inisiyatife katılmış bir Orta Koridor ülkesidir. Bu çalışmada da öncelikle Kuşak-Yol'un tarihine, proje finansmanlarına, güzergah kollarının neler olduğuna ve proje ile ilgili güvenlik endişelerine yer verilmiştir. Devamında Kuşak-Yol projesinin amacının ne olduğu ve katılımcı diğer ülkeler ile Türkiye açısından avantaj ve dezavantajları tartışılmıştır. Nihayetinde de elde edilen bulgular ışığında dış politika ile ilişkilendirip bir takım öneriler sunularak makale sonlandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Çin, Türkiye, Küreselleşme, Kuşak-Yol İnisiyatifi

1.Giriş

Tarih boyunca insanların keşfetme serüveni hiç bitmemiştir ve insanoğlu hep daha fazlası dedikçe yeni ticari arayışlar oluşmuş, yollar inşa edilmiş ve bu serüven toplumsal dönüşümlerin ve kırılmaların sebebi olmuştur. Ticaret vesilesiyle yeni yollar inşa edildikçe; toplumlar yakınlaşmış, ilişkiler gelişmiş, ticaret artmış, ekonomik kapasite genişlemiş ve bir döngü oluşmuştur. Dolayısıyla “Yol”, bu serüvenin kilit noktalarından biri haline gelmiştir.

Tarihi bir ticaret yolu olan İpek Yolu da daima toplumsal, siyasal, ticari açıdan dönüştürücü etkisi olan, en eski ve en önemli koridor olma rolüne sahip olmuştur. Bu anlamda tarih boyunca ipek yolunu korumak, elinde bulundurmamak demek ticareti ve zenginliği de elinde bulundurmamak demektir. Tarihi İpek Yolu'nda öncelikli ağırlık merkezi Doğu'daydı, ancak coğrafi keşifler ile birlikte İpek Yolu önemini yitirmeye başlayınca ticaretin ve zenginliğin de ağırlık merkezi Batı'ya kaymıştı.

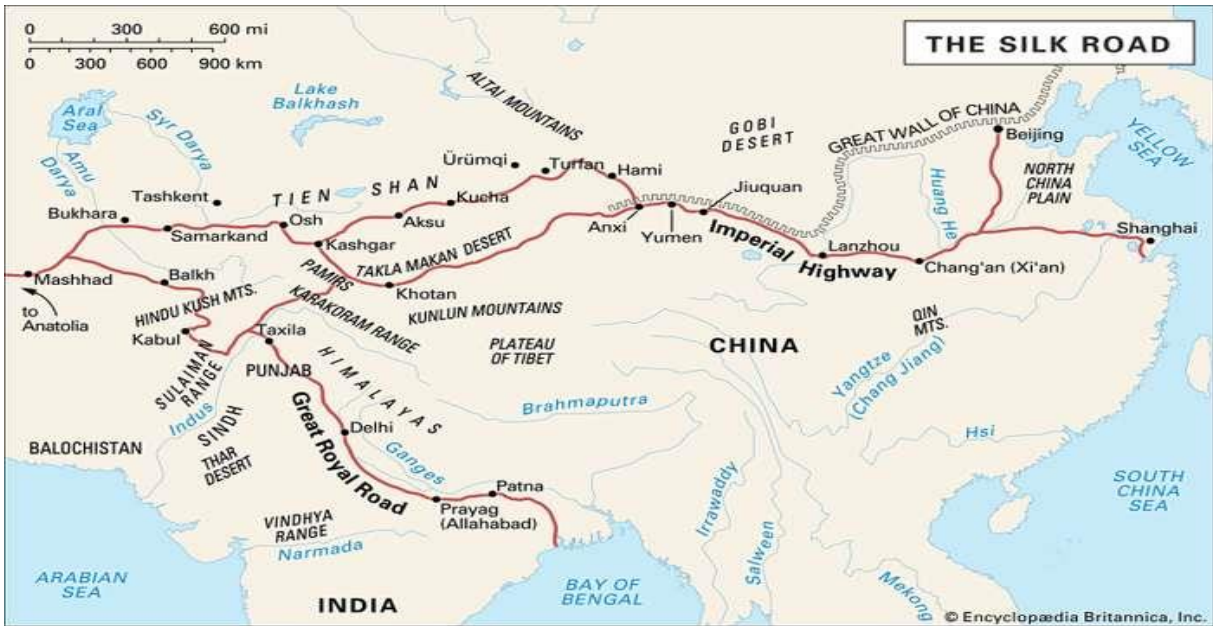
Çin ise İpek Yolu'nun kendisiyle olan tarihsel bağlarından beslenerek Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından 2013 yılında modern İpek Yolu projesi olarak adlandırılan Kuşak-Yol İnisiyatifi ortaya atmıştır ve ağırlık merkezini yeniden Doğu'ya çevirmeye çalışmaktadır. Çin, böylece ekonomik gelişmesinin önündeki durgunluk endişesini ortadan kaldıracak, büyümeye devam edebilecek, dışa açılma fikri ile küreselleşme stratejisini uygulayabilecek, kültürel etkileşime geçebilecek, farklı ekonomileri kendisine entegre edebilecek ve Amerika Birleşik Devletleri(ABD) ve Rusya tarafından çevrelenme tehditini azaltabilecektir. 2013 yılından bu yana projeye katılımcı ülke sayısı 100'ü aşmış ve Dünya nüfusunun yarısını ve ticaretin büyük bölümünü ilgilendirir hale gelmiştir. Dolayısıyla girişim geniş bir perspektif sunmakta ve hem Çin hem de Türkiye ve diğer katılımcı ülkeler açısından birçok avantajı ve dezavantajı bulunmaktadır.

Bu çalışmanın kapsamı ise çok geniş çaplı bir perspektifi incelemek yerine Türkiye bağlamıyla sınırlandırılmıştır. Kuşak-Yol üst başlığı ile ilgili birçok akademik çalışma bulunabilmektedir, ancak Türkiye özelindeki çalışmalar nispeten sınırlı sayıda kalmıştır ve bu çalışma ile de literatüre güncel bir katkı yapılması istenmiştir. Çalışmanın ortaya çıkabilmesi için geçmiş literatür taranarak incelenmiş, harita ve tablolarla desteklenmiştir. Çalışmanın temel amacı Kuşak-Yol'un ortaya çıkmasına etken olan unsur neydi sorusuna cevap aramak ve projenin Türkiye üzerindeki etkileri ile dış politikada yaratabileceği değişim ve sonuçları ortaya koymaktır.

2. Kuşak-Yol`Un Tarihi

Kuşak-Yol`u anlayabilmek için öncelikle orijinal İpek Yol`u tarihini konumlandırmak gerekmektedir. Çin ile Avrupa arasındaki bağlantılar milattan öncesi tarihlere kadar dayanmaktadır. Ancak sürekliliğe kavuşması Han Hanedanlığı`nın Çin sınırlarını Batı`ya doğru genişletmesiyle başlamıştır. Bu süreçte Çin ipeği Avrupa`ya taşınırken Batı`dan da altın ve değerli metaller Çin`e taşınmış ve sürekli hale gelen İpek Yolu, Tang Hanedanlığı döneminde de zirve yapmıştır.² Bu ticaret yolu ilk olarak M.Ö. 138 yılında Çjan Syan`ın yolculuğundan sonra kervanyolunun adı olarak anılmaya başlamıştır. "İpek Yolu" olarak adlandıran kişi ise Alman coğrafyacı Ferdinand Von Richthofen`dir. (Çelik ve Erol, 2019, s. 15). İpek yolu bir yoldan ziyade kurumsallaşmış bir ticaret kültürünün de genel adı haline gelmiştir. (Deniz, 2016, s. 196). Bu kültür güzergah boyunca yalnızca ticari ilişkiler kurulmasına zemin sağlamamış aynı zamanda kültürel, toplumsal ilişkiler de kurulmuş ve uzlaşma yani diplomasi kültürünü sağlamış ve devletler arasında siyasi ilişkiler geliştirilmiştir (Yereli, 2014, s. 303).

Aşağıda tarihi İpek Yolu`na ait güzergah haritası verilmiştir ve görülmektedir ki Asya`dan Avrupa`ya, Hindistan`a önemli konumlardan geçmekte ve dolayısıyla kültürlerarası, toplumlararası ve devletlerarası ilişkilere de zemin hazırlamaktadır.



Source: <https://www.britannica.com/topic/Silk-Road-trade-route>

Sonraki süreçte kendisine İpek Yolu dışında alternatif arayan ülkelerin 15.yüzyıl itibariyle coğrafi keşifleri başlatmasıyla ve yeni yollar bulmasıyla artık İpek Yolu önemini yitirmeye başlamış ve İpek Yolu`nun yerini daha az maliyetle daha çok malın taşınabildiği deniz ticaret yolları almaya başlamıştır.

2013 yılının sonbaharına gelindiğinde ise Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Xi Jinping`in Kazakistan ve Endonezya gezisi esnasında "Bir Kuşak Bir Yol" inisiyatifi bizzat duyurulmuştur. Girişim, tarihi İpek Yolu mirasından beslenmektedir. Dayanak noktası olarak da 2012 yılında 18.si gerçekleştirilen Çin Komünist Partisi Ulusal Kongresi gösterilebilir. Kongrede Çin`in

² <https://www.cfr.org/backgrounder/chinas-massive-belt-and-road-initiative> (Erişim 19.10.2020).

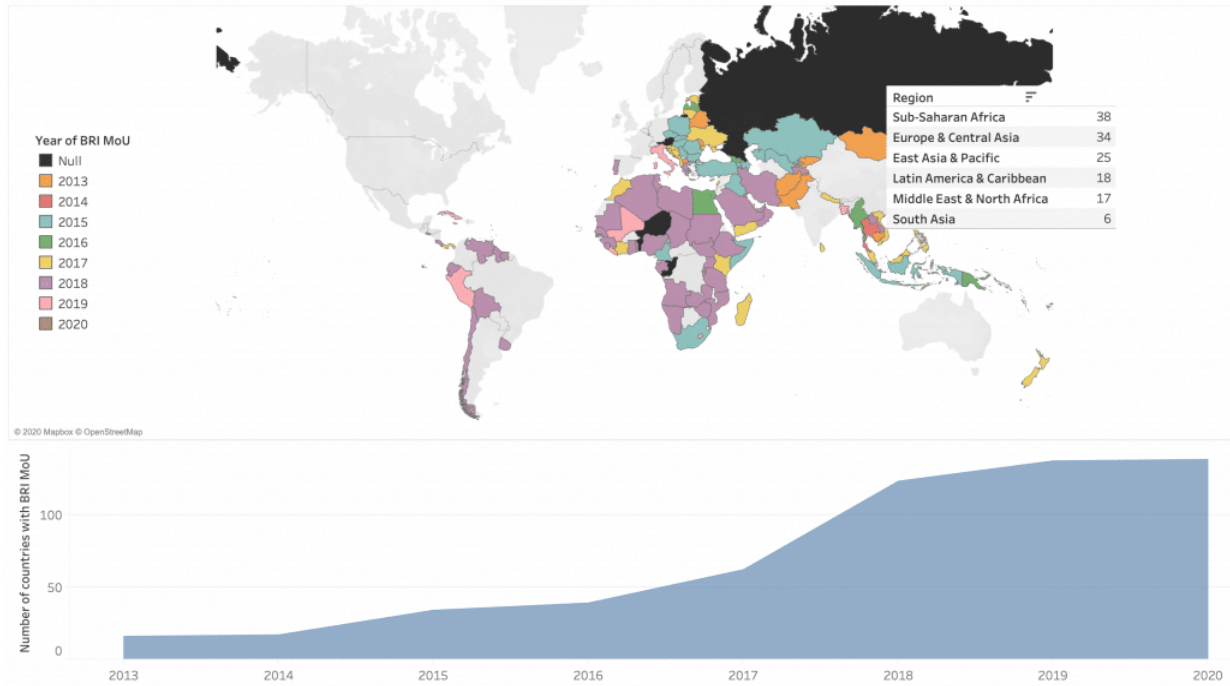
ekonomik ve siyasi temelli esaslı bir çevre politikası oluşturması kararları alınmıştır ve bu politika çerçevesinde de girişim oluşturularak hayata geçirilmiştir (Durdular, 2016, s. 79).

Girişimin ismindeki kuşak ifadesi kara bağlantılarını ifade ederken, yol ifadesi ise deniz bağlantılarını kapsamaktadır. Bir diğer ifadeyle kuşak, "İpek Yolu Ekonomi Kuşağı"nı, yol ise "21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu"nu ifade etmektedir, ancak bu kavramlar artık "Bir Kuşak Bir Yol"³ olarak tek bir kavramla ifade edilmeye başlanmıştır. Devam eden süreçte ise "Bir" ifadesinin yanıltıcı olacağı düşüncesiyle terkedilmiş ve girişim "Kuşak-Yol"⁴ kavramı ile anılmaya başlamıştır.⁵

Projeye Mart 2020 itibari ile 138 katılımcı ülke bulunmakta ve proje dünya nüfusunun yarısını ilgilendirmektedir. Üye ülkelerin 38'i Sahra-Altı Afrika'da, 34'ü Avrupa ve Orta Asya'da⁶, 25'i Doğu Asya ve Pasifik bölgesinde, 17'si Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da, 18'i Latin Amerika ve Karayipler'de ve 6'sı ise Güneydoğu Asya'da bulunmaktadır. Oran olarak ise %26'sının Doğu Asya'da, %21'inin Batı Asya'da, %20'sinin Sahra-Altı Afrika'da ve %15'inin Ortadoğu bölgesinde denilebilir.⁷

Aşağıdaki haritada katılımcı ülkelerin sayısı, buldukları bölgeler ve hangi tarihte projeye katıldıkları belirtilmiştir.

Countries of the Belt and Road Initiative



Source: <https://green-bri.org/countries-of-the-belt-and-road-initiative-bri>

³ One Belt One Road (OBOR)

⁴ Belt and Road Initiative (BRI)

⁵ https://en.uniview.com/News/News/201809/804999_169683_0.htm (Erişim 19.10.2020).

⁶ Bu ülkeleri 18'i Avrupa Birliği üyesidir.

⁷ <https://green-bri.org/countries-of-the-belt-and-road-initiative-bri> (Erişim 04.11.2020).

3. Girişimin Finansmanı

Kuşak-Yol girişiminin etki alanından da anlaşılacağı üzere aynı zamanda oldukça büyük maliyet de gerektirmektedir. Özellikle altyapı alanında, demiryolu ağlarının kurulması, limanlar inşa edilmesi, enerji hatlarının oluşturulması gibi alanlarda, ciddi finansman kaynakları sağlanmalıdır. Bu noktada en büyük pay da girişimin kurucusu olan Çin'e düşmüştür. Çin açısından bu durumun iki sonucu ortaya çıkmaktadır. İlk sonuç Çin'in finans kaynağı sağlayarak katılımcı ülkeleri kendisine borçlandırması ve projenin sürdürülebilirliğini sağlayabilmesidir ki bu durum Çin açısından bir avantajdır, ancak diğer sonuç ise özellikle az gelişmiş ülkelere ve ekonomik sıkıntı yaşayan ülkelere verilen borçların geri dönüşünün sağlanamamasıdır ki bu durum Çin açısından önemli bir kayıptır.

Girişimin finansmanı için Çin, 2015 yılında 100 milyar USD sermaye ile Türkiye'nin de kurucularından olduğu Asya Altyapı Yatırım Bankası'nı kurmuştur ve krediler aracılığıyla projenin altyapı alanını destelemektedir. Banka, 2020 itibarıyla 100'den fazla projeyi onaylamış ve 20.96 milyar USD yatırım yapmıştır. Halen teklif aşamasında olan 47 proje ise beklemektedir. Yapılan yatırımlardan en büyük payı %21 ile enerji sektörü, %17 ile ulaşım ve yine %17 ile finans sektörü almıştır.⁸ Kuşak-Yol ile ilgili toplam yatırımlara bakıldığında ise yine en büyük payı %39 ile enerji almaktadır ve onu %25 ile ulaşım, %10 ile taşınmazlar ve %8 ile de madenler almıştır.⁹ Yatırım yerine projelere borç verme amacıyla da 2014 yılında 10 milyar USD sermaye ile İpek Yolu Fonu kurulmuştur.¹⁰ Bu iki araç ile Çin projeye finans kaynağı sağlayabilmektedir.

4. Güzergah Kolları

Girişim 6 temel koridoru kapsamaktadır. Bunlar: Çin-Pakistan Ekonomik koridoru¹¹, Yeni Avrasya Kara Köprüsü Ekonomik koridoru¹², Çin-Moğolistan-Rusya Ekonomik koridoru¹³, Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik koridoru¹⁴, Çin-Çinhindi Yarımadası Ekonomik koridoru¹⁵ ve Bangladeş-Çin-Hindistan-Myanmar Ekonomik koridorudur.¹⁶

Denizdeki bağlantı yolları ise Çin Denizi ve Hint Okyanusu aracılığıyla Avrupa'ya bağlantı ve Güney Çin Denizi yolu ile Güney Pasifik Okyanusuna bağlantı şeklindedir.¹⁷ Proje, dünya ticaretinin ve GSYİH'nin 1/3'ünü ve dünya nüfusunun %60'ını etkilemektedir.¹⁸

⁸ <https://www.aiib.org/en/general/faq/index.html> (Erişim 22.10.2020).

⁹ <https://green-bri.org/investments-in-the-belt-and-road-initiative-bri?cookie-state-change=1604521493413> (Erişim 04.11.2020).

¹⁰ <http://turkish.cri.cn/781/2015/02/17/1s166503.htm> (Erişim 22.10.2020).

¹¹ CPEC.

¹² NELBEC.

¹³ CMREC.

¹⁴ CCWAEC.

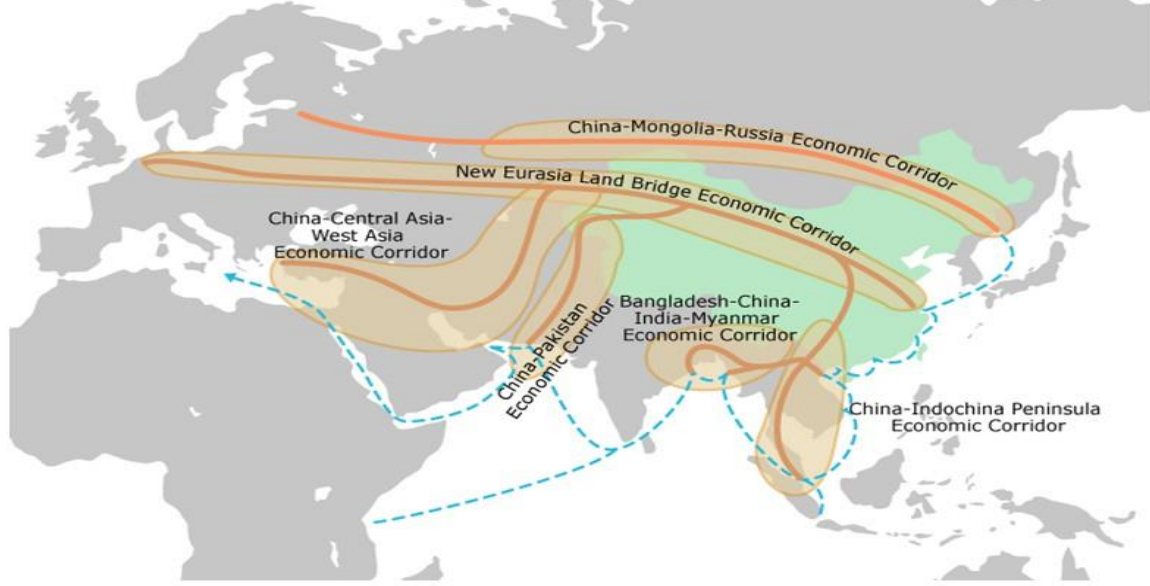
¹⁵ CICPEC.

¹⁶ BCIMEC.

¹⁷ <https://research.hktdc.com/en/article/MzYzMDAyOTg5> (Erişim 22.10.2020).

¹⁸ <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/belt-and-road-initiative#:~:text=If%20completed%2C%20BRI%20transport%20projects,million%20people%20from%20extreme%20poverty>. (Erişim 22.10.2020).

The Belt and Road Initiative: Six Economic Corridors Spanning Asia, Europe and Africa



Source: <https://research.hktdc.com/en/article/MzYzMDAyOTg5>

5. Güvenlik Endişeleri

Kuşak-Yol güzergahları harita da görüldüğü üzere kritik noktalar üzerinden geçmektedir ve dolayısıyla bu güzergahlar üzerinde yer yer çatışma risklerinin yoğunlaştığı veya güvenlik algısının tehdit edildiği bölgeler de bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi Yeni Avrasya Kara Köprüsü Ekonomik Koridoru üzerinde bulunan ve Kuşak-Yol'un önemli merkezi sayılan Xinjiang'dır.¹⁹ Xinjiang'da on'dan fazla etnik grup bulunmaktadır ve Çin merkezi hükümeti ile Uygurlar arasında etnik ve dini sorunlar yoğun olarak yaşanmakta, sıcak çatışmalar gerçekleşebilmektedir (Tekir, 2019, s. 93). Çin burada istikrarı sağlayabilmek adına güvenlik varlığını arttırarak önlem almaya çalışmaktadır.

Bir diğer önemli bölge Çin-Pakistan Ekonomik Koridorunun önemli alanı Gwadar Limanı'nda bulunduğu Balochistan'dır. Gıda ve su kıtlığı, yoksulluk, sağlık problemleri gibi sorunları yüksek seviyede olduğu bölge isyanların ve terörist grupların da alanı haline gelmiştir (Tekir, 2019, s. 94). Çin ise Pakistan'a askeri yardımlarını arttırarak tedbir almaya çalışmaktadır. Gwadar Limanı ve Çin-Pakistan Ekonomik Koridorunun Çin açısından önemi büyüktür. Koridor, Çin'in enerji rotasını büyük oranda kısaltmakta, Malakka Boğazı'nı by-pass etmekte ve Çin varlığı ile ABD tedirgin edilmektedir (Gökten, 2019, s. 166).

Çatışmaların yoğunlaştığı diğer bir bölge Myanmar'dır. Bölge hem Çin-Çinhindi Yarımadası Ekonomik Koridoru hem de Bangladeş-Çin-Hindistan-Myanmar Ekonomik Koridoru güzergahında bulunmaktadır (Tekir, 2019, s. 97). Aynı şekilde Çin burada da istikrardan yana tavır sergilemeye devam etmektedir.

Genel olarak söylenebilir ki Çin'in çatışma bölgeleri için tavrı istikrarı sağlamaya ve düzeni korumaya çalışmak olmuştur. Ancak çatışma yoğun bölgelerin tercihi Çin için zannedildiği kadar dezavantajlı olmamaktadır. Çin istikrarsız bölgelerde istikrarı sağlamaya yönelik tavrı

¹⁹ Sincan bölgesi.

doğrultusunda kendi ekonomik ve askeri gücü ile bölgelerde bulunup etki alanını genişletebilmekte ve avantaj sağlayabilmektedir. İstikrarsızlığın dezavantajı Kuşak-Yol üzerinden ülkelerarası iletişimi geliştirmenin zorluğu noktasında olmaktadır ve girişim bu yönüyle sekteye uğrayabilecektir. Dahası Çin'in karşısındaki ülkeler Kuşak-Yol'u engellemek için bu çatışmaların derinleşmesine yardım edebilir. Dolayısıyla istikrardan yana alınan tavır Çin'in ticaretini yürütebilmesi için oldukça beklenen bir durumdur ve Çin dış politikasının da esnekleşmesine yol açmaktadır. Çin'in ekonomik gelişmesi ile ve Kuşak-Yol girişimiyle birlikte almak zorunda olduğu bazı sorumluluklar da ortaya çıkmaktadır. Özellikle güvenlik ve istikrarı sağlamaya zorunlu kaldığı durumlarda arabulucu rolüne daha çok başvurmaktadır ve bu durumlarda zaman zaman Birleşmiş Milletler barış gücüne destek vermekle, kredi ve borç verme ile ve benzeri araçlarla dış politika araçlarını kullanmaktadır (Güder ve Pekcan, 2020, s. 193).

6. Kuşak-Yol'un Amacı

Proje hem denizden hem karadan oluşturulan ağlar ile Doğu Asya'dan başlayıp Orta Asya, Rusya, Kafkasya, Afrika ve Avrupa arasında bağlantılar kurmayı amaçlayan oldukça geniş ve kapsamlı bir girişimdir ve aynı zamanda Çin'in etki alanını önemli ölçüde genişletmeyi amaçlayan bir vizyonu da temsil etmektedir. Devlet Başkanı Xi Jinping, 2017 yılında katıldığı “Bir Kuşak Bir Yol” Uluslararası İşbirliği Zirvesi Forumu açılış konuşmasında inisiyatifi, kazan-kazan işbirliğine dayalı yeni bir uluslararası ilişkiler türü inşa etmeliyiz şeklinde tariflemiş ve barışçıl, refaha giden, açık, uygar bir inovasyon yolu kurmayı amaçladıklarını belirtmiştir. Bu anlamda projenin 5 ana önceliği tanımladığı söylenebilir. Bunlar: politika koordinasyonu, altyapı bağlantıları, engelsiz ticaret, finansal entegrasyon ve insanlar arası kültürel bağlantıdır.²⁰

Liberalizm ve Realizm açısından yapılan bir çalışmada liberal açıdan Çin'in hedefleri şöyle sayılmıştır: kazan-kazan'a dayalı olarak yeni ekonomi koridorları açmak, bölgesel bütünleşmeyi sağlamak ve global yönetişime katılmak, Realizm açısından hedefi ise Güney Asya ülkelerini kendi etki alanına almaya çalışmaktır (Passalacqua, 2016). Bir başka çalışmaya göre de Çin, güzergah kollarını belirlerken konum olarak stratejik, ancak siyasi ve ekonomik açıdan zayıf Kazakistan, Kırgızistan, Ermenistan, Azerbaycan gibi eski Rus fraksiyonlarını veya çatışma riski yüksek Pakistan, Sri-Lanka gibi ülkeleri tercih etmektedir. Böylece bu ülkeleri kendisine borçlandırarak Gwadar Limanı, Sri-Lanka Limanı gibi önemli gördüğü bölgeleri kendi kontrolüne alma noktasına ülkeleri mecbur tutmayı ve etki alanına almayı amaçlamaktadır (Nurhasanah, Napang ve Rohman, 2019, s. 1443). Nihayetinde, Çin'in Kuşak-Yol ile birlikte Batı merkezli dünya düzenine karşı, merkezinde kendisinin olduğu yeni bir siyasi, toplumsal sistem, güvenlik sistemi ve en önemlisi ekonomik sistem kurmaya çalışarak cevap verdiği söylenebilir.

7. Kuşak-Yol'un Çin ve Katılımcı Ülkeler Açısından Avantaj ve Dezavantajları

Yukarıda bahsedilen veriler de göstermektedir ki projenin özellikle Çin açısından birçok faydası vardır. Öncelikle merkezi Çin olan çok geniş çaplı bir ticari ağıdır ve farklı ülkelerdeki yüzlerce alt proje ile desteklenmektedir ve böylece Çin, bu ülkelerle ticareti geliştirmekte, ihracat ve ithalatı arttırmaktadır. Aynı zamanda diğer ülkeleri kendi ekonomik sistemine entegre

²⁰ http://www.xinhuanet.com//politics/2017-05/14/c_1120969677.htm (Erişim 21.10.2020).

edebilmekte ve yükselişinin yavaşlamasına yeni bir ivme kazandırabilmek için önemli yeni pazarlar bulabilmektedir.

Öte yandan girişim, Çin'in küreselleşme ve dışa açılım hedeflerine ivme kazandırmaktadır ve güzergah ülkelerinde altyapı, ulaşım, enerji gibi sektörlerde hizmet sunan Çin şirketlerinin küreselleşmesine de katkı sağlamaktadır (Şimşek, 2019, s. 192). Böylece Çin sanayi kapasitesi artmakta, Çin para birimi Yuan uluslararası hale gelebilmektedir. Ayrıca Çin, bu proje ile ülkede çelik üretimi fazlasını eritmeyi ve bölgeler arası gelir dağılımı adaletsizliğini de azaltmayı amaçlamaktadır (Yiğenoğlu, 2018, s. 12).

İlaveten Avrupa ile Çin arasındaki ticaretin deniz yolu üzerinden yürütüldüğü düşünülürse, Kuşak-Yol projesi ile birlikte riskli boğazlardan geçişin getirdiği sigorta yükünden kurtulunacak ve de yol kısalacağı ve maliyet yükü düşeceğinden bir avantaj daha sağlanmış olacaktır. Ticaretin gelişmesine bağlı olarak bu ülkelerle diplomatik ilişkiler de gelişecek ve Çin dış politikasında sertleşme yerine uzlaşma ve esneklik kavramları öne çıkacaktır.

Aynı zamanda Asya bölgesinde ABD'nin çevreleme politikalarına karşı cevap verilebilmekte ve kuşatılma stratejisinin önüne geçebilmekte, komşularıyla ekonomi temelli dostluk ilişkisi kurabilmektedir. Çin'in girişim sayesinde geliştirdiği ekonomik genişleme ABD ve Rusya'nın da Orta Asya'daki genişlemesinin önünde engel olmuştur ki bu durum Çin'in güvenlik algısı açısından da isteği doğrultusundadır (Omonkulov, 2020, s. 88).

Güzergah ülkeleri açısından bakıldığında da projenin ülkelerin ticaret ve yatırım akışına bir ivme kazandırdığı da aşıkardır. Nakliye, inşaat, ticaret, yatırım, alternatif enerji ve teknoloji gibi sektörlerde yatırımlar artmakta, fuarlar ve iş gezileri gibi alanlarla turizm teşvik edilmekte ve bu yönlü gelirler artmaktadır (Blanchard ve Flint, 2017, s. 227). Güzergah üzerindeki kentlerde bulunan karayollarının ve özellikle demiryolları ile limanların modernizasyonu ve altyapı hizmetlerinin artması gibi avantajları da bulunmaktadır. Kuşak-Yol'daki ulaştırma altyapı projeleri malların daha hızlı daha verimli ve daha güvenli taşınmasını sağladığı söylenmelidir. Ek olarak her ülke için aynı olmamasına ve asimetrik ilerlemesine rağmen katılımcı ülke ekonomilerinin GSYİH'sını %3.35 kadar, refahını da %2.81 oranlarına kadar arttırdığı gözlemlenmiştir (Soyres ve Ruta, 2019, s. 5).

Ancak özellikle Çin gibi ülkelerden alınan kredilerle yapılan alt projelerin getirdiği birtakım endişeler de bulunmaktadır. Az gelişmiş ülkeler bu krediler ile Çin'e ve Çin mallarına bağımlı hale gelme tehlikesiyle karşı karşıya kalmakta ve kredi borçlarını ödeyememe durumunda ekonomik kriz riskini taşımaktadırlar. Aynı zamanda borçların ödenememesi durumunda ekonomik ve siyasi anlamda Çin nüfuzu altında bulunma tehlikesi ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla Çin, sermaye ihracatçısı bir konuma gelmiştir ve böylece Çin'in girişim kapsamındaki ülkelerin iç işleyişlerine karışacağı ve siyasal sorunlar çıkabileceği endişesi söz konusudur (Şimşek, 2018, s. 186). Diğer bir açıdan Kuşak-Yol'a bağlı geliştirilen alt projelerde Çin vatandaşlarının işçi olarak çalışması Çin açısından bir avantaj iken ilgili ülkelerde istihdam sorununu da arttırabilmektedir.

Orta Asya ülkeleri açısından bakıldığında girişim, deniz bağlantılarının olmadığı, kapalı bir havza niteliğinden kurtulabilmek ve dünya pazarına girebilmek açısından önemli bir fırsat sunmaktadır. Aynı zamanda bölge, Çin'in de Avrupa'ya açılan kapısı konumundadır. Diğer yandan Çin gibi bir devasa gücün ardında kalma, nüfuzuna girme gibi olumsuz etkilerinde gerçekleşme ihtimali vardır (Kasım, 2020, s. 70).

8. Kuşak-Yol'un Türkiye Açısından Önemi

Türkiye-Çin ilişkileri çok uzun yıllara dayansa da ticari açıdan ivme kazanması 1980'li yıllardan sonra ve hızla artışa geçmesi ise 2000'li yıllardan sonra olmuştur. Aynı zamanda 2000 yılında ilk kez iki ülke arasındaki ticaret hacmi 1 milyar USD'yi geçmiş ve ilişkiler hızla gelişme seyri göstermeye devam etmiştir (Çatal, 2019, s. 107).

İlişkilerin gelişmesinin birden çok nedeni bulunmaktadır. Çin açısından dışa açılım politikası etkili olurken Türkiye açısından ise kritik nokta coğrafi konumu olmuştur. Türkiye Cumhuriyeti, tarihi boyunca hep jeopolitik öneminin farkında olmuş ve bunu kullanarak politika üretmeyi bilmiştir. Kuşak-Yol projesinde de Türkiye'nin jeopolitik önemi ciddi bir faktör olmuş ve Türkiye bu bilgiyle projeye katılımcı olmuştur. Afrika, Avrupa, Balkanlar, Ortadoğu, Kafkasya gibi önemli pazarların merkezinde bulunan Türkiye'nin birçok avantajı bulunmaktadır. Öncelikle oldukça uzun bir güzergahın geçtiği önemli bir ülke konumundadır. Dolayısıyla Türkiye proje aşamaları tamamlandıkça Avrupa'ya ve birçok bölgeye uzanan kritik bir bağlantıda yer alacak ve ticari bağları derinleştirecek, bir yönüyle de yeni yatırım ve istihdam alanları doğuracaktır (Akdağ, 2019, s. 82). İlaveten Türkiye'nin Orta Asya'daki bölgelerde inşaat işlerine girişmesi, Türkiye-ABD ve AB arasındaki bir takım krizler de Türkiye'yi Çin ve Rusya'ya yakınlaştırmıştır. Bakü-Tiflis-Ceyhan, TANAP, Türk Akımı, Mavi Akım gibi projelerde Türkiye'nin Avrupa ve Avrasya gibi iki önemli coğrafya arasında köprü özelliğini derinleştirmiş ve Çinli yatırımcıların da dikkatini çekmiştir. Bu şekilde Türkiye Orta Koridorun en kilit aktarım noktası haline gelmiştir (Çatal, 2019, s. 106).

Bu minvalde Türkiye yurtiçinde de kara, deniz ve havayolları için gerek tek başına gerek Çin ile işbirliği halinde çalışmalar yapmakta 2023 yılına kadar da hedeflerine ulaşmaya çalışmaktadır. Çandarlı limanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, İstanbul Havalimanı, Kuzey Marmara Otoyolu, Edirne-Kars Hızlı Tren Projesi ve bu proje ile entegre olması düşünülen Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı önemli projelerdir. Bu projelerden kimisi Çin finansmanı ile kimisi Türkiye tarafından hayata geçirilmekte ve Kuşak-Yol için önemli aktörler haline gelmektedir.

Çin ile Türkiye arasında 2015 yılına gelindiğinde Antalya'da “Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Çin Halk Cumhuriyeti Hükümeti Arasında İpek Yolu Ekonomik Kuşağının, 21. Yüzyıl Denizdeki İpek Yolunun ve Orta Koridor Girişiminin Uyumlaştırılmasına İlişkin Mutabakat Zaptı” imzalanmıştır. Bu zapta göre Türkiye ile Çin; politik eşgüdüm, kolaylaştırıcı bağlantılar, engelsiz ticaret, mali bütünleşme, insandan insana bağlar konularında işbirliğini taahhüd etmişlerdir.²¹

Çin ile gelişen ilişkiler turizm sektörünü de etkilemiş ve yasması olumlu olmuştur. Türkiye'ye gelen Çinli turist sayısı 2017 de 221 bin iken bu sayısı 2019'un Ocak-Kasım ayları arasında 403 bin olmuştur.²² Türkiye'nin Çin'den turizm beklentisi de olmuştur ve Çin 2018 yılını “Türkiye Turizm Yılı” ilan etmiştir.

Çin için önemli sektörlerin başında gelenlerden biri de bilindiği üzere enerji sektörüdür ve Çin tarafından Türkiye'de en çok yatırım yapılan sektör yine enerji olmuştur. Zira bu sektör Çin'in ekonomik büyümesini devam ettirebilmesi için bir lokomotif görevi görmektedir. Aynı zamanda Türkiye açısından da yapılan enerji yatırımları oldukça değerlidir, çünkü Türkiye, enerji ihtiyacı oldukça yüksek bir ülkedir ve bu noktada kendi kendine yetebilen bir ülke değildir. Ancak söz konusu yatırımlar ile hem Türkiye'nin aktarımcı rolü ile Avrupa'ya önemli

²¹ <https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss378.pdf> (Erişim 27.10.2020).

²² <https://www.haberturk.com/cin-deki-salgin-rotayi-rus-turiste-cevirdi-2565609-ekonomi> (Erişim 23.10.2020).

bir enerji koridoru açılacak hem de Türkiye'nin Orta Asya enerjisine ulaşımı da kolaylaşacaktır. Bu sayede Türkiye, büyümesini ve enerjideki sektörel gelişimini arttırabilecek, en önemlisiyse enerji ithalatındaki bağımlılığını azaltarak satın alma noktasında ülke alternatifini geliştirebilecektir. Durumu somutlaştırabilmek için aşağıda gösterilen yatırım oranlarını incelemek faydalı olacaktır (Algül, 2020, s. s. 47).

Çin'in Türkiye'deki Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (2005-2018)

Sektör	Alt Sektörler	Miktar(Milyar\$)	Sektör Payları(%)
Enerji	Kömür, Gaz, Hidro vd. Alternatif	9,46	63,1
Ulaşım	Demiryolları	2,31	15,4
Emlak	Yapı	1,15	7,6
İlaç	-	1,1	7,3
Deniz Ulaşımı	Limanlar ve Gemi	0,92	6,1
Metal	Çelik	0,44	2,9
Finans	Bankacılık	0,43	2,8
Teknoloji	Telekomünikasyon	0,1	0,6
Toplam Yatırım	-	14,99	100

Kaynak: Dilek, Ş. vd. (2019), "Asya Yüzyılında Türkiye-Çin Ekonomik İlişkileri", SETA Yayınları, (Aktaran Algül, 2020).

9. Sonuç

2013 yılında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in açıklamasıyla ilan edilen Kuşak-Yol inisiyatifi, tarihi İpek Yolu'nun mirasına sahip çıkarak merkezi ve ana finansmanı Çin kaynaklı olan ve ekonomik etkilerle ortaya atılmış bir girişim olarak karşımızda durmaktadır. Bu yönüyle Çin'i Rusya'ya, Güney Asya'ya, Kafkaslar'a, Afrika ve Avrupa'ya bağlayarak hem Çin'in hem de katılımcı ülkelerin kalkınmasına hizmet etmektedir ve dünya nüfusunun yarısını ilgilendirir bir kapasiteye ulaşmıştır. Kısmen dezavantajlı yanları da olsa temelde karşılıklı kazan-kazan ilkesine dayalı olarak gelişmiş ve yeni ekonomik pazarlar oluşturmuş, altyapı hizmetlerini arttırmış, modernize edilmesine katkı sunmuş, ülkelerin GSYİH'sını ve ekonomik kapasitesini genişletmiştir. Ancak bu denli büyük bir yapının yalnızca ekonomik alanla sınırlı kalması elbette ki mümkün değildir ve dolayısıyla ekonomik vasfının yanısıra tıpkı tarihi İpek Yolu'nda olduğu gibi ancak günümüz araçlarıyla daha yoğun olarak kültürel ve toplumsal etkileşimi de arttırmış ve küreselleşmenin ve diplomatik yönden de uzlaşma stratejisinin gelişimine hizmet etmiştir.

Durum Türkiye açısından da bulunduğu stratejik konumu ve aktarım noktası olabilme özelliği ile önemli kazançlar elde etme imkanı sunmaktadır. Ancak Türkiye için bu sürecin biraz geç kalmış bir durum olduğu da söylenmelidir. Sebebi, Türkiye'nin Batı'ya dönük dış politikası doğrultusunda uzun yıllar Asya ile yeterli iletişimi kurmaması ve gözardı etmesi olmuştur. Türkiye, iletişim kurduğunda da genellikle bunu Batı ile bozulan ilişkilerine bir alternatif arayışı ve Batı'dan uzaklaşabileceğine dair tehdit unsuru şeklindeki bir diplomasi aracı olarak kullanmıştır. Dolayısıyla ilişkiler gelişmemiş, tutarlı bir seyir izlememiştir. 2000'li yıllardan sonra ise özellikle Çin'in önemli bir ihracat ülkesi olmasından kaynaklı, ekonomik bir aktör

olarak belirmesiyle ilişkiler de tüm dünyada olduğu gibi gelişmiş daha doğrusu gelişmeye mecbur olmuştur. Devam eden yıllarda Türkiye'nin Asya'yı, Batı'ya bir alternatif olarak görmekten vazgeçmesi, sağlam ilişkiler kurma girişimleri ve en önemlisi Kuşak-Yol inisiyatifinin ortaya çıkmasıyla ilişkiler daha güvenli bir zemine oturmuş ve ilerlemiştir. Günümüzde de Türkiye, projenin önemli güzergahlarının geçtiği ve önemli bir destekçi konumundadır.

Kuşak-Yol inisiyatifi her ne kadar kazan-kazan ilişkisine dayansa da elbetteki en büyük faydayı ana finansman ve merkezi ülke konumundaki Çin sağlayacaktır. Çin, Kuşak-Yol girişimi ile yalnızca ekonomik bir amaç yürütmekte aynı zamanda Batı değerlerinin karşısında yer alan, merkezinde kendisinin ve Çin değerlerinin bulunduğu yeni bir dünya düzeni kurmaya çalışmaktadır. Burada Türkiye açısından gözlemlenen kritik nokta yalnızca Batı temelli bir dış politika yürütmek ne kadar hata ise yalnızca Çin kaynaklı bir dış politika yürütmenin de o kadar hata olacağını unutmamaktır. Bu durumda Kuşak-Yol'un tamamıyla hizmete geçmesine çalışmanın yanısıra ticarete ihracat ve ithalat yapılan ülke sayısını çeşitlendirmek, diplomaside uzlaşmayı ve istikrarı esas almak, jeopolitik konumundan kaynaklı aktarım yapılan bir koridor ülkesi olma yönünü muhafaza edip ancak tarım ve sanayide kendi üretimini arttırmak ve Kuşak-Yol'un ekonomik amaçları dışında siyasi amaçlarının da bulunduğunu gözardı etmemek ulusal çıkarları açısından oldukça önemli olacaktır.

Kaynakça

- Akdağ, Z. (2019), “Türkiye-Çin İlişkilerinde Kuşak ve Yol Girişimi'nin Önemi”, *Birey ve Toplum*, 9 (17), 65-95.
- Algül, Y., (2020), “Çin'in Kuşak ve Yol Projesinin Türkiye Enerji Sektörüne Yansımaları”, *Anasay*, 4(11), 37-62.
- Blanchard J. F. ve Flint C. (2017) “The Geopolitics of China's Maritime Silk Road Initiative”, *Geopolitics*, 22 (2), 223-245.
- Çatal, S. (2019), “Kuşak ve Yol İnisiyatifi'nin Türkiye'nin Ekonomi Güvenliğine Etkileri”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(15 Temmuz 15 Özel Sayısı), 101-124.
- Çelik, K. E., Erol, M. S., (2019), “Kuşak-Yol Girişimi Bağlamında ABD'nin İran Politikasının Analizi”, *Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi*, 3 (2), 11-41.
- Dilek, Ş. vd. (2019), “Asya Yüzyılında Türkiye-Çin Ekonomik İlişkileri”, SETA Yayınları.
- Soyres, F., Mulabdic, A., Ruta, M. (2019), “Common Transport Infrastructure Quantitative Model and Estimates from the Belt and Road Initiative”, *World Bank Group Macroeconomics, Trade and Investment Global Practice & Middle East and North Africa Region Office of the Chief Economist Policy Research Working Paper 8801*.
- Deniz, T. (2016), “Yeni Umutların Işığında Tarihi İpek Yolu Coğrafyası”, *Marmara Coğrafya Dergisi*, Temmuz (34), 195-202.
- Durdular, A . (2016), “Çin'in “Kuşak-Yol” Projesi ve Türkiye-Çin İlişkilerine Etkisi”, *Avrasya Etüdleri*, 49 (1).
- Engin Güder, B. ve Pekcan, C. (2020), “Bir Kuşak Bir Yol Projesi Çerçevesinde Çin'in Afrika Politikası ve Çatışma Çözümü Yaklaşımı”, *International Journal of Politics and Security*, 2(4), 173-196.



- Gökten, K., (2019), “Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru ve Yeni Güney Asya Jeopolitiği”, *Fiscaoeconomia*, 3 (1), 160-176.
- Kasım, M., (2020), “Orta Asya'nın Ekonomik Gelişimi: Kuşak ve Yol Girişimi'nin Getirdiği Fırsatlar ve Zorluklar”, *Uluslararası Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 55-73.
- Nurhasanah, Siti., Napang, Marthen., Rohman, Syaiful., (2019), “Analyzing American Values in Belt and Road Initiative (BRI)”, *International E-Journal of Advances in Social Sciences (IJASOS)*, 5 (15), 1439-1447.
- Omonkulov, O. (2020), “Kuşak ve Yol Projesi Bağlamında Çin-Orta Asya İlişkileri”, *Bölgesel Araştırmalar Dergisi*, 4 (1), 45-115.
- Passalacqua, C. C. (2016), “China`s new opening up policy: the one belt one road initiative”, (Master Dissertation), Luiss Guido Carli University, Italy.
- Şimşek, O. (2018), “Çin Dış Yatırımlarında Artan Çeşitlilik ve Yeni İpek Yolu Ekonomik Kuşağı”, Sert, M., Eren, A. A., (Der.), *Ekonomi Politik: Zarif Mezar Taşları* (ss. 183-201), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Şimşek, O. (2019), “Küreselleşmenin Dönüşümü ve Çin`in Rolü”, *Sosyoekonomi*, 27(40), 185-196.
- Tekir, G. (2019), “Kuşak ve Yol Projesi Koridorlarının Karşılaştığı Güvenlik Tehditleri”, *Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 91-105.
- Yereli, A. B. (2014), “Yeniden Canlanan İpek Yolunda Ekonomik Stratejiler”, *İpek Yolu'nda Türk Kültür Mirası Sempozyumu Bildiriler*, Türk Yurdu Yayınları, 301-307.
- Yiğenoğlu, K. (2018), “Çin`in “Tek Kuşak Tek Yol” Projesi ve Asya Altyapı Yatırım Bankası”, *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, (3)1, 10-28.
- <https://www.cfr.org/background/chinas-massive-belt-and-road-initiative> (Erişim 19.10.2020).
- https://en.uniview.com/News/News/201809/804999_169683_0.htm (Erişim 19.10.2020).
- http://www.xinhuanet.com//politics/2017-05/14/c_1120969677.htm (Erişim 21.10.2020).
- <https://www.aiib.org/en/general/faq/index.html> (Erişim 22.10.2020).
- <http://turkish.cri.cn/781/2015/02/17/1s166503.htm> (Erişim 22.10.2020).
- <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/belt-and-road-initiative#:~:text=If%20completed%2C%20BRI%20transport%20projects,million%20people%20from%20extreme%20poverty.> (Erişim 22.10.2020).
- <https://www.haberturk.com/cin-deki-salgin-rotayi-rus-turiste-cevirdi-2565609-ekonomi> (Erişim 23.10.2020).
- <https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss378.pdf> (Erişim 27.10.2020).
- <https://green-bri.org/investments-in-the-belt-and-road-initiative-bri?cookie-state-change=1604521493413> (Erişim 04.11.2020).

Suggested Citation: Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük

A New Approach to the Consumption Society: Frugalism and Financial Freedom

Mustafa Şeref AKIN¹

Abstract

Frugalism as financial freedom and anti-consumer society movements does not exist until 2000, moving from America to Europe and now to Turkey. Frugalism is the reduction of expenditures without reducing the basic needs to gain financial freedom and early retirement. He aims intense financial planning, catching a high savings rate (between ages 25 and 40) at the very beginning of the career, and declaring financial freedom in the future (after 40). Frugalist is against the unnecessary spending of the consumer society, which are inflated by advertising, the restricted right to retirement when aging, and the way of life on unhealthy and disrespectful to the environment. Frugalism matures the person, and questions such as happiness, the meaning of life, long-term goals, time, money, and consumption. Frugalism finds himself in Stoic which emphasizes the differences between pleasure and happiness. Hedonism proposes to maximize pleasure in order to have the best life. But Stoicism rejects because pleasure is one dimension of happiness. An individual does not need external motivators (possessions of goods and compliments of others) to be happy. Healthy life, stress-free environment, making decisions independently are real luxuries. This blissing depends on financial independence which depends on frugal lifestyle. In the article, the concept of frugalism is investigated from philosophical, psychological, sociological, and economic points of view.

Article History:

Date submitted:

08.10.2020

Date accepted:

19.12.2020

Jel Codes:

G50, G51, P16

Keywords:

Frugalism,
frugalist, financial
independence,
early retirement

¹Prof. Dr., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF, Erzincan, mustafa.akin@erzincan.edu.tr, 0000-0002-1850-9118

Öz

2000 yıllarına kadar sözlüklerde olmayan tutumculuk, Amerika'dan Avrupa'ya ve şimdide Türkiye'ye doğru ilerleyen finansal özgürlükçü ve tüketim toplumu karşıtı akımdır. Tutumculuk finansal özgürlüğün ve erken emekliliğin kazanılması için temel ihtiyaçları azaltmadan harcamaların azami düşürülmesidir. Yoğun finansal planlama yaparak, kariyerin en başında yüksek tasarruf oranı yakalayıp (25-40 yaş arasında), ileriki dönem de (40'ından sonra) finansal özgürlüğünü ilan ederek erken emeklilik yaşamayı amaç edinmektedir. Tutumcu, tüketim toplumunun reklamla şişirilen gereksiz harcamalarına ve yaşlandığında emeklilik hakkının sağlanmasına karşıdır. Sevdikleriyle ve sevdiği işlerde zaman geçirmeyi hedeflemektedir. Tutumcular yüksek tasarruf sürecinin kişiyi olgunlaştırdığını, mutluluk, hayatın anlamı, uzun dönemli amaçlar, zaman, para, tüketim gibi kavramları sorgulattığını iddia etmektedirler. Tutumculuk kendisine Stoacılıkta (mutluluğu içinde ve doğada aramak) bulmaktadır. Tutumcular zevk ve mutluluk arasındaki farkların anlaşılması gerektiği üzerinde durmaktalar. Hedonizm en iyi yaşama sahip olmak için, zevki en üst düzeye çıkarılmayı önermektedir. Fakat Stoacılık bunu reddeder çünkü zevk gerçek mutluluğun sadece bir boyutudur. İlk zaman lüks bir araba sürmek ve insanlardan iltifat almak zevki yükseltebilir. Ancak her zevk, aşırı kullanıldığında çok hızlı bir şekilde yıpranmaktadır. Hâlbuki bireyin mutluluk için dışsal motivasyonlara (mal sahibi olmaya, başkalarının övgülerine) ihtiyacı yoktur. Bireyin sağlıklı olması, sevdikleriyle zaman geçirmesi, iş ortamının hiyerarşik yapısından uzaklaşması, kararlarını bağımsız verebilmesi gerçek lükslerdir. Bu huzuru sürdürülebilmesi finansal özgürlüğe ve finansal özgürlükte tutumlu yaşamaya bağlıdır. Makalede tutumculuk kavramı felsefi, psikolojik, sosyolojik ve ekonomik bakış açılarından incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tutumculuk, tutumcu, finansal özgürlük, erken emeklilik

1. Giriş

Emeklilik düzenlemeleri dünyada ekonomik ve siyasi olarak en tartışmalı konularındandır. Sosyal güvenlik sisteminde yıllarca artan bir açık vardır (Canbay ve Demir, 2013). Hükümetlerin bu açık sorununa yönelik önlemleri hem emeklilik maaşlarını düşürmek hem de emeklilik yaşını yükseltmektir.

Bu önlemlerden dolayı kişiler yeteri süre çalışmalarına rağmen yaş hadlerini dolduramadıklarından emekli olamamaktalar. Siyaseten, Türkiye'de yaştan dolayı emekli olmayanlar hükümete ciddi baskı yapmaktalar (Bulut, 2019). Ekonomik olarak aynı süre çalışmış ve aynı yaşta olup ama emeklilik için tercih ettikleri yıl farklı olunca aldıkları emeklilik maaşları arasında büyük bir fark oluşmaktadır.

Bu olumsuz koşullara karşı kişiler ne yapabilirler? Amerika'da 2000'li yıllarda başlayan tutumculuk (frugalist) akımı olarak adlandırılan 40'ından önce emeklilik yeni neslin hayalidir (Sabourault, 2018). Yüksek tasarruf sayesinde emeklilik yaşını kişinin kendisi belirlemesidir.

Etimolojik köken incelendiğinde, frugalism ve frugalist İngilizce (ing.) veya Frugalisme ve frugaliste Fransızca (fr.) dillerinde 2000'li yıllardan önce bulunmayan kelimelerdir (Sabourault, 2018). Yakın zamanda ortaya çıkan akımdır. Mevcut kelime frugal (isim ve sıfat, ing. ve fr.) ise Türkçede tutum ve tutumlu (idareli) kelimesine denk gelmektedir (www.zargan.com). Ayrıca attitude (ing.) kelimesinin karşılığı da Türkçede tavır, tutum, davranıştır.

Frugalizm faaliyetine icraat eden frugalist'in Türkçe karşılığı tutumculuk ve tutumcu olarak çevrilebilir. Kelime kaynağı olan tutumlu (frugal) eşyaları, parayı idareli kullanan kişi demektir ve herhangi bir felsefi akımın içinde yer almamaktadır. Tutumculukta amaç kariyerin en başında yüksek tasarruf oranı yakalayıp (25-40 yaş arasında), ileriki dönem de (40'ından sonra) finansal özgürlüğünü ilan ederek erken emeklilik yaşamayı amaç edinmektir (Shen vd., 2019). Çevreye saygı, sağlıklı yaşam, sevdiklerine ve gönüllü işlere daha fazla zaman ayırmayı kapsayan, tüketim toplumuna karşı, büyük servet sahibi olmaya uzak ama sabrettikten sonra kaliteli yaşamayı hedefleyen bir fikri temsil etmektedir.

Tutumlu kişi bir yatırımcı değildir. Tutumcu yatırımcıdır. Çevresindeki imkanları yatırımcı gözüyle bakmaktadır. Kendisini finans üzerine sürekli geliştirmektedir.

Tutumcular minimalistlerden farklıdır. Tutumculuk harcamayı azaltıp tasarrufu arttırıp, yatırımların getirisini yükseltip, sonunda da pasif gelirlerle artık çalışmadan geçinebilecek duruma gelmektir. Minimalistlerde tüketimi kısmayı hedeflerler. Yatırım yapmayı, ileride tüketimi arttırmayı ve daha konforlu bir hayatı amaçlamamaktadırlar. Finansal özgürlük kavramından uzaktadırlar (Dana, 2019).

Tutumculuk ekonomik bağlamdaki "muhafazakârlık" (ing. conservatism) veya "kanaatkârlık" (ing. frugality) kavramlarından da farklıdır. Tutumcular arasında çok yüksek gelire sahip ve 40 yaşına kadar gelirin %80'inini tasarruf edip (yüksek getiriler elde edip), sonrasında da emeklilik döneminde konforlu bir yaşamla geçirenler (lüks konaklama, dünya turları,...) vardır (Hayes, 2020). Bu açıdan minimum geçim kıstası kişiden kişiye değişmektedir. Tutumculuk mevcut kapitalist sistemin emeklilik, çalışma, tüketim düzenlerine bir tepkiyi ve bir öneriyi (çözümü) içermektedir. Bundan dolayı bu akımın yeni bir kelime ile karşılanması gerekmektedir.

Finansal özgürlüğe ve erken emekliliğe (financial independence retire early -FIRE-) ulaşanlar arasında çok yüksek kazancı olan mühendis girişimciler olduğu kadar devlet okullarında öğretmenlik yapanlarda vardır. Bu sonuçta bir disiplin (adanmışlık) süreci ve sistem (az harcama- çok tasarruf etme) takibidir (Collins, 2016).

Bu makalede tutumculuğun temel kavramları felsefi, psikolojik, sosyolojik ve ekonomik olarak anlatılmaktadır. Yeni Amerikan rüyası haline gelen bu akım önce Avrupa'ya sonra da Türkiye'ye girmektedir. Özellikle sosyal medyadan ve bloglar ile topluluklar oluşmaktadırlar. Amerika'da öncü bloglar arasında mrmoneymustache, earlyretirementextreme, lifeafter, Türkiye'de FIRE hareketinin temsilcileri lattedenborsaya, baytutumlu, pintidegiltutumluym veya sabitgelirli sayılabilir. Makalede, kendilerini tanıttıkları şekilde isimleri yer bulmaktadır. Konu pratisyen denebilecek bireylerin yaşamlarındaki uygulamalarından gözlenerek akademik literatüre aktarılmıştır. Bu açıdan etnografik yöntemle araştırılmıştır. Tutumcuların düşünceleri, yazdıkları, mülakatları, konferansları takip edilmiştir.

Akımın sanayi toplumlarından beridir süregelen tüketici, uzun çalışma, geç yaşta emeklilik yaşam tarzına ciddi şekilde eleştiri getiren ve bunu hem entelektüel hem de uygulamalı olarak gerçekleştiren toplulukların ortaya çıkışı şüphesiz etkileyicidir. Tutumcu bloggerlar ne kadar açıklayıcıda olsa, akademik olarak bu akımın felsefi, psikolojik, sosyolojik, ekonomik olarak çeşitli bakış açılarından kavranması gerekmektedir. Akademik katkılarla akım zenginleşecek ve birçok modeller ortaya çıkacaktır. Tüketim toplumunun şekillendirdiği reklamlardaki mutluluk

kaynağının, iş hayatındaki statükonun, başarının gösterişten çıkartıp, ayakları yere basan uygulanan düşünce sisteminin varlığı gelecek kuşaklar için umuttur.

2. Felsefi Durumu

2.1. Tutumculuğun Felsefi Kökleri

Tutumculuk kendisine Stoacı'lıkta bulur (Adeney-Mr Money Mustache, 2020). Tutumcular zevk ve mutluluk arasındaki farkların anlaşılması gerektiği üzerinde dururlar. Hedonizm en iyi yaşama sahip olmak için, zevki en üst düzeye çıkarılmayı önermektedir. Fakat Stoacılık bunu reddeder çünkü zevk gerçek mutluluğun sadece bir boyutudur. Yemek, uyumak, içmek ve TV izlemek zevklidir. İlk zaman lüks bir araba sürmek ve insanlardan iltifat almak zevki yükseltebilirler. Ancak her zevk, aşırı kullanıldığında çok hızlı bir şekilde yıpranır. Halbuki, mutluluk için bir şeylerin sahibi olmaya ve başkalarının övgüsüne ihtiyacı yoktur (Fisker, 2010; Mr Money Mustache, 2020). Bireyin sağlıklı olması, sevdikleriyle zaman geçirmesi, iş ortamının hiyerarşik yapısından uzaklaşması, kararlarını bağımsız verebilmesi gerçek lükslerdir.

Akımın Amerikan toplumunda doğması ve Quakerslar gibi Hristiyanlığın bu toplumun ilk kuruluşundan itibaren önemli rol oynamasına rağmen (history.com), topluluk önderleri dini atıflarda bulunmamışlardır. Erken emekliliğe geçişte dini bir yaşama adanmışlık konusunda öneri getirmemişlerdir. Kişinin hayat amacının kendisinin bulması gerektiğini savunmuşlardır (Fisker, 2010; Mr Money Mustache, 2020).

2.2. Mutluluk

Tutumcular tüketim toplumunda mutluluğun kaynağını reklamlarla, promosyonlarla, başarı imajlarıyla şekillendirildiğini iddia etmekte. Tüketim toplumunda tüketimi azaltmak mutluluğun seviyesine düşürmektir (Frugalisme Jeremy, 2020a).

Halbuki, kısa dönem yerine uzun dönemde mutlu edecek hadiseler odaklanılmalıdır. Bundan dolayı tüketmeden önce sorulması gereken soru: Bu alım kişiye mutluluk katacak mı? Tutumcular uzun dönemde mutluluk getirecek hemen hiçbir faaliyetin maddiyatla ilgisi olmadığı belirtmektedir. Mutluluk formülü uzun dönemde mutlu edecek sebepleri yakalama ve onlarla mümkün olduğunca zaman geçirmektir. Bu sorunun cevabına yardımcı olması için hayatın sonuna gelindiğinde ne yapılamadığından kişi üzülmemektedir? Sahip olunamayan telefona mı? Ailesiyle geçiremediği zamana mı (Covey, 2014)? Mutluluk birçok kaynaktan gelir, ancak bu kaynakların hiçbiri lüks araba veya çanta ile yükselmemektedir.

Bu uzun dönem mutluluk listesinde; aileyle aktif zaman geçirme (yemekleri beraber yapma ve yeme), öğrenme (her gün kitap okuma), oyun oynama (çocuklarla futbol maçı yapma), hobi ile uğraşma (piyano çalma, şiir yazma), sağlıklı yaşam (ormanda yürüyüş ve bisikletle dolaşma) ve sosyalleşme (arkadaşlarla piknikte buluşma) olabilmektedir (Mr. Money Mustache, 2020).

Uzun dönemli mutluluğun kendisine odaklanma, kişinin tüketim toplumunun getirdiği geçici rahatlık, lüks ve reklamlara göre şekillenen kalıplardan kurtulup sürüden amaçsal olarak uzaklaştırmaktadır.

Uzun dönem güden mutlulukta, finansal olarak okuryazarlık, yüksek tasarruf oranı, idareli harcama birer araçtır. Finansal özgürlük yakalandıktan sonra kişinin kendisi ve toplumu için ne yapacağını düşünmüş olması gerekmektedir (Hester, 2019).

Özgürlük, rahatlığın aksine, gerçekten mutluluk getirebilir. Çevredekilerin lüks araçlarının olması ve bunu alabilme imkanına sahipken bile tercih etmemek kişiyi özgürleştirmektedir. Esas tercih çevreden ve geçici hevesin ötesinde gerçekten kişinin ne istediğini aramasında başlamakta ve buldukça mutluluk oluşmaktadır. Böylece zihin boş işlerden kurtarılıp, önem verilene yönlendirilmektedir. Örneğin araba satın alınmada taşınılan amaç nedir? Serbestçe bir noktadan diğer noktaya gitmek mi? Başkalarına gösteriş mi? Başarıyı kanıtlamak mı? Gerçekten uzun dönemde ihtiyaç olan hangi seçenektir? Bu belirledikten sonra hangi araba markasının alınacağına karar verilmektedir (Mr. Mustache, 2020).

2.3. İş Hayatı: Modern Kölelik

Tutumcular iş hayatından çalışanların tatmin olmadıklarını vurgulamaktalar. Başkasının vizyonu ve misyonu için uğraşıldığını düşünmekteler. Buna modern kölelik olarak adlandırmaktalar (Robin vd., 2008; Bay Tutumlu, 2020; Lattedenborsaya, 2020). Yönetici sınıfını da üst köle olarak görmekteler. Hangi gelire veya mevkie ulaşılsa da sahibi için çalışmak zorunda kalınmaktadır.

Tutumcular tarihi olarak "Babil'in en zengin adamı" kitabında kölelik dışındaki zamanda çalışıp özgürlüklerini alanlar hikayesine atıfta bulunmaktalar (Clason, 2014). İlk defa tutumculuğu tarif eden ve iş yaşamındaki kısır hayat mücadelesinden finansal özgürlükle çıkış öneren eser Vicki ve Domiguez tarafından 1993'de yazılan "Your Money and Your Life." Modern dönemdeki en temel esin kaynakları Kiyosaki'nin "Zengin Baba Fakir Baba: Okulda Öğretilmeyenler" kitabıdır (Kiyosaki, 2015). Sadece çalışma hayatını değil, aynı zamanda tüm yaşamı eğitimden ulaşıma kadar bu kölelik sisteminin parçası olmakla itham etmektedirler. Yatırımda takip edilen rol model ise uzun dönemli hisse yatırımı ve odaklanma stratejisi takip eden Buffet'dir. Tutumcular orta yaşta emekli olacak ve tasarrufların ömür boyunca çekeceklerinden günlük piyasa hareketleriyle ilgilenmemekte ve uzun dönemde değer yaratacak şirket hisse senetlerini almayı takip etmektedirler (Hagstrom, 2013).

Okul sistemi bağımsız olmayı öğretmek yerine itaati, kalıp çerçevesinde yetiştirildiğini iddia etmekteler (Aronica ve Robinson, 2015). Okul "para için çalışmak yerine para kişi için çalışsın" prensibini öğretmemektedir. Tutumcular, eğitim sisteminin matematik ve dilbilgisi bilgilerini verdiğini, ama nasıl bütçe, finansal yatırım, aktif, pasif, emeklilik planlaması yapılır öğretmediğini vurgulamaktadırlar (Kiyosaki, 2015). Sistemin eğitimle beraber kişiyi iyi bir çalışan ve iyi bir tüketiciye dönüştürdüğünü iddia etmekteler. Yatırım için gereken iş çevresi edinme ve takım halinde olma becerilerini vermemektedir. İyi borç ve kötü borcu göstermemektedir.

Mevcut kölelik düzenin hayal kurmaya da engel olduğunu ve kişinin istediği yerde ve kişilerle yaşaması için yaşlı olması gerektiğini içselleştirmektedir. Tüketim sisteminin dayatmasıyla, 20 yaşında çalışma hayatına atılan iş hayatında mecburen 45 yıl gerekmektedir. Ayrıca 30'unda evlilik, çocuklar ve düşürülmüş emeklilik maaşları ile 65 yaşında dahi emekli olmak zorlaşmaktadır (Hester, 2019).

İş kaybetme korkusu eziklik duygusunu getirmektedir. Patrona, şefe ve hatta saygısız müşterilere karşı sürekli itaat edilmektedir. Halbuki, finansal özgürlüğü olan kölelikten kurtulmuş hür insanlardır. Finansal özgürlük "hayır" diyebilme özgürlüğüdür. Üzerinde durdukları bağımlılık ilişkisidir. Kişi, devlete, işverene, alışveriş merkezlerine ne kadar bağımlı

olursa, kendisini daha kırılgan bir duruma sokmaktadır. Bağımsızlığın sırrı özerklikte yatmaktadır.

3. Psikolojik Durum

3.1. Olgunlaşma

Tutumcular, finansal özgürlüğü sürecini bir gelişim, olgunlaşma olarak görmekteler (Hester, 2019; Latteden Borsaya, 2020). Finansal özgürlük yolunda kişinin kendisini tanımaya başladığını belirtirler. Sürecin hayat gayelerini sorgulattığını ve hayatta neyi başarmak istediklerini düşündüğünü ifade ederler. Erken emeklilik sürecinin paradan çok duygusal ve kişisel gelişim olduğunu belirtirler.

3.2. Cimrilik

Tutumculuk ile cimrilik (pintilik) birbirinden temelde empati ve amaçlar açısından farklı iki kavramdır (www.pintideğiltutumluyum.com). Cimrilik psikolojik olarak hastalıklı bir davranıştır. Cimri başkalarıyla paylaşımından bulunmaktan kaçarak, sanki kendisinden bir parça kopuyormuşçasına rahatsız olup "sosyopatik narsist" hali görülmektedir (Yavuz, 2020). Tutumlu olma ise psikolojik olarak sağlıklı bir olgudur. Tutumluluk bilinç şeklinde, tercih edilen bir davranıştır. Empati sahibi tutumlu çevresine zarar vermez. Ancak cimri narsistir ve adece kendi çıkarları önemlidir (Yavuz, 2020). Empati duygusundan yoksundur.

Cimriler tasarruf etmek için yokluk çekmekteler. Tutumcular hayattan maddiyat dışında farklı alanlardan zevk almaya gayret göstermekteler. Cimriler para harcamamak için dışarıda yemek yemekteler ve çıkmamaktalar. Tutumcular ise dışa dönüktürler. Örneğin kahvelerini termosada almakta -böylece tutumlu davranmakta- parkları ziyaret edip -sosyalleşmekte- arkadaşlarıyla beraber içmekteler.

Cimriler doyumsuz olarak biriktirmekteler ve finansal yatırım yapmamaktalar. Tutumcular ise kendilerini finansal okur-yazarlıkta geliştirip, tasarruflarına yüksek getiri elde edip en kısa zamanda emekli olma hedefindeler.

Tutumcular için sağlıklı yaşam her şeyin önünde gelir. Sağlığı önceleme sadece gıda da değil, özel sağlık sigortasına harcamada, uygun kıyafetlerin (koruyucu giyim, rahat ayakkabı) satın alınmasında, spor merkezine abone olmakta kendini göstermektedir. Sağlıktan tasarruf ederek biriktirme kişinin bedenine ve kendisine saygısını kopardığını düşünmekteler.

Tutumcular hayatlarını tasarlamaktadırlar. Gelecekte nasıl, nerede, kiminle rahat yaşayabileceklerini planlamaktadırlar. *Kendi projelerine ve hayallerine yatırım yapmaktalar.*

3.3. Tutumculukta Psikolojik Savaş

Psikolojik olarak ilk yıllar zorlu geçmektedir. Belli bir tüketim kalıbını kırmak kolay değildir. Bir alışkanlığın değiştirilmesi gerekmektedir (Sabourault, 2018). Sürekli olarak yatırım hesabında para biriktirmeye çalışırken, genç yaşta etrafındakiler tüketirlerken hazır parayı harcamamak için direnmek zorundadır. İnsan nefesine düşkündür. Tatilleri azaltmak, arabanın bir alt modeli almak ve hatta tamamen kamu taşımacılığı kullanmak psikolojik olarak ilk başta yıpratıcıdır.

Erken emekli oluncaya kadar, sıkı çalışma, ikinci iş bulma, fazla mesaiye kalma, ihtiyaç malları dışında hiçbir şeyin tüketilmemesi, finansal yatırım için çaba verilmesi gerekmektedir.



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

Ancak, tutumcuğu üstün kılan ve bu baskılara direnmesini sağlayan unsur taşıdıkları misyondur. Gelir, tasarruf ve getiri miktarına göre değışen bir zaman diliminde diş sıkıldıkdan sonra özgür günler kendisini beklemektedir (Fieber, 2018).

3.4. Sağlıklı Yaşam

Tutumcular günümüzün iş hayatının sağlıklı yaşamı bozucu olduğunu inanmaktalar. Onlara göre bir kişi her gün 9-5 arası, yılda 50 hafta, 45 yıl boyunca çalışır, fiziksel ve ruhsal sağlığını kaybetmesi, bağışıklık sisteminin zayıflatması muhtemeldir (www.earlyretirementexcessive.com).

Ayrıca tüketim toplumun sunduğu yemek alışkanlıkları, hazır yemek restoranları, taşıtlar, konforlu yaşam şişmanlatmaya ve fiziksel hareketi kısıtlatmaya yöneliktirler.

Kişinin gereksiz tüketimden kendisine fayda getirmeyenlerden uzaklaşması, uzun dönemde sağlıklı olan tercihlerde bulunması hayattan alacağı keyfi çoğaltacaktır. Yaşlandıkça hareket kabiliyetini kaybetmeme, hastalıklarını öteleme, sağlıklı yiyeceklere ve hareketli spor hayatına bağlıdır.

4. Sosyolojik Durum

4.1. Eşlerle Durum

Eşlerle durumda iki senaryo ortaya çıkmaktadır. Evlilerse genellikle birbirlerini destekleyici bir süreç işlemektedir. Eğer arkadaş boyutundaysa genellikle kopma ile sonuçlanmaktadır (Jeremy Frugaliste, 2020).

Evlilikte eşlerin çalışması daha kolay tasarruf imkânı sağlamaktadır (www.BayTutumlu.com). *Burada kritik nokta eşlerin tasarruf, erken emeklilik, finansal özgürlük konularına aynı açıyla bakmaları gereğidir.* İki tarafta yükü paylaşp, tasarrufta bulunup, harcamalarını ayarlamalıdır. Aksi takdirde ciddi çatışmalar yaşanmaktadır (Sabourault, 2018).

Tutumcuların 40 yaş emeklilik hedefi esnasında arkadaşlık kurmakta veya anlaşabilecekleri bir kişiyi bulmakta zorlanmaktadırlar. Sonuç ayrılmakla bitmektedir. Bazı durumlarda fazla harcama yapmamak için evlenmeyi geciktirmeyi veya arkadaşlık etmemeyi tercih etmektedirler (Sabourault, 2018).

4.2. Tüketim Toplumuna Karşı: Sosyal ve Çevreci Yaklaşım

Tutumculara göre kapitalizmin amacı reklamlar yoluyla tüketicilerin kandırılmasıdır (Mr. Money Moustache, 2020). Reklamlar ve akran baskısı, daha pahalı ürünlere sahip olmayı cazip hale getirmekteler. Tutumculuk tüketim toplumunun değerleriyle çakışmaktadır.

Sürekli tüketim odaklı yaşandığında iki sorun ortaya çıkmaktadır: Aşırı tüketim marjinal faydayı düşürmekte ve varlık biriktirememektedir (Mr.FighttoFire, 2020).

Kişinin bulunduğu sosyal çevre tüketimi özendirilmektedir. Sürekli olarak tüketime yönelten gruba karşı sosyal ortamı değiştirmek gerekmektedir (Mr. Money Moustache, 2020). Zenginlerle özellikle çok büyük harcamalar yapan kişilerle sosyalleşme tavsiye edilmemektedir. Zenginlerle arkadaşlıkları tuzak olarak görmekteler. Arkadaşlıkta kriter finansal özgürlük yolunda yardımlaşılacak kişidir.

Amaç sosyal hayatta geçirilen zamandan faydalanmaktır. Aileyle, arkadaşlarla, doğayla ve kendi başına huzurla geçen zaman mal tüketiminden daha değerlidir. Uzun dönemli mutluluk



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

araştırmalarında mutluluğu etkileyen en önemli faktör ilişkiler olduğunu ortaya konmaktadır (Waldinger, 2015).

Yoğun iş hayatı olan ebeveynler çocuklarını ihmal edebilmekteler. Dadıların bakması yerine ebeveynlerin çocuklara bakması hem ilgi verme eksikliğinden hem de dadı maliyetinden kurtarmaktadır. Tutumcular sürekli çalışıp para kazanıp servet kazanmak yerine, tüketimlerini dengede kılacak kadar varlık elde edip erken emekliliğe geçiş yapmaktalar. Emeklilik sonrası zamanlarını sevdikleriyle ve hobileriyle geçirmeyi hedeflemektedirler.

Tutumculara göre zaman-tüketim tercihi böyle değerlendirilmezse, tasarruf etme işkenceye dönüşmektedir. Tutumculukta zamanı tüketerek değil, sosyalleşerek ve doğayla geçirmek vardır (Mr. Mustache, 2020). Maddi açıdan çok iyi kazanmak kaliteli yaşamı getirmemektedir. Kaliteli yaşam hayat hedefleri bulma ve gerçekleştirme amaç edinerek olmaktadır.

Çevreyi olumsuz yönde etkileyen husus dünya kaynaklarından aşırı tüketilmesinden ileri gelmektedir. Kazandığından daha az tüketme çevreye saygıdır. Çevreci bir yaşam tarzını benimseyerek, çevre üzerindeki ekolojik ayak izni büyük ölçüde azaltmaktadır.

4.3. Şehir Yaşamından Kopma

Tutumculara göre şehirdeki iş yaşamının pazartesi-cuma 9-5 çalışma saatleri uzun trafikte zaman geçirme, tatilleri hafta sonuna sıkıştırma ile sonuçlanmaktadır.

Halbuki, erken emeklilik, kişinin optimum yerleşme alanını seçme imkanını vermektedir. Zorunlu çalışmadan, trafik eziyetinden, şehirlerin kirli havasından ve yoğun kalabalıklardan kaçma fırsatı elde edilmektedir. Sadece büyük şehirlerin keşmekeşliğinden kaçmanın ötesinde tercihen ılıman iklimli, az nüfuslu veya kışları kayak mekanlarına yakın bir yer tercih edilebilmektedir (www.earlyretirementextreme.com).

Yoğun iş hayatında şartlarında tatillere gidildiğinde kalabalık günler ve pahalı biletler seçilmek zorunda kalınmaktadır. Halbuki, hayat esneklediğinde en müsait günlerde tatil mekânlarında zaman geçirilmekte ve uygun fiyattan bilet alınmaktadır. Ayrıca günün veya yılın planlaması artık erken emeklinin elindedir.

4.4. Sosyal Hiyerarşi

Tutumcuların dünyasında finansal özgürlüğüne ve erken emekli olma imkanına sahip olan kişi sosyal hiyerarşide en tepededir. En üst nokta olan a şıkkı "ideali" ve g "batığı" göstermektedir (Mr. Money Mustache, 2020).

" Benim...

- Emeklilik ve para durumum mükemmel.
- Hala çalışıyorum, yüksek tasarruf sahibiyim, araba veya kredi kartı kredisi yok, düzenli ipotek ödemeleri devam etmektedir.
- Yukarıdaki ile aynı ancak araba kredilerim eklensin.
- Yukarıdaki ile aynıdır ancak hayatın masrafı nedeniyle azami tasarruf yapılamaz.
- Yukarıdaki ile aynı ancak ödeme yaptığım kredi kartları var.
- Tüm ödemeleri her zaman yapamaz, kredi puanı düşüktür. İşi kaybederse hayat berbatlaşır.
- Her şey çöktü- evi ve eşyaları kaybettim, borç ömür boyu ödenebilecekten daha fazla, dünya neden bu kadar acımasız?



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

Tutumculukta başarı kriterleri sahip olunan maddi imkanlarla, mevkilerle ve kariyerlerle ölçülmemektedir. Seçeneklerde aşağıya doğru indikçe, tutumculuk gözünde finansal imkânsızlık psikolojik olarak çökmeyi işaret etmektedir.

5. Ekonomik Durum

5.1. Finansal Özgürlüğün Anlamı

Finansal bağımsızlık, kişinin belirlediği temel ihtiyaçlarını karşılayacak ekonomik güce kendi pasif geliriyle sahip olunmasını ifade etmektedir (Robin ve Dominguez, 1993). Bir kişinin yatırımlarından elde ettiği gelirin, masraflarını karşılaması o kişiyi finansal anlamda bağımsız yapmaktadır.

Finansal özgürlük hiç kimseye bağlı kalmaksızın istenen "yerde ve zamanda" olabilmektir. Amaç, elde edilen **pasif geliri** kalıcı yaşam giderleri için gerekli finansmanı sağlayana kadar varlık biriktirmektir.

Finansal özgürlüğe ulaşan zamana karşı emeğini satmamaktadır. İş sahibi olarak işte yoğun şekilde çalışması gerekliyse, yüksek kazancı da olsa, finansal olarak özgür olduğunu göstermemektedir. İş sahibi adına işe bakanlar varsa, o vakit özgürleşmiş olunmaktadır.

Esas olan gelir ve gider dengesidir. Sahip olunan varlık gelir akımı oluşturmalıdır. Örneğin, kişinin yıllık 10.000TL'lik harcaması varsa, %5 net gelir getiren bir yatırım aracından 200.000TL'ye sahibi olması finansal özgürlük için yeterlidir.

Tutumcular lüksü yeniden tanımlamışlardır. Bazıları lüks deyince pahalı mal ve hizmetler olarak algılamaktadırlar: Lüks otelde konaklama, yat veya üst segment araba sahibi olmaktır. Tutumcular gerçek lüksü para için çalışmaya gerek olmadan çalışmak olarak nitelendirirler. Lüks harcama için sürekli para kazanmak yerine, pasif yatırımlardan gelen istikrarlı geliri eğlenceli tatillere, iyi bir arabaya, şehirden uzakta büyük bir eve, çalışmak istenen gönüllü işlere ayırmak olarak görmekteler. Medya pahalı yaşam tarzlarına ve aşırı harcama alışkanlıklarına sahip milyonerlerle ilgili haberleri tercih etmektedir. Tanınmış film yıldızları, şarkıcılar ve sporcular şöhretlerine ve yaşadıkları pahalı evlere rağmen iflas etmektedirler. Amerikan futbolu profesyonel lig oyuncularının %40'ı sporu bıraktıktan sonra iflas başvurusunda bulunmaktalar (Mr. Money Moustache, 2020).

Halbuki mütevazı milyonerler akıllı finansal yatırımlarla, bütçelemeye ve tutumlu bir yaşam tarzıyla statülerini koruyabilmekteler.

Finansal özgürlük endişelerden kurtulma yoludur (Mr. Money Moustache, 2020). Finansman eksikliği acı, kızgınlık ve öfkenin kaynağıdır. Maddi imkana sahip olunmadığında her türlü problem onun etrafında dönmektedir. Ayrıca, finansal özgürlük olunca keyif vermeyen işte çalışılmasına gerek kalmamaktadır.

Finansal özgürlük sigortadır. İş hayatında gelir garantisi yoktur. Artık ömür boyu aynı şirket tarafından iş sözleşmeleri geçerli değildir. Bu durumda iş hayatının getirdiği risklere karşı en önemli koruma mekanizması finansal özgürlüktür.

5.2. Emeklilik ne demek?

Emeklilik, "yaşamak için çalışmak" döngüsünü kırıp, hayallerdeki dengeli yaşam tarzından zevk almakta özgür olmanın ayrıcalığını kazanmaktır. Amaç 40 yaşında emekli olmak değil ama 40



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

yaşında emekli olabilecek imkâna erişmektir. Sadece iş ve program hakkında seçici olacak kadar güvende hissedilmelidir.

5.3. Yatırım

Tutumcular erken emeklilik sonrası istikrarlı getiri için yatırım yapmaktalar. Temel ekonomik yaklaşım "para benim için çalışmalı ben para için değil." Parayı nakit veya mevduatta tutmak yerine olabildiğince aktif yatırımlara yönlendirmekteler. Özellikle hisse senedi ve tahvil piyasalarında değerlendirmekteler (Peters, 2008; Fieber, 2015). Pasif gelir olarak adlandırılrsa da, finansal ve gayrimenkul yatırımları takip için ciddi gayret sarf edilmesi gerekmektedir (Frugalisme Jeremy, 2020b).

5.4. En Önemli Varlık: Zaman

Tutumcuları motive eden unsurlardan biri kişilerden bağımsız yaşamak yanında sevdikleri işleri yapmaktır. 65-75 arasında emekli olan kişilerde çoğunlukla emeklilik sonrası sağlık kalitelerinde bozulma görülmektedir.

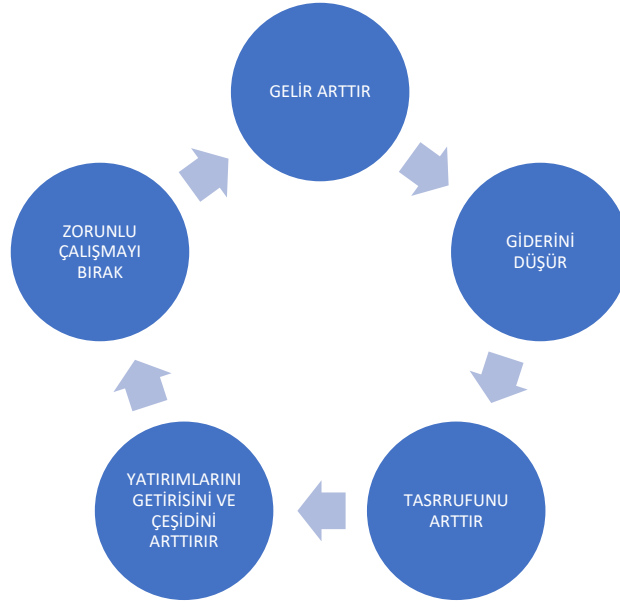
Bir tutumcu babasıyla ilgili edindiği deneyimi şöyle aktarmaktadır: "Babam, emekliliğinin sadece 10 yılını geçirerek 70'lerin başında vefat etti. Yaşam kalitesi, emeklilikten kısa bir süre sonra başlayan çoklu sağlık sorunlarından dolayı azaldı" (Fisker-Earlyretirementextreme.com, 2020).

Parasal bütçeler ayarlanabilir sadece sağlık ve yaşam kalitesine göre ayarlanmış dünyadaki kalan süredir. Erken emekli olmak, hayattan zevk almak ve sağlıklı yaşamak için 65 yaşını beklenmesine gerek kalmaksızın onlarca yıllık kaliteli yaşamakla kalınmayacak, aynı zamanda yaşlılıkta daha iyi fiziksel ve ruhsal sağlık imkânı sunacaktır.

5.5. Varlık Biriktirme ve Planlama: Prensipler

Varlıklar ve giderler denkleminin iki tarafı olduğundan, finansal özgürlük ve erken emeklilik için bireyin enerjisini odaklayabileceği iki ana yön vardır: Varlıkların biriktirilmesi veya giderlerinin azaltılması (Collins, 2016).

Varlık biriktirme de işleyiş: Gelirlerin arttırılması, giderlerin azaltılması ve maksimum tasarruf oranına ulaşılması. Sonra bu tasarruflarını doğru yatırımlarla beraber hedeflenen pasif gelire sahip olana kadar sürdürmektir (Four Pillar Freedom, 2020).



Şekil 1. Varlık Biriktirme

Tutumculuk emeklilik için bir finansal bir denklem değil ama hayat tarzı ve davranış değiştirmedir. 5 temel davranış prensibi üzerine varlık biriktirme oturtulur:

1. Para için çalışmak yerine para kişi için çalışmalıdır (pasif gelir).
2. Kişi ne kadar erken başlarsan, o kadar çabuk birikimde erken sonuçlar alır (birleşik getiri)
3. Kişi harcamasını ne kadar kısarsa, o kadar çabuk tüketim toplumuna bağlılığını azaltır (tasarrufları yükseltme).
4. Doğru arkadaşlarla ve ekiple ilerlenir (sosyal çevre).
5. Riski yaymak için yatırımlar çeşitlendirilir (portföy yaklaşımı).

Sonuca ulaşmak için doğru düşünce yapısı (1,2,3. prensipler), doğru sosyal ortam (4. prensip) ve portföy çeşitlendirme yapılmalıdır (5. Prensip). Bunları desteklemek için sürekli finansman kitapları okumak gerekmektedir (Roth, 2020; Lynch, 2012).

Harcamalarda üç ana noktaya odaklanılmaktadır: Konaklama, ulaşım ve gıda. Bu üçünü düşürerek harcamaları ciddi şekilde kısılmaktadır. Genel strateji, konaklama için küçük bir ev, ulaşım için işe yakın ev ve gıda için evde sağlıklı yemekler pişirmektir (Browning ve Browning, 2020).

Emeklilikte ne kadar para çekileceği hesaplanmaktadır (Bengen, 1994). Finansal varlığın yıllık ne kadarı harcanırsa, ana para kaybolmaksızın hayatın sonuna kadar idame ettirilir? Genellikle %4 kuralına atıfta bulunularak, ana sermayenin her yıl %4'ü kadar harcandığında ana para sabit kalmaktadır. Portföy olarak %75 hisse senedi ve %25 tahvilden oluşması ana parayı eritmeden 15, 30, 45, 60 yıllık süreler boyunca %4'lük güvenli çekim oranı ile bir yapı oluşturduğu gösterilmiştir (Cooley, vd. 1998; Pfau, 2018, www.sabitgelirli.com).

6. Sonuç

Tutumcuların hikayelerinde, geçmişlerinde aşırı harcadıkları ve yüksek borç içinde kaldıkları bir evre vardır. Buradan bir çıkış noktası olarak bu yaşam biçimini geliştirmişlerdir. Bir taraftan



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

borçları ödeme bir taraftan azlık çekmeden hayattan da keyif almayı öğrenmekteler. Bu borcu doğuran sebepleri özellikle de tüketim toplumu kalıplarına savaş açmaktalar. Prensipler geliştirerek bir daha aynı sefil duruma düşmemek için önlemler almaktalar.

Tutumculuk bir yaşam tarzıdır. Tutumculuk emekliliğe, zamana, yatırıma, başarıya, doğaya karşı saygıyı içermektedir.

Emeklilikte devletin belirleyeceği emeklilik tarihini ve maaşına güvenmemektir. Erken emeklilik zamanını ve maaşını kişinin kendisinin planlamasıdır. Sürekli varlık biriktirme amacını taşımamaktalar. Amaç 40 yaşında emekli olacak şekilde varlık biriktirmektir. Bunun içinde gelirlerinin %50-%80 arasını tasarruf etmekteler. Bu sayede hayat mücadelesi (rat race) kısır döngüsün kırmaya çalışmaktalar. Aşırı (burn out), sıkılarak (bore out) ve anlamsız (brown out) çalışmaktan kurtulmaktalar.

Tüketim-zaman kavramları üzerine bakış açılarını değiştirmekteler. Harcamayarak boş zaman satın almaktalar (Hester, 2019). Daha az mal sahibi olarak daha mutlu yaşamayı öğrenmekteler. Bunun için sağlıklı ve ekolojik bir hayat sürdürmekteler. Amaç 40 yaşından sonra zorunlu çalışmamaktır. Özgürlüğü ve serbest zamanı maksimum hale getirmekteler. Bu sayede sevdikleriyle daha fazla zaman geçirilebileceklerdir.

Yatırım yapabilmek için, harcamanın üstünde bir gelir ve tasarrufu da doğru şekilde yönlendirmek gereklidir. Tutumcular sosyal medya aracılığıyla yatırım konusunda sürekli olarak kendilerini ve birbirilerini geliştirmekteler. Matematiksel olarak daha iyi geliri olanlar daha hızlı şekilde biriktirmekteler. Ama finansal özgürlük öncelikle bir yaşam felsefesidir. Ne kadar az birikim imkânı olsa da tasarrufların bir yerde kar topu etkisi yapacağını vurgulamaktalar.

Başarı finansal özgürlüğe ve erken emekliliğe (financial freedom and retire early- FIRE) ulaşmaktır. Bu sürecin kişiyi olgunlaştırdığını ve öz güvenini artırdığını ifade etmekteler. Finansal özgürlükte esas amacın tasarruf etmeden çok, kişinin bilişsel ve duygusal olarak evrimleşmesidir. Süreç aşırı disiplin, zaman ve sabır gerektirmektedir. Toplumun dayatması olan kariyer, zengin olmak, şöhret gibi geçici tutkulara değil, finansal özgürlük kazanıldıktan sonra gerçekten başarmak istediği hayat projesine yatırım yapmaktır. Kişinin hayatını kontrol edebilmesidir. Gösterişe, görünüşe ve sahipliğe önem verilmemektedir.

Kişileri zenginleştiren, mutlu kılan ilişkilerdir. İlişkilere yatırım yapmak zaman istemektedir. Tutumculuk ihtiyaçtan daha fazla maddi imkanlar oluşturmak yerine, sevdikleriyle beraber zaman geçirmeyi önermektedir. Bir çocuğun en çok ihtiyacı olan O'nu dinleyen ve gören ebeveynleridir.

Kaynakça

Adeney, P.J. (Mr Mr. Money Mustache). (2020). Where to Start. <https://www.mrmoneymustache.com/>

Aronica, A & Robinson, K. (2015). Creative Schools: The Grassroots Revolution That's Transforming Education. Viking Press.

Bengen, W. P. (1994). Determining Withdrawal Rates Using Historical Data. *Journal of Financial Planning*, 14–24.



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

- Browning, A., & Browning, C. (2020). Financial Independence Retire Early Workbook. <https://www.ourrichjourney.com/workbook>.
- Bulut, M. (2019). Emeklilikte Yaşa Takılma Sorununun Ekonomik Gerekçeler Ve "Hak" Kavramı İle Ele Alınması Ve Değerlendirilmesi. *İş ve Hayat*, 5 (9), 162-169
- Canbay, T. & Demir, M. (2013). Türkiye' de Sosyal Güvenlik Açıkları ve Sosyal Güvenlik Ahlakı. *Yönetim Ve Ekonomi*, 20, 2
- Clason G. S. (2014). *The Richest Man in Babylon*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Collins, J. L. (2016). *The Simple Path to Wealth: Your road map to financial independence and a rich, free life*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Sabourault, I. (2018). Complément d'enquête. La retraite à 40 ans ! https://www.youtube.com/watch?v=baLUYNLu_jk (Erişim tarihi: 10.01.2020)
- Cooley, P., Hubbard, C., & Walz, Daniel. (1998). Retirement Spending: Choosing a Sustainable Withdrawal Rate. *Journal of the American Association of Individual Investors*.
- Covey, S. (2004). *The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change*. Free Press.
- Dana, M. (2019). Debt Free. <https://www.youtube.com/watch?v=8zf1-Ntho4s> (Erişim tarihi: 5.3.2020)
- Fisker, J. L. (Early Retirement Extreme). (2020). Where to Start. <http://earlyretirementextreme.com/> (Erişim tarihi 5.5.2020)
- Fieber J. (2018). *5 Steps To Retire In 5 Years*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Fieber J. (2015). *The Dividend Mantra Way: Achieving Financial Independence By Living Below Your Means And Investing In Dividend Growth Stocks*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Fisker, J. L. (2010). *Early Retirement Extreme: A Philosophical and Practical Guide*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Four Pillar Freedom. *How to Earn Financial Independence?* <https://fourpillarfreedom.com/> (Erişim tarihi: 7.2.2020)
- Frugalisme Jeremy (2020a) La motivation https://www.youtube.com/watch?v=cnOzdjd_1M4 (Erişim tarihi: 3.3.2020)
- Frugalisme Jeremy. (2020b). 5 Vérités Sur La Liberté Financière <https://www.youtube.com/watch?v=wrq16SFctVQ> (Erişim tarihi: 4.3.2020)
- Hagstrom R. G. (2013). *The Warren Buffett Way*. Wiley.
- Latteden Borsaya. (2020). Erken Emeklilik. <https://www.lattedenborsaya.com/> (Erişim tarihi: 7.4.2020)



Akın, M. Ş. (2021), "Tüketim Toplumuna Karşı Yeni Bir Anlayış: Tutumculuk ve Finansal Özgürlük", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 99-112.

- Kiyosaki. R. T. (2015). *Rich Dad Poor Dad for Teens: The Secrets about Money--That You Don't Learn in School!* Plata Publishing.
- JP Morgan (2020). Guide to Retirement. <https://am.jpmorgan.com/us/en/asset-management/gim/adv/insights/guide-to-retirement> (Erişim tarihi: 2.1.2020)
- Mr. FightToFIRE.(2020). Saving Rate. <https://www.fighttofire.com/my-monthly-savings-rate-report-january-2020/> (Erişim tarihi: 4.4.2020)
- Hester T. (2019). *Work Optional: Retire Early the Non-Penny-Pinching Way*. Hachette Book Group.
- History Channel (2020). History of Quaker. <https://www.history.com/topics/immigration/history-of-quakerism>
- Lynch, P. (2012). *One Up On Wall Street: How To Use What You Already Know To Make Money*. Simon & Schuster.
- Peters J. (2008). *The Ultimate Dividend Playbook: Income, Insight and Independence for Today's Investor*. Wiley.
- Pfau, Wade (2018). The Trinity Study And Portfolio Success Rates (Updated To 2018) <https://www.forbes.com/sites/wadepfau/2018/01/16/the-trinity-study-and-portfolio-success-rates-updated-to-2018/#2d5423976860> (Erişim tarihi: 4.2.2020)
- Pintideğilimtutuluyum. (2020). Finansal Bağımsızlık. <https://pintidegiltutuluyum.com/> (Erişim tarihi: 4.5.2020)
- Robin, V., & Dominguez, J. (1993). *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial*. Penguin Books.
- Robin, V., Dominguez J., & Tilford, M. (2008). *Your Money Or Your Life: 9 Steps to Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence*, Penguin Books
- Roth, J.D. (2020). *Master Your Money!* <https://www.getrichslowly.org/> (Erişim tarihi: 4.3.2020)
- Sabit Gelirli. (2020). Temettü Emekliliği. <https://sabitgelirli.com/> (Erişim tarihi: 5.1.2020)
- Shen K., Leung B., & Collins J.L. (2019) *Quit Like a Millionaire: No Gimmicks, Luck, or Trust Fund Required*. Penguin Group.
- Waldinger, R. (2015). What Makes a Good Life? Lessons from the Longest Study on Happiness. TED talk.
- Yavuz, M. Cimrilik Hastalık mı? <https://www.reemnp.com/cimrilik-bir-hastalik-mi/>



Suggested Citation: Cinel, E. A. (2021), "Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımının Türkiye'de Geçerliliği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 113-135.

Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımının Türkiye'de Geçerliliği

Supply Side Economics Approach Validity Against Ricardo-Barro Hypothesis in Turkey

Emek Aslı CİNEL¹

Abstract

It is quite common opinion that the choice of public borrowing in financing public deficits will lead to an increase in wealth in the private sector. The rise in private wealth will lead to an increase in private sector spending and an increase in the general level of prices, production volume and interest rates.

The Ricardo-Barro Hypothesis presents a different perspective to the economy from this view and argued that the taxes should be increased so that the borrowing realized to finance the budget deficit as a result of the change in taxes can be paid with interest in the upcoming period. In other words, the borrowing made today (tax cut) represents the future tax increase.

The Supply Side Economy Approach suggests that the tax rates should be lowered in order to increase the production volume and emphasizes that in this way, prices will decrease as well as production increase and production will be cheaper. The Supply Side Economy Approach, which asserts that more total tax revenues will be obtained through tax reductions, also advocates for the reduction of public expenditures, restriction of money supply and the creation of capital accumulation in the private sector by weakening market interventions.

The aim of the study hypothesis against Ricardo-Barro Supply-Side Economics Approach to determine whether it is valid in Turkey and argued that the effects of which of these approaches is to identify that create more emerged in Turkey.

Article History:

Date submitted:
08.09.2020

Date accepted:
20.11.2020

Jel Codes:

E61, E62, E63

Keywords:

Ricardo-Barro
Hypothesis, Supply
Side Economics
Approach, Tax

¹Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, emekasli@yahoo.com, ORCID: 0000-0002-4201-2427

Öz

Kamu açıklarının finansmanında, kamusal borçlanma yolunun tercih edilmesinin özel kesimde servet artışına yol açacağı şeklinde görüşler oldukça yaygındır. Özel kesim servetindeki yükseliş, özel sektör harcamalarında artışa ve fiyatlar genel düzeyinde, üretim hacminde ve faiz oranlarında artışa yol açacaktır.

Ricardo-Barro Hipotezi ekonomiye bu görüşten farklı bir bakış açısı sunarak, vergilerde ortaya çıkan değişim sonucunda görülen bütçe açığının finanse edilmesi yönünde gerçekleştirilen borçlanmanın, gelecek dönemde faiziyle birlikte ödenebilmesi için vergilerin artırılması gerektiğini ileri sürmüştür. Yani, bugün yapılan borçlanma (vergi indirimi) gelecekteki vergi artışını ifade etmektedir.

Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımı, üretim hacminin artırılması için vergi oranlarının düşürülmesi gerektiğini önermekte ve bu yolla üretim artışının yanı sıra fiyatların düşeceğini, üretimin ucuzlayacağını vurgulamaktadır. Vergi indirimleri yoluyla daha fazla toplam vergi geliri elde edileceğini ileri süren Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımı, aynı zamanda kamu harcamalarının azaltılmasını, para arzının kısıtlanmasını ve piyasaya yönelik müdahalelerin zayıflatılarak özel kesimde sermaye birikiminin oluşmasını savunmaktadır.

Çalışmanın amacını, Ricardo-Barro Hipotezi’ne karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımı’nın Türkiye’de geçerli olup olmadığını tespit etmek ve bu yaklaşımlardan hangisinin öne sürdüğü etkilerin Türkiye’de daha fazla ortaya çıktığını tespit etmek oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ricardo-Barro Hipotezi, Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımı, Vergi.

1. Giriş

Ricardo-Barro Denklik Hipotezi’ne göre hükümetin uyguladığı politikaların bireylerin ve kurumların ekonomik tercihlerindeki etkisinin değerlendirilmesinde incelenmesi gerekli olan gösterge reel kamu harcamalarıdır. Devlet, vergileri azaltarak bireylerin satın alma gücünü artırdığında, bireyler, oluşacak bütçe açığının borçla sona erdirileceğini, bu borçların da gelecek dönemde vergi artışı getireceğini öngörürler ve elde ettikleri ilave paraları tüketmeyip gelecekte oluşacak olan vergiler için saklarlar. Bu nedenle, Ricardo -Barro Denklik Hipotezi vergi oranlarını düşürme kanalıyla ekonomik birimlere yönlendirilen paraların öngörüldüğü biçimde harcamaları artırmayarak, ekonomiyi canlandırmayacağını ifade etmektedir. Bunun yanında uzun dönemde hükümetin, kamu borçlarını sona erdirmek amacıyla borç verilebilir fonlar piyasasına dahil olmasıyla meydana getirdiği ilave talep ile birlikte faiz oranları yükselir ve özel kesimin borçlanma talebiyle yatırımları azaltıcı yönde dışlama etkisi oluşturur. Bireyler rasyonel karar aldıklarından uzun dönemde kamu borçlarının vergiler kanalıyla sona erdirileceğini öngörürler ve bu yeni vergileri ödeyebilmek amacıyla tüketimlerini kısarak tasarruflarını yükseltirler ve tasarrufları fon piyasalarına yönlendirirler. Hükümetin ilave borçlanma arzusuyla piyasaya dahil olmasıyla yükselen faiz düzeyi, bireylerin fon arzına bağlı olarak azalır ve özel sektör de dışlanmaz. Bu nedenle hipotez vergideki azalmaların herhangi bir etki yaratmayacağını savunur.

Arz yönlü ekonomi yaklaşımı savunucuları Ricardo-Barro hipotezinin tam tersinin geçerli olduğunu ileri sürerler. Arz yönlü ekonomi yaklaşımına göre vergi indirimleriyle birlikte ekonomik birimler harcanabilir gelirlerinde oluşan yükselişi tüketime çevirirler ve tüketimdeki

artış talebin yükselmesine, ekonominin canlanmasına neden olur. Bu nedenle vergi indirimleri ilk önce gelir kayıplarına ve bütçe açıklarının yükselmesine sebep olsa da zamanla ekonomide oluşacak canlanmayla bu açıkları sona erdirecek vergi gelirleri meydana getirir.

Gelir düzeyi yetersiz ve tüketim seviyesi fazla olan kesimlerde arz yönlü ekonomi yaklaşımının savunduğu etki meydana gelir. Yeterli gelire sahip olmayan kesim, sahip oldukları ek geliri de tüketirler. Bu kesimde tüketim eğilimi oldukça fazla olduğundan ek gelir tamamıyla harcamaya dönüşebilir. Bu kesimin, gelecekte meydana gelebilecek vergi yükselişi için yaratabilecekleri bir tasarruf mümkün değildir. Diğer taraftan yüksek gelir sahibi olan kesimde tasarruf eğilimi fazladır. Bu kesimde yer alanların tüketimleri zaten fazla olduğu için sahip oldukları ek geliri tüketmeyerek tasarruf da bulunabilirler. Bu bağlamda düşük gelirli kesimde arz yanlı anlayış, yüksek gelirli gruplardaysa Ricardo-Barro Denkliği etkili olur. Orta gelir gruplarındaysa iki yaklaşımın da savunduğu değişimleri gözlemlemek olasıdır.

Çalışmada bu iki yaklaşımdan hangisinin Türkiye ekonomisinde daha etkili olduğu araştırılacak olup, aynı zamanda dünya genelinde yer alan belirli ülkeler için de hangi yaklaşımın ekonomi üzerinde daha fazla etkili olduğu incelenecektir. Ayrıca her iki yaklaşımın da savunmuş olduğu temel görüş ve politika önerilerine yer verilecek, Türkiye'nin kendine özgü ekonomik yapısı itibarıyla hangi ekonomi politikalarının uygulanması gerektiğine yönelik önerilerde bulunulacaktır.

2. Ricardo-Barro Denklik Hipotezi

Kamu borcundan söz ederken özel ve genel borçluluk düzeyine de dikkat etmek gerekmektedir. Günümüzde hemen hemen tüm kesimler (ekonomi uzmanları, piyasalar, medya, siyasi temsilciler vb.) sadece kamu borç düzeyine odaklanarak özel borçlanmalar ve tasarruflar kapsam dışı bırakılmaktadır. Oysaki hane halkı borçluluk düzeyinin yüksek olması, buna karşılık tasarruf oranlarının da düşük olması ekonomi açısından oldukça büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, bir ülkenin borçlanma düzeyini sağlıklı bir biçimde analiz edebilmek için sadece kamu borcunu göz önüne alarak özel kesim borçlarını dikkate almamak oldukça yanlış olacaktır. Dolayısıyla kamu borcundan söz ederken özel sektör, özellikle haneler de borçlanma seviyesine dahil edilmelidir. Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'ne göre yüksek oranlı kamu harcamaları reel ekonomiyi hiçbir biçimde etkilememektedir. Çünkü hane halkı rasyonel davranmakta ve gelecekte daha yüksek vergilendirme olacağını öngörerek, tasarruflarını artırmaktadır. Ricardo-Barro Denklik Hipotezi, hükümetlerin maliyetleri, gelirleri (vergi) ve özel kesimin tasarrufları üzerine kuruludur. Diğer bir deyişle, bu hipoteze göre, hükümet harcaması ne kadar yüksekse, hane halkı o kadar fazla tasarruf etmelidir. Bir ülkede yaşayan bireylerin mümkün olduğu kadar uzun bir süre kredi çekerek yaşamaya başladıkları noktada, borç yükü gelecek nesillere de yansiyacak ve bu durumun ortaya çıkması daha olası bir hal alacaktır. Günümüzde birçok ülkenin içinde bulunduğu durum bu tabloyla benzerlik göstermektedir. Bu noktada bu ülkede yaşayan hane halklarının devlet harcamaları ve vergilerdeki kaçınılmaz düşüşü karşılayabilecek seviyede bir birikime sahip olup olmadıkları önem kazanmaktadır. Bu durumda belirli koşullar altında borcun bir kısmının hane halkına devredilmesi yani borcun içselleştirilmesi ekonomide ortaya çıkabilecek olan yıkıcı etkileri büyük ölçüde azaltacaktır.

Ricardo-Barro hipotezi genel olarak kamu borcunun yüksek olduğu ülkelerde, hane halkı tasarruf oranının da artış eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla yüksek kamu borcuna sahip olan ülkelerde, kamu borcunu özel tasarruflardan finanse etme olanağı

yüksektir. Hane halkları vergilerin neden yükseltilmesi gerektiğini ve vergilendirmenin ekonomi üzerinde yaratabileceği olası etkileri sorgulayacak ve bu doğrultuda karar verecektir.

Yüksek tasarruf sahibi olan haneler daha az tüketmeyecek bunun yerine tasarruflarını azaltacaktır. Ancak özel yatırımlar azalabilecektir. Eğer özel yatırımlardaki düşüş ciddi oranda yüksek olursa yüksek oranlı vergiler ekonomiyi iyileştirmek yerine daha da yüksek borç tuzacağına sokacaktır. Dolayısıyla, hükümetler vergi artışı ve diğer borç önlemleriyle ilgili herhangi bir uygulamada bulunmadan önce ciddi bir araştırma ve incelemede bulunmalıdır.

Ricardo-Barro hipotezi'ne göre, vergi oranının azaltılması milli servetin yeniden dağılımına ve marjinal tüketime neden olmayacak, tüketicilerin tüketim eğilimi aynı kalacaktır.

Ricardo'nun eşdeğerlik teoremi, aynı zamanda Barro'nun tarafsızlık teoremi olarak da adlandırılır ve literatürde bütçe açıkları üzerine en sık atıfta bulunulan ekonomik model konumundadır. Bir ülkede kamu açıkları kamu borçlarını artırdığında, o ülkede yaşayan bireyler hükümetin gelecekte vergileri artırması gerekeceğini bilirler ve tüketim seviyelerini buna göre belirlerler. Dolayısıyla, kamu harcamalarını vergiler yoluyla finanse etmek borçlanma yoluyla finanse etmekle aynı sonucu yaratır (Barro 1989: 38-39). Ricardo-Barro modeli, bütçe dengelerinin ekonomik döngülere göre değiştiğini ileri sürer. Örneğin, ekonomi büyürken bütçe dengesinde bir artış oluşur, durgunluk veya savaş dönemlerinde de bütçe dengesinde bir azalma meydana gelir (Roubini and Sachs 1989: 910-913).

Kamu borçlarının tarafsızlığı ve Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi, günümüzde modern makroekonominin en fazla tartışılan konuları arasında yer almakta olup çok sayıda teorik ve ampirik araştırma makalesine de konu olmuştur. Geleneksel makroekonomik analizde, tüketiciler hükümetin içinde bulunduğu koşulları dikkate aldığı ve kamu borcunu net servet olarak algılandığı için kamu borcu genellikle ekonomi üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır. Bu nedenle, kamu borç stoku ne kadar fazlaysa, yüksek gelirli tüketiciler de o kadar fazla tüketme ihtiyacı hissederler. Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin ana fikri tüketicilerin nesiller arası fedakarlık ve gelecekte vergilerin artırılıp artırılmayacağı hakkında oldukça iyi bir algıya sahip olduklarıdır. Dolayısıyla, tüketiciler kamu borcunda bugün meydana gelen artışın gelecekte vergilerin artırılması kanalıyla geri ödeneceğinin farkındadır ve bu nedenle tüketicinin net serveti değişmemektedir. Tüketiciler bugün meydana gelen daha fazla borcun yarın daha fazla oranda vergi anlamına geldiğinin farkındadır ve hükümet maliye politikası yoluyla tüketicilerin tüketim kararlarını değiştirememektedir. Bu bağlamda, bütçe açıklarının ekonomi üzerinde yarattığı herhangi bir etki yoktur. Hükümet vergileri azalttığında, tüketiciler gelecekte ortaya çıkacak olan yüksek oranlı vergileri ödeyebilmek için daha fazla tasarruf etmekte (örneğin vadeli mevduata para yatırmakta) ve tüketim eğilimi değişmeden kalmaktadır.

3. Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin Farklı Ülkelerde Geçerliliğine İlişkin Literatür Taraması

Barro'nun 1974 yılında yapmış olduğu çalışmalardan sonra, birçok araştırmacı Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin farklı ülkelerdeki geçerliliğini teorik veya ampirik olarak araştırmıştır. Yapılan çalışmaların çoğu gelişmekte olan ülkelerde Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliğini reddetmektedir.

Haque ve Montiel (1987), çalışmalarında ekonomiyi istikrara kavuşturmada maliye politikasının önemini açıklamaya çalışmışlardır. Bunun için 16 tane gelişmekte olan ülke örneğine yer verilmiş ve likidite kısıtlamalarının etkileri ayrı ayrı ele alınmıştır. Çalışma

sonucunda 16 tane gelişmekte olan ülkeden 15 tanesinde Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliği reddedilmiştir.

Cardia (1997), çalışmasında vergilendirmenin tüketim üzerinde çok güçlü etkilerinin olmadığını belirtmiştir. Simüle edilmiş tüketim fonksiyonu serisinin gelir, servet ve hükümet harcaması tahminleri anlamlı sonuçlar verirken, vergi geliri ve devlet borcu tahminleri anlamlı değildir.

Drakos (2001), çalışmasında 1981-1996 dönemi için üç aylık zaman serisi verilerini kullanarak özel tasarruf ve devlet iç borçlanması arasındaki uzun vadeli ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre, devlet iç borçlanmasındaki artış özel tasarrufların artmasına neden olmaktadır. Ancak, artan özel tasarruf, artan devlet borcuna eşit değildir. Sonuçlar tüketicinin devlet tahvilini belirli bir noktaya kadar net bir servet olarak ele aldığını ve bunun sonucunda tüketimini artırdığını göstermektedir. Çalışma, likidite kısıtlaması ve gelecekteki vergiler konusundaki belirsizlik nedeniyle Yunanistan'da Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliğini reddetmektedir.

Kazmi (1992) tarafından Pakistan için yapılan çalışma sonucunda Pakistan'da Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliği reddedilmiştir. Kazmi (2001), bir diğer çalışmasında Blanchard-Evans modelleri kullanarak Pakistan'da Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliğini reddetmiştir.

Waqas ve Awan (2011), yapısal tüketim fonksiyonunu kullandıkları çalışmalarında Pakistan'da maliye politikasının oldukça etkin olduğunu belirtmiş ve Pakistan için Ricardo-Barro Denklik Hipotezi'nin geçerliliğini reddetmiştir.

Waqas vd. (2011), çalışmalarında likidite kısıtlaması nedeniyle Pakistan'da Ricardo-Barro hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna varmıştır.

Waqas ve Awan (2012), çalışmalarında Pakistan'da Ricardocu eşdeğerlik hipotezinin geçerliliğini 1973'ten 2010'a kadar olan zaman serileri verilerini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada, değişkenler arasındaki kısa dönem ve uzun dönem ilişkilerini bulmak için ARDL eş bütünleşme yaklaşımı kullanılmış, Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi üzerindeki kısıtlamaları kontrol etmek amacıyla Wald testi uygulanmıştır. Wald testinin sonucu bu kısıtlamaları reddetmekte ve çalışma Pakistan'da Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçersiz olduğunu vurgulamaktadır.

Giorgioni ve Holden (2001), çalışmalarında kamu geliri arttıkça özel tüketimin önemli ölçüde düşmediği sonucuna varmışlardır. İsrail, Singapur, İtalya, Tanzanya ve Kore'de kamu geliri arttıkça özel tüketim de artmaktadır. İsrail ve Tanzanya örneğinde, özel tüketim, reel kamu harcamalarındaki artış nedeniyle artmaktadır. Çalışma Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'ni desteklemekte ve açığın özel tüketim üzerinde olumlu bir etkisi olmadığı sonucuna varmaktadır.

Laurea ve Ricciuti (2003), çalışmalarında Ricardocu eşdeğerlikten sapmayı test etmeye çalışmışlardır. Makale üç adımdan oluşmaktadır. Birinci adım, Ricardocu denklik için ideal olan teorik modelden oluşmaktadır. Bu nedenle, Ricardocu eşdeğerlik hipotezini kabul etmektedir. Teoriye göre, Ricardocu denkleminin reddedilmesinin iki ana nedeni vardır, bunlardan ilki likidite kısıtlı tüketicilerin varlığı ve ikincisi gelecekteki gelir konusunda ortaya çıkan güvensizliktir. Bu nedenle, ikinci adım modele likidite kısıtlı tüketicileri, üçüncü adım da gelecekteki gelirin

güvensizliği kavramını dahil etmektedir. İkinci ve üçüncü adım, Ricardocu eşdeğerlik hipotezinin geçerliliğini reddetmektedir.

Malengier ve Pozzi (2004), çalışmalarında 1980-1997 dönemine ait panel verilerini kullanarak Ricardocu eşdeğerlik önermesinin geçerliliğini 19 tane OECD ülkesi için araştırmaktadır. Çalışmada mevcut gelire odaklanan tüketici (temel tüketici) ve hükümetin bütçe sınırlamalarını düşünen kalıcı gelirli tüketiciler olmak üzere iki tür tüketiciyle doğrusal olmayan bir tüketim işlevi oluşturulmuştur. Çalışma sonucu, OECD ülkelerinde tüketicilerin % 25'inin temel tüketiciler ve kalan % 75'inin kalıcı gelirli tüketiciler olduğunu göstermiştir. Çalışma, birinci tür tüketicilerin Ricardocu eşdeğerlik önermesini kabul etmedikleri sonucuna varmıştır. İkinci tür tüketicilerden hükümetin daha az tüketmelerini ve daha fazla tasarruf etmelerini istemesi durumunda, bu tüketiciler için de hipotez geçerli olmayacaktır.

Oseni ve Olomola (2013), çalışmalarında Nijerya için 1981-2011 dönemi zaman serisi verilerini kullanarak Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçerliliğini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda Nijerya'da Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçerli olduğu ileri sürülmüştür.

Afonso (2008), araştırmasında Amerika'da Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçerliliğini reddederek, yüksek devlet borçları nedeniyle özel tüketimin azaldığını tespit etmiştir.

Uğurlu ve Düzgün (2009), çalışmalarında Türkiye için Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçerliliğini 1990-2007 dönemi için araştırmış olup, çalışma sonucunda Türkiye'de Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi'nin geçerli olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

4. Arz Yönlü Ekonomi Yaklaşımı

Arz-yönlü ekonomi yaklaşımı, özellikle vergi oranlarındaki azalmayla üretimin ve buna bağlı biçimde vergi gelirlerinin olumlu şekilde etkileneceğini ve ekonomik büyümenin artarak, kaynak kullanımında ve dağılımında verimliliğin oluşacağını ileri süren bir yaklaşımdır (Aktan, 2009: 42).

1970'li yıllarda Keynesyen anlayıştan kaynaklanan kamu harcamalarındaki ciddi artış birçok farklı ülkede vergi yükünün çok fazla artmasıyla sonuçlanmıştır. Yüksek vergi oranları ve enflasyon temel ekonomik sorunlar olarak görülmüştür. Enflasyon bireylerin nominal gelirlerini artırmış ancak reel gelir aynı kalmıştır. Nominal gelirdeki yükseliş nedeniyle bireyler artan oranlı gelir vergisine bağlı daha fazla seviyede vergi ödemek zorunda kalmıştır. Diğer taraftan vergi yükünün fazlalığı özel yatırım harcamalarını düşürerek, üretim hacmini azaltmış, bu durum istihdamın da olumsuz etkilenmesine yol açmıştır. Ayrıca yüksek enflasyon ve yüksek vergi oranı sebebiyle tasarruflar oldukça yetersiz kalmıştır. Dolayısıyla arz taraflı yaklaşımlar genellikle vergi politikalarına odaklanmıştır. Arz taraflı yaklaşım özellikle vergi oranlarının düşürülmesi kanalıyla, üretim ve buna bağlı olarak vergi gelirlerinin pozitif yönde etkileneceğini ve bu şekilde büyüme ve ilerleme sağlanacağını belirtmektedir. Arz yanlı politikalar firmalara büyük ölçüde teşvikler sunmaktadır. Vergi oranlarında oluşacak olan azalma sonucu firmalar daha fazla sermaye birikimi yaratmaktadır. Böylece yeni istihdam alanları doğmakta, üretim artmaktadır.

Arz yanlı yaklaşımın savunucuları üretimde oluşacak olan yükselişin fiyatlar genel seviyesini azaltacağını ileri sürmektedir. Firmalar kapasitelerinin üzerinde üretim yaptıklarında fazla stok ortaya çıkmakta ve fiyatlar düşmekte, tüketiciler yükselen arz oranını dengeleyerek ekonominin dengeye gelmesini sağlamakta, ekonomik refah düzeyi yükselmektedir. Diğer taraftan gelir vergisi oranı düşürülürse, bireylerin emek arzı artmakta ve geliri yükselen

bireylerin tasarrufları da yükselmektedir. Tasarruf seviyesindeki yükseliş, faiz seviyesinin azalmasına ve yatırımların yükselmesine neden olmaktadır. Kurumlar vergisinde gerçekleştirilecek azalış, yatırımın getirisini ve kurumun tasarruf potansiyelini yükseltmektedir. Gelir vergisinin yüksek olmaması, çalışanın sahip olduğu geliri yükselteceği için ve toplu sözleşmelerde arzu edilen ücret yükselişlerini düşüreceği için, enflasyonu frenlemektedir. Enflasyon oranında oluşan azalma tüketim, üretim ve istihdamı yükseltmektedir.

Arz yanlı ekonomi yaklaşımının, vergi politikaları temel üç düşünceyi kapsamaktadır. Bunlardan ilki marjinal vergi oranlarının düşürülmesi (yükseltilmesi) halinde, nispi fiyatların pozitif (negatif) yönde etkilenecek olması düşüncesidir. Arz yanlı iktisatçılara göre, marjinal vergi seviyesi düşürülürse, tüketiciler, harcama yerine tasarrufa ağırlık verecekler, dinlenme yerine işe gitmeyi isteyeceklerdir. İkinci olarak, ekonomik verimlilik ve büyüme kavramları arz yanlı ekonomi yaklaşımında ön planda yer almaktadır. Ekonomide verimlilik ve eşitlik gibi hedeflere, hemen ulaşmak zor olduğundan ekonomide verimlilik ve büyümeyi gerçekleştirecek politikaların yürürlüğe girmesi zorunludur. Son olarak, vergi oranlarının düşürülmesi, öngörülmediği şekilde vergi gelirlerini azaltmamakta, tersine yükseltmektedir (Aktan, 1990: 224-225). Arz yanlı iktisatçılara göre, vergilerde ortaya çıkacak olan bir düşüş, ekonomide devlet harcamalarındaki yükselişten fazla bir etkiye yol açacaktır (Savaş, 2000: 251).

1980'li yıllarda Amerika ve diğer ülkelerde önemli oranda vergi düşüşlerine teorik ve politik altyapı kazandıran arz taraflı ekonomi yaklaşımı, vergi seviyelerinin bireylerin üretme ve kaynakları verimli harcama arzusu üzerindeki etkisine değinmiştir (Gwartney, 2005). Ana politika aracı vergi seviyeleri olan arz taraflı ekonomi, etkinliğin yükselerek, fiyat artışlarının düşmesinde vergi indirimleri ve teşviklerinin etkisine vurgu yapmıştır.

Arz taraflı ekonomi yaklaşımına yönelik olarak yapılan eleştiriler özellikle, uzun vadeli büyümeyi gerçekleştirmeye çalışması, vergi teşviklerini fazla önemsemesi, vergilerin düşürülmesi kanalıyla vergi gelirlerinin yükseltilmesi yaklaşımı, vergi indirimleri ve bütçe denkliliği ilkeleri ile enflasyonun önüne geçme savına yönelik olmuştur.

Arz taraflı ekonomiyi benimseyenler Ricardo-Barro hipotezinin geçersiz olduğunu öne sürmektedirler. Vergi indirimlerine bağlı olarak hane halkları satın alma gücünde oluşan yükselmeyi tüketime dönüştürerek talebin artmasına ve ekonominin canlanmasına neden olmaktadır. Bu sebeple, vergi indirimleri ilk önce gelirden azalmaya ve bütçe açıklarının yükselmesine neden olsa da zamanla ekonomide görülecek olan canlanma ile birlikte bu açıkları sona erdirecek bir vergi geliri doğurmaktadır.

5. Arz Yönlü Ekonomi Yaklaşımının Farklı Ülkelerde Geçerliliğine İlişkin Literatür Taraması

Arz yönlü ekonominin vergiyle ilgili önermelerinin (vergi oranındaki düşüşün vergi tahsilâtını artırması) farklı ülkeler için geçerliliği çeşitli çalışmalarda araştırılmıştır.

Bunescu ve Comanicu (2013), çalışmalarında Avrupa Birliği üyesi olan ülkelerde vergi oranındaki azalmanın vergi tahsilâtı üzerindeki etkilerini 1995-2010 dönemi için araştırmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, vergi gelirlerinin vergi oranındaki değişikliklere nasıl tepki vereceği, dikkate alınan zaman dilimine, ekonomideki dalgalanmalara ve mevcut vergi sistemine bağlı olarak değişmektedir.

Dalamagas (1998), çalışmasında 13 OECD ülkesi için (Avustralya, Belçika, Kanada, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İtalya, Japonya, Norveç, İsveç, Birleşik Krallık, Amerika) basit bir içsel büyüme makro modeli kullanarak, bütçe açığı ile finanse edilen vergi kesintilerinin üretim ve vergi geliri üzerindeki etkilerini 1964-1994 dönemi için incelemiştir. Çalışma sonucunda bütçe açığı ile finanse edilen vergi kesintilerinin üretim ve vergi geliri üzerindeki etkilerinin arz yanlı iktisatçıların savunduğu şekilde sadece örnek ülkelerin bir kısmı için geçerli olduğu belirtilmiştir. Ortalama vergi oranında kalıcı bir azalmanın, özellikle yüksek oranda vergilendirilmiş ekonomilerde gelecekte vergi artışlarına ihtiyaç duyulmadan uzun vadede devlet borcunun ödenmesine izin verecek kadar güçlü olduğu ileri sürülmüştür.

Saraç (2015), çalışmasında 1969-2013'de Türkiye'de vergi yükü ile büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Markov rejim değişim tekniğini kullanmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, ekonominin ilerleme ve gerileme evrelerinde dolaysız vergilerin gayrisafi yurtiçi hasıladaki seviyesinin yükselmesi büyümeyi olumsuz, dolaylı vergilerin gayrisafi yurtiçi hasıladaki seviyesinin yükselmesi de büyümeyi olumlu şekilde etkilemektedir. Arz yönlü yaklaşımın vergiye ilişkin savının ilgili dönemde Türkiye'de etkili olduğu çalışmada belirtilmiştir.

Marsden (1984), yüksek ve düşük gelir seviyesine sahip olan 20 ülkeye yönelik olarak yaptığı çalışmasında 1970-1979 dönemini ele almıştır. Çalışmada regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, vergi gelirleri ile gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki oranda %1 oranındaki yükselmenin büyümeyi %0,36 seviyesinde düşürdüğü tespit edilmiştir.

Engen ve Skinner (1992), çalışmalarında yatay kesit analizi yöntemini kullanarak gelişmiş ve gelişmekte olan 107 ülke üzerinde inceleme yapmış olup, 1970-1985 döneminde vergi seviyesindeki yükselişin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini ileri sürmüşlerdir.

Widmalm (2001), araştırmasında 23 OECD ülkesi için 1965-1990 dönemini incelemiştir. Yatay kesit analizi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen çalışma sonuçlarına göre, gelir vergisindeki yükselmeyle ekonomik büyüme arasında negatif ilişki söz konusudur.

Koch vd. (2005), Güney Afrika için 1960-2002 dönemini araştırdıkları çalışmalarında regresyon analizi yöntemini kullanmışlardır. Vergi yükündeki düşüşün büyüme hacmini artırmada etkili olduğu ve dolaylı vergilerdeki düşüşün büyümeyi artıracığı sonucuna varmışlardır.

Tosun ve Abizadeh (2005), seçilmiş OECD ülkeleri için yaptıkları çalışmada 1980-1999 döneminde gelir ve servet vergilerinin büyümeyi pozitif yönde etkilediği, istihdam vergileriyle, mal ve hizmetlerden alınan vergilerinse büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Mangır ve Ertuğrul (2012), çalışmalarında Türkiye'de 1988-2011 döneminde kısa ve uzun dönemde vergi yükü ile büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu tesit etmişlerdir.

Ardıç vd. (2010), Türkiye'de 2003 yılına ait verileri kullanarak yaptıkları çalışmalarında, dolaylı vergi oranlarında ortaya çıkacak olan yükselişin özellikle düşük gelirli bireylerin vergi yükünü yükselttiğini öne sürmüşlerdir.

6. Arz Yönlü Ekonomi Yaklaşımının Dünyada ve Türkiye'de Geçerliliği

Arz yanlı ekonomi anlayışı, 1980'lerde Amerika'da Reagan yönetiminde yürürlüğe girmiştir. Ancak hedeflenen başarı sağlanamamış, Amerika'da oldukça yüksek düzeyde bütçe açıklarıyla karşılaşmıştır. Amerikan hükümeti arz yönlü ekonomi yaklaşımının uygulanmakta olduğu 1981 yılı başında çeşitli önlemler almak zorunda kalmıştır. Öncelikli olarak marjinal gelir vergisi

oranları üç aşamalı olarak %23'e düşürülmüştür. Daha sonra sermaye gelirlerinden alınan vergi oranları %70'den %50'ye düşürülmüştür. Yapılan bu indirimler geliri düşük olan kesimin daha çok tüketmesine yol açarken, geliri yüksek olan kesimin vergi avantajının yarattığı ek gelirle borçlarını ödemesine veya tasarruf amacıyla bankalara para yatırmaya neden olmuştur. Yatırımları teşvik etmek için firmalara hızlandırılmış amortisman ayırma olanağı sağlanmış olup yatırımlar için vergiden muaf bir takım kredi imkânları oluşturulmuştur. Alınan tedbirler, tasarruf ve yatırım oranlarını artırmayı amaçlamaktadır. Diğer taraftan devletin firmalar üzerindeki denetleyici müdahaleleri de minimum düzeye indirilmiştir. Uygulanan ekonomi politikalarının sonuçları incelendiğinde ücretlerin vergi sonrası net geliri yükseltmiş ancak emek arzının marjinal vergi seviyesindeki değişimlere verdiği tepkinin düşük olduğu belirlenmiştir. Bunun yanı sıra, vergi oranlarının düşürülmesi, toplam vergi gelirlerinin de düşmesine yol açmıştır. Vergi gelirlerinde oluşan düşüşten doğan azalış, 1982 yılından itibaren 1986 yılına kadar sürekli olarak artan bütçe açıklarına yol açmıştır. 1986'dan sonra kamu harcamalarını düşürmek amacıyla bütçe dengesi oluşturulması hedeflenmiştir. 1982-1986 döneminde arz yanlı iktisat politikalarının tasarruf oranı seviyesini istenilen düzeye getiremediği gözlenmiştir (Çakmak, 1992: 12).

İngiltere'de 1979 yılından sonra Thatcher dönemindeki arz yanlı ekonomi uygulama sonuçları da hedeflediği başarıyı yakalayamamıştır. Thatcher döneminde artan bütçe açıklarını azaltmak amacıyla düşürülen dolaysız vergiler yerine dolaylı vergilere ağırlık verilmiştir. Bu uygulamaya bağlı olarak İngiltere'de gelir vergisi oranlarında ortaya çıkan azalmaya rağmen vergi yükü 1979-1980 öncesi dönemde görülen vergi yükünü aşmıştır. Hükümet, özelleştirmelerle vergi yükünün azaltmayı amaçlasa da bunu başaramamıştır.

Türkiye'de arz yanlı ekonomi yaklaşımı uygulamanın sonuçları Amerika ve İngiltere örneklerinden farklı sonuçlar vermemiştir. Özal hükümeti zamanında vergi yükünü düşürme amaçlı uygulamalarla birlikte 1984-1985 döneminde son kırk senenin en alt seviyedeki vergi yükleri ortaya çıkmış olup düşen vergi gelirleri seviyesinin eski seviyesine ulaşması için 14 yıl geçmiştir. Bu durumun oluşmasının altında yatan nedenler araştırıldığında, vergi oranlarının Laffer'in belirttiği kadar yüksek olmadığı veya durumun bir çan eğrisi ile gösterilmesinin hatalı olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır (Eğilmez, 2016). Vergi yükü zaten oldukça düşük seviyede olan Türkiye'de bu durum, iç borçlanmanın kontrolsüz bir şekilde yükselmesine, ücretli çalışanlara dolaysız ve dolaylı vergi yükleri getiren fon sisteminin mali yükü oldukça kötü bir noktaya getirmesine yol açmıştır. Günümüzde dolaylı vergilerin vergi gelirleri içerisindeki payının fazla olması söz konusu dönemde uygulanan bu hatalı ekonomi politikalarından doğan bir sonuç olarak görülmektedir (Oyan, 1999. 17).

Amerika, İngiltere ve Türkiye'de arz yanlı ekonomi politikasının temel ilkesi olan vergi oranları azaltılmasına rağmen elde edilen gelirden herhangi bir artışın olmaması sonucunda çok yüksek bütçe açıkları görülmüştür. Çünkü, bir ülke için optimum vergi oranını net bir biçimde belirlemek oldukça güçtür. Vergi bilincinin tam olarak yaratılmadığı ya da gerçekleşmediği, verginin tabana yayılmadığı, vergi denetim ve kontrol mekanizmalarının etkin olmadığı şartlarda arz yönlü ekonomi politikasının başarıya ulaşması zordur.

Günümüzde arz yanlı politikaların uygulanması sonucunda başarı sağlayan Avrupa ülkesi Romanya'dır. Romanya hükümeti hedeflemiş olduğu ekonomik büyümeyi gerçekleştirilememiş ve buna bağlı olarak vergi yasasını revize etmiştir. Romanya hükümeti 2015 yılı sonunda katma değer vergisi (KDV) oranını %24'ten %20'ye düşürmüştü ve gelir stopaj oranını azaltmıştır.

Ayrıca basitleştirilmiş borçlar sona erdirilmiş ve bazı temettülerden kurumlar vergisi muaf tutulmuştur. Uygulanan bu politikalar ekonomiyi canlandırmış ve 2016 yılının ilk çeyrek döneminde Romanya, yıllık bazda %4,3 oranında büyümüştür. Ortaya çıkan bu başarı Avrupa Birliği ekonomileri arasında çok önemli bir başarıdır. Büyümeye bağlı istihdam olanaklarındaki yükselişle birlikte Romanya'da işsizlik oranı da gerilemiştir.

İktisatçıların büyük bir çoğunluğu vergi oranlarındaki düşüşün büyümeye yol açıp açmadığını tartışmaktadır. Çünkü vergi oranlarının ne derece artıp artmayacağı hala belirsizdir. Bunun temel belirleyicisi ekonominin mevcut yapısıdır. Bir ekonomide vergiler yüksek oranlı değilse vergi düzeyinde ortaya çıkacak bir azalma büyüme yaratmadan gelir hacmini düşürecektir. Arz yanlı ekonomi yaklaşımını benimseyen iktisatçılar enflasyonu engellemek amacıyla da arzı artırıcı politikaların uygulanması gerektiğini belirtmişlerdir. Enflasyonu düşürmek amacıyla vergi politikası uygulamanın haricinde, bütçe politikası ve para arzını kontrol etmeye odaklanan para politikasının da etkili olabileceğini öne sürmüşlerdir. Arz yanlı iktisatçılar birçok ülkenin yaşamakta olduğu adaletsiz gelir dağılımı problemi üzerinde yoğunlaşmamış olmaları sebebiyle yoğun eleştiriye maruz kalmıştır.

Arz yanlı ekonominin vergi oranlarının azaltılması yönündeki ilkesi, bütçe açıklarının daha da yükselmesine ve kamu borçlanmasının artmasına, çevre önlemlerine verilen önemin değerini yitirmesi ilkesi; çevrenin daha fazla zarar görmesine, deregülasyona gidilmesi ilkesi, kuralların gevşetilmesine ve kayıt dışı gelir yollarının tercih edilmesine neden olmuştur. Dolayısıyla, küresel krize gidilen yolda arz yönlü ekonomi yaklaşımı başarılı olamamıştır.

7. Ricardo-Barro Hipotezi ve Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımlarının Geçerliliği

Maliye politikasında bütçe açığının, vergi veya borçlanma kanalıyla giderilmesinin makroekonomik göstergeler üzerinde yarattığı etkiler iki farklı şekilde incelenmektedir. Birinci görüşe göre, vergi indrimi sonucunda meydana gelen bütçe açığının borçlanmayla finansmanı bireylerce servette yükseliş olarak algılanacak ve bireylerin tüketimleri de yükselecektir. İkinci olarak, bireylerin rasyonel düşünceye sahip olmaları, kusursuz bir biçimde işleyen sermaye piyasalarının mevcudiyeti, vergilendirmenin götürü usulünde oluşu, sonlu yaşam ufkuna sahip olunması vb. gibi sebeplerle bugün borçlanmanın önümüzdeki günlerde eşit tutarda vergiyi ifade ettiğinin farkında olduklarını, bütçe açığının vergi veya borçlanma yoluyla finansmanında bireylerin tercihlerinde herhangi bir değişimin meydana gelmeyeceğini ileri süren Ricardocu görüş hakimdir. Bu nedenle bireyler vergilendirmede indirimin oluşması kanalıyla ellerinde kalan parayı tasarruf edecek ve tüketimleri aynı kalacaktır.

Günümüzde bu iki farklı yaklaşımın belirli koşullar altında etkili olduğu görülmektedir. Gelir seviyesi yetersiz ve tüketim düzeyi fazla olan kesimde arz yanlı ekonomi yaklaşımının savunduğu etkiler görülmektedir. Düşük gelirli, sahip oldukları ek geliri de tüketme eğilimindedirler. Düşük gelirli kesimde harcama eğilimi fazla olduğundan sahip olunan ek gelir tamamıyla tüketime dönüşmektedir. Bu kesimin, gelecekte oluşabilecek vergi artırımlarına yönelik olarak yapabilecekleri bir tasarruf mümkün değildir. Dolayısıyla arz yanlı ekonomi yaklaşımına yönelik olarak uygulanan politikaların yarattığı etkiler daha çok gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ortaya çıkmaktadır. Arz yanlı ekonomi yaklaşımı her ne kadar yaratmış olduğu etkiler açısından gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıksa da, Türkiye'de görüldüğü gibi uygulanan ekonomik politikalar kısa vadede olumlu sonuçlar yaratmakta ancak uzun vadede bütçe açıklarını yükseltmekte, vergi gelirlerinde istikrar sağlanamamakta, enflasyon artmakta ve piyasada serbestlik sağlanamamaktadır.

Geliri yüksek olan kesimin tasarruf eğilimi de yüksektir. Bu kesim belirli bir tüketim seviyesine sahip olduğundan elde ettikleri ek geliri tüketmeyerek tasarruf için ayırabilirler. Dolayısıyla geliri düşük olan kesimde arz yanlı ekonomi yaklaşımı, geliri yüksek olan kesimde ise Ricardo-Barro denklik hipotezi geçerli olmaktadır. Dolayısıyla Ricardo-Barro hipotezine yönelik olarak uygulanan ekonomi politikaları gelişmiş ülke ekonomilerinde etkili olmaktadır. Bu hipotez Türkiye ekonomisi gibi gelişmekte olan bir ülke ekonomisi için geçersizdir. Türkiye'de kamu tüketimi özel tüketimin yerine geçmektedir. Bu nedenle Ricardo-Barro hipotezinde ifade edilen önerme, yani kamu harcamalarının finansmanı biçimi, Türkiye ekonomisi açısından önemlidir ve tüketim- tasarruf- yatırım- faiz ve cari işlemler hesabı gibi göstergeler de finansman biçiminden etkilenmektedir. Orta gelire sahip olan kesimdeyse her iki etkiyi de gözlemlemek olasıdır (Eğilmez, 2017).

Günümüz şartlarında Ricardo-Barro hipotezi Türkiye ekonomisi için geçersizdir. Bunun ana nedenlerinden biri, hipotezde öne sürülen varsayımların Türkiye ekonomisi için geçersiz olmasıdır. Türkiye'de vergiler yalnızca götürü vergi biçiminde değildir ve ilerde vergi oranlarının hangi düzeyde olabileceğini öngörebilmek zordur. Bir diğer neden, bireyler borçlanma kısıtına bağlı biçimde, yüksek oranlı cari faiz oranlarıyla borçlanmadan ve harcamadan devamlı vazgeçebilmektedirler. Bu bağlamda gelirden meydana gelebilecek olan bir yükselme harcamaları etkileyebilecektir. Üçüncü olarak, Türkiye ekonomisinde ortaya çıkan şiddetli ekonomik dalgalanmalar ekonomik krize benzer hadiselerle geleceği belirsizleştirmektedir. Dolayısıyla, bireyler geleceğe dayalı rasyonel öngörülerde bulunamamakta ve harcama düzeylerini cari gelire göre ayarlamaktadırlar. Son olarak, sermaye piyasaları borç ve alacak ilişkilerinde tam rekabet koşullarına göre hatasız bir biçimde işlememektedir.

Ricardo-Barro hipotezine konu olan farklı dinamikler vardır. Öncelikli olarak, kamu borçlarının getirisi olan etkin alanlarda değerlendirilmesi ve bu şekilde maliyetin azaltılması söz konusudur. İkinci olarak, ekonomide uyarıcı etki yaratan harcamalardan doğan gelir yükselişi meydana getirmektedir. Üçüncü olarak, borçlanma araçlarının yarattığı servet etkisinin tüketim, tasarruf gibi bireysel tercihlerle borçlanmanın çalışma ve tasarruf gibi ekonomik davranışlar üzerinde etkisi mevcuttur.

Ana ilkeleri, devletin özel sektör karşısında geri planda tutulması olarak oluşturulan arz yönlü iktisat, ekonominin verimlilik hacminde etkili olan faktörleri ele almış ve hızlı büyümeyle düşük enflasyonu eşanlı biçimde gerçekleştirebilmeyi ana hedef olarak görmüştür. Arz yönlü iktisatçılar, marjinal vergi oranlarının düşürülmesi durumunda fiyatların olumlu yönde etkileneceğini ifade etmektedirler. Şöyle ki; marjinal vergi oranlarındaki düşüş, bireylerin tüketim yerine tasarruf yapmayı tercih etmelerine, boş durmak yerine çalışmaya öncelik vermelerine yol açacaktır. Arz yönlü iktisat, "ekonomik büyüme" ve "ekonomik etkinlik" şeklinde tanımlanan iki önemli iktisat politikası amacına odaklanmaktadır. Arz-yönlü vergi politikasını benimseyenler, vergi oranlarındaki düşüşün uzun dönemde vergi gelirlerini ve toplam piyasa üretimini yükselteceğini savunmaktadırlar. Ekonomik istikrar ve adil gelir dağılımı gibi iktisat politikası hedefleri kısa dönemde çözüm yaratamayacak olan politiklardır. Yani, bu politikaları yürürlüğe sokabilmek için, ilk önce ekonomide verimlilik ve yüksek büyümeyi sağlayacak politikaları uygulamak zorunlu olmaktadır. Arz-yönlü iktisadın diğer ana varsayımıysa vergi oranlarıyla vergi gelirleri ve toplam piyasa üretimi arasında kurmuş olduğu ilişkidir. Vergi oranlarının azaltılması, ifade edildiği gibi vergi gelirlerini düşürmeyecek tersine

yükseltecektir. Çünkü vergi seviyesinin düşürülmesi görece fiyatları olumlu biçimde etkileyecek ve bu etki toplam piyasa üretiminin yani GSYİH' nin yükselmesine sebep olacaktır (Aktan, 2009: 42-43).

Arz yönlü vergi politikalarının, gelişmekte olan ülke ekonomileri bakımından ne ölçüde yeterlilik arz ettiği sorusu burada önem kazanmaktadır. Ekonomik büyüme ve kalkınmanın finansmanında, yüksek oranda vergi bağımlısı bir yapıya sahip olan gelişmekte olan ülkelerde vergi oranlarının düşürülmesi politikasının yürürlüğe girmesi durumunda vergi gelirlerinin ne ölçüde olumlu yönde etkileneceği dikkat edilmesi gereken husustur. Arz yönlü vergi politikasını benimseyen iktisatçılar, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde vergi oranlarındaki azalışın ekonomik büyüme üzerinde pozitif sonuçlar yaratacağını belirtmektedirler. Ekonomik büyümenin artmasına bağlı olarak vergi hacmi de yükselecek ve vergi gelirleri artış gösterecektir. Arz yönlü vergi politikasını benimseyenler, vergi tarifelerinin yapısının ciddi anlamda öneme sahip olduğunu, dik artan oranlı bir tarifelerin ılımlı bir artan oranlılığa ve tamamen düz oranlılığa dönüştürülmesinin gerekli olduğunu savunmaktadırlar. Arz-yönlü iktisadın ana varsayımları, birçok farklı teorik ve ampirik çalışmaların sonuçları ve tarihsel bulgularıyla güçlenmiştir. Fakat vergi oranlarının azaltılması kanalıyla pozitif yönde ekonomik sonuçlar sağlayabilmek için dikkate alınması gerekli olan unsurlar söz konusudur. Arz-yönlü iktisat uzun dönemi esas alan makro iktisat politikasıdır. Kısa dönemde, vergi indirimleri kanalıyla toplam piyasa üretimi ve toplam vergi gelirlerinin yükseleceğini öngörmek yanlıştır. Vergi oranlarının değişmeden kalacağı hususunda vergi yükümlülerini ikna etmek gerekmektedir. Vergi oranlarının farklılaştırılması basit bir biçimde parlamentonun kararına bağlı olduğu müddetçe, vergi yükümlüleri geleceğe yönelik negatif yönde beklentilere sahip olacaktır. 1980 sonrasında talep yönlü iktisada alternatif olarak gündeme getirilen arz-yönlü ekonomi teorisinin, ekonomik problemlere yönelik teşhisi doğrudur. Düşük vergi oranlarının görece fiyatları olumlu etkileyeceği ve neticede toplam piyasa üretimini ve buna bağlı olarak toplam vergi gelirlerini yükselteceği düşüncesi dünya genelinde yapılan çalışmalar sonucunda güç kazanmıştır (Aktan, 2009: 51).

Türkiye'de istikrarlı büyümenin gerçekleşebilmesi için vergi seviyesinin yüksek oranlı bütçe açıklarına sebep olmayacak şekilde ayarlanması gerekmektedir. İstikrarlı ekonomik büyümeyi sağlamak için vergi oranlarının ayarlanmasının yanı sıra siyasi kararlılık, kurumsal düzenlemeler, vergi denetiminin etkinlik kazanması ve mükelleflerin bilinçlendirilmesi gibi unsurlar da ciddi anlamda önem taşımaktadır.

Tablo 1: Türkiye'de Toplam Vergi Geliri ve Ekonomik Büyüme

Yıllar	Toplam Vergi Geliri (Milyar TL)	Büyüme (%)
2000	40.3	6,6
2001	62.7	-6
2002	86.3	6,4
2003	117.9	5,9
2004	134.6	9,4
2005	157.4	8,9
2006	186.0	7,3
2007	203.1	5
2008	230.2	0,9
2009	234.7	-4,8
2010	287.9	8,9
2011	361.2	10,7
2012	391.6	4,7
2013	458.7	8,9
2014	502.6	5
2015	586.7	5,9
2016	660.0	3,2
2017	773.4	7,4
2018	901.3	2,9

Kaynak: OECD, TÜİK (OECD'nin resmi internet sitesinde yer alan Gelir İstatistikleri 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Türkiye'de 2000, 2005, 2010, 2015 ve 2018 yılları için sırasıyla %6,6 – %8,9 – %8,9 – %5,9 – %6,1 ve %2,9 büyüme gerçekleşmiştir. Ancak aynı dönemde toplam vergi gelirlerinin artış gösterdiği gözlenmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'de ekonomik büyüme azalırken aynı dönemde (2000- 2018) vergi yükü artmaktadır.

Türkiye'de 2017 yılında kredi garanti fonu kullanılarak ve vergi indirimleri uygulanarak ekonomi canlandırılmaya çalışılmıştır. Tablo 1'de 2017 yılındaki büyüme oranı ve vergi oranındaki düşüşe bağlı vergi gelirindeki artış incelendiğinde bu anlamda başarı sağlandığı dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'de arz yanlı ekonomi yaklaşımının savunduğu etkiler Ricardo-Barro hipotezine göre daha çok görülmektedir.

Tablo 2: Başlıca Ülkelerde Kamu Harcamaları/GSYİH (%)

ÜLKE	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	ORT.
Arjantin	24,3	33,3	41,3	41,4	41,1	38,8	37,5	36,8
Brezilya	39,7	39,8	38,4	39,6	38,4	38,4	38,2	39,0
Kanada	38,4	43,1	40,0	40,5	40,2	40,6	40,6	40,5
Çin	18,1	25,0	31,2	31,8	32,1	34,1	34,8	29,5
Finlandiya	49,2	54,7	57,0	55,8	54,1	53,4	53,1	54,0
Fransa	53,2	56,8	56,7	56,5	56,3	56,0	55,6	56,0
Almanya	46,7	48,1	44,0	44,2	44,3	44,5	45,1	45,2
Yunanistan	45,5	52,4	50,5	48,8	47,2	46,6	48,0	48,4
Hindistan	26,3	27,3	27,1	27,2	26,7	26,1	27,1	26,8
Endonezya	17,3	16,8	17,4	16,7	16,5	16,5	16,2	16,8
İtalya	47,1	49,8	50,2	49,0	48,8	48,5	48,7	48,8
Japonya	34,5	38,4	38,0	37,8	37,3	37,1	37,0	37,1
G. Kore	18,8	18,5	19,6	19,4	19,5	20,3	22,1	19,7
Meksika	22,1	27,6	27,4	27,3	25,6	25,6	25,6	26,0
Hollanda	41,3	47,0	43,7	42,7	42,3	42,1	42,7	43,1
Polonya	44,3	45,7	41,6	41,1	41,1	41,4	42,7	42,5
Portekiz	46,6	51,8	48,1	44,7	45,3	43,4	43,3	46,2
Rusya	29,3	35,4	35,2	36,3	34,6	32,5	33,8	34,0
G. Afrika	28,1	31,3	32,8	32,6	32,5	33,3	35,2	32,3
İspanya	38,2	45,5	43,6	42,1	41,0	41,2	41,2	41,8
İsveç	51,2	49,1	48,1	48,3	48,0	48,3	48,3	48,7
İsviçre	32,8	32,0	32,8	32,8	32,8	32,3	32,4	32,5
Türkiye	32,3	36,1	33,3	35,1	33,5	34,5	34,7	34,2
B. Krallık	38,1	44,4	39,6	38,8	38,3	38,2	38,3	39,4
ABD	33,8	39,8	35,1	35,4	35,1	35,1	36,1	35,8
ORT.	36,0	39,6	39,0	38,6	38,1	38,0	38,3	38,2

Kaynak: IMF (IMF'nin resmi internet sitesinde yer alan Dünya Ekonomik Görünüm Raporu 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Seçili ülkelere ait kamu harcamalarının GSYİH'ya oranı araştırıldığında kamu gelirlerinin GSYİH'ya oranı yüksek olan ülkelerin kamu harcamalarının GSYİH'ya oranının da sıralamada üstte yer aldığı tespit edilmiştir. Kamu gelirleri ile kamu harcamalarının GSYİH'ya oranlarında genel ortalamaya bakıldığında kamu harcamalarının daha fazla olması ülke ekonomilerinde bütçe açıklarının varlığını göstermektedir. Harcamalar bakımından da Türkiye genel ortalamanın altında yer almaktadır.

Tablo 3: Başlıca Ülkelerde Bütçe Dengesi/GSYIH (%)

ÜLKE	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	ORT.
Arjantin	4,3	-0,7	-6,4	-6,8	-7,0	-4,3	-2,2	-3,3
Brezilya	-2,8	-5,3	-9,7	-7,4	-6,4	-6,1	-6,2	-6,3
Kanada	1,0	-3,7	0,7	0,6	0,0	-0,2	-0,4	-0,2
Çin	-0,4	-0,3	-2,4	-3,5	-3,8	-4,7	-6,1	-3,1
Finlandiya	2,0	-1,7	-0,1	-0,2	-0,6	-0,5	-0,6	-0,2
Fransa	-3,6	-5,8	-3,0	-2,7	-2,5	-2,4	-2,3	-3,2
Almanya	-2,3	-2,6	1,1	1,2	1,1	1,3	0,8	0,1
Yunanistan	-6,6	-8,8	2,8	5,4	4,6	3,7	1,6	0,3
Hindistan	-7,3	-9,0	-7,1	-7,2	-6,7	-6,5	-7,3	-7,3
Endonezya	0,5	-1,4	-2,6	-2,4	-2,3	-1,6	-1,8	-1,6
İtalya	-4,4	-3,6	-0,6	-1,3	-1,6	-1,7	-1,5	-2,1
Japonya	-5,4	-8,0	-4,2	-4,1	-3,3	-3,1	-2,8	-4,4
G. Kore	0,7	1,3	0,7	1,8	2,3	2,7	1,1	1,5
Meksika	-0,4	-3,7	-4,3	-3,8	-2,2	-2,2	-2,7	-2,8
Hollanda	0,2	-4,7	-0,7	0,7	1,2	0,8	0,5	-0,2
Polonya	-3,4	-7,0	-2,3	-2,1	-1,7	-1,4	-2,0	-2,8
Portekiz	-5,7	-7,5	-0,3	-0,4	-0,5	-0,1	0,2	-2,1
Rusya	7,7	-2,3	-3,1	-3,1	-1,0	2,8	1,0	0,2
G. Afrika	0,0	-3,6	-4,1	-3,7	-3,7	-3,7	-4,7	-3,3
İspanya	-0,7	-8,4	-2,3	-2,7	-2,4	-2,2	-2,2	-3,1
İsveç	1,0	-0,1	-0,8	0,3	0,6	0,0	-0,1	0,1
İsviçre	-0,2	0,3	0,6	0,3	1,1	1,1	1,0	0,5
Türkiye	-1,8	-2,3	-2,0	-2,7	-3,3	-4,4	-4,9	-3,1
B. Krallık	-4,1	-7,1	-4,1	-2,8	-2,0	-1,4	-1,2	-3,2
ABD	-3,5	-9,5	-3,5	-4,3	-4,7	-6,0	-6,2	-5,4
ORT.	-1,4	-4,2	-2,3	-2,1	-1,7	-1,5	-2,0	-2,1

Kaynak: IMF (IMF'nin resmi internet sitesinde yer alan Dünya Ekonomik Görünüm Raporu 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Başlıca ülkelere ait bütçe dengelerinin GSYIH'ya oranı araştırıldığında Hindistan, Brezilya ve Amerika'nın bütçe açığının yüksekliği dikkat çekerken, Türkiye'de bütçe açığının ortalama %3,1 olduğu ve listenin sonlarında yer aldığı tespit edilmiştir. Bütçe açığının artması yüksek oranlı kamu borçlarını da beraberinde getirmektedir.

Tablo 4: Başlıca Ülkelerde Kamu Borç Stoku/GSYİH (%)

ÜLKE	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	ORT.
Arjantin	80,1	43,3	52,4	53,1	57,1	86,1	93,2	66,4
Brezilya	68,5	63,1	72,4	78,1	84,1	87,7	91,5	78,0
Kanada	70,4	81,1	91,1	91,6	90,1	89,7	87,4	86,1
Çin	26,1	33,5	41,1	44,1	46,6	50,4	55,5	42,4
Finlandiya	39,7	47,1	63,2	63,0	61,1	59,1	58,8	56,1
Fransa	67,2	85,1	95,4	98,0	98,2	98,2	99,2	91,6
Almanya	67,2	82,1	72,0	69,1	65,1	61,5	58,5	68,0
Yunanistan	107,2	146,1	177,6	181,1	179,1	184,7	176,5	164,6
Hindistan	80,7	66,0	68,6	67,5	67,6	68,1	69,0	69,6
Endonezya	42,4	24,3	27,0	28,0	29,2	30,1	30,2	30,1
İtalya	101,7	115,2	131,4	131,2	131,2	132,1	133,1	125,1
Japonya	176,6	207,7	231,4	236,1	235,0	237,1	237,6	223,1
G. Kore	25,7	29,3	37,1	37,4	37,5	37,7	40,1	35,1
Meksika	38,3	42,0	52,6	56,6	54,1	53,4	53,7	50,1
Hollanda	48,3	59,2	64,4	61,7	56,7	52,2	49,1	56,1
Polonya	46,2	53,1	51,1	54,1	50,4	48,7	47,7	50,1
Portekiz	67,2	90,5	128,6	129,1	123,7	120,1	117,5	111,1
Rusya	14,6	10,7	16,2	16,1	15,3	14,4	16,4	15,0
G. Afrika	33,1	34,5	49,1	51,3	53,0	56,5	59,8	48,1
İspanya	42,1	60,1	99,1	99,0	98,1	97,1	96,3	84,4
İsveç	49,1	38,1	43,5	42,1	40,2	38,3	36,8	41,1
İsviçre	56,1	42,4	43,0	41,6	42,4	40,3	38,5	43,4
Türkiye	50,7	40,1	27,5	28,1	28,1	30,1	30,1	33,4
B. Krallık	39,6	75,1	87,7	87,7	87,1	86,6	85,5	78,4
ABD	65,2	95,2	104,5	106,6	106,0	104,1	106,1	98,2
ORT.	60,1	66,5	77,1	78,1	77,4	78,5	78,7	73,7

Kaynak: IMF (IMF'nin resmi internet sitesinde yer alan Dünya Ekonomik Görünüm Raporu 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Tablo 4'e göre 2019 yılında kamu borcu oldukça fazla olan ülkeler sırasıyla Japonya, Yunanistan, İtalya, Portekiz ve Amerika olmuştur. Rusya, Türkiye ve Endonezya ise kamu borcu en düşük olan ülkeler olarak tespit edilmiştir.

Tablo 4, Türkiye için küresel çapta en başarılı unsurun borç seviyesinin düşüklüğü olduğunu gözler önüne sermektedir. Fakat 2019 yılında kamu dengelerinde oluşan istikrarsızlık, bütçe açıklarındaki artış sebebiyle bu durumun tersine dönmesi yani bozulmanın ortaya çıkması ihtimali oldukça fazladır. Dolayısıyla, bütçedeki açık ve kamu borcundaki yükselişin kontrol altında tutulması, bu tablodaki olumlu sonuçların devam ettirilmesi zorunlu olmaktadır.

Tablo 5: Türkiye'de Dış Borç Stoku (Milyon ABD Dolar)

Yıllar	Brüt Dış Borç Stoku	Net Dış Borç Stoku	Net Dış Borç Stoku/GSYİH (%)
2000	118.602	78.425	28,9
2001	113.592	78.509	39,1
2002	129.601	88.451	37,4
2003	144.179	96.189	30,7
2004	161.159	102.974	25,6
2005	170.780	98.995	19,8
2006	208.007	108.405	19,8
2007	249.932	133.990	19,8
2008	280.417	151.392	19,5
2009	268.425	146.049	22,6
2010	291.401	172.422	22,3
2011	305.086	182.359	21,9
2012	341.973	189.985	21,8
2013	394.757	232.159	24,4
2014	407.482	246.863	26,4
2015	399.745	252.433	29,3
2016	408.872	253.362	29,4
2017	454.763	290.315	34,0
2018	443.844	273.663	34,7
2019	437.622	245.486	32,6

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı (Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan kamu finansmanı istatistikleri verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Tablo 5, 2000-2019 dönemi için Türkiye'de dış borç stoku miktarını göstermektedir. 2000 yılında 118.602 milyon dolar olan brüt dış borç stoku 2019 yılında 437.622 milyon dolara yükselmiştir. Net dış borç stokunun gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı ise 2000 yılında %28,9 iken 2019 yılında %32,6 seviyesine ulaşmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'de dış borç stokunun 2000-2019 döneminde hızla yükseldiği dikkat çekmektedir.

Tablo 6: 2019 Yılı Türkiye'de Vergi Gelirleri

	Tutar (Milyar TL)	Bütçe Gelirleri İçindeki Payı (%)
Merkezi Yönetim Bütçe Gelirleri	880,4	100
Vergi Gelirleri	756,5	85,9
Gelir Vergisi	171,9	19,5
Kurumlar Vergisi	74,2	8,4
KDV (Dahilde+İthalde)	236,4	26,9
ÖTV	162,6	18,5
Diğer	111,4	12,7
Vergi Dışı Gelirler	123,9	14,1

Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı (Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan kamu finansmanı tablosu verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Vergi gelirlerini etkileyen fiyat düzeyi, büyüme, gelir dağılımı, üretimin sektörler arasındaki dağılımı, ülkenin ticari ve mali açıklık derecesi, dış yardımların ekonomi içerisindeki yüzdesi, toplam borç seviyesi, kayıt dışı ekonomi ve vergi gibi birçok makroekonomik değişken mevcuttur.

Tablo 6, 2019 yılı için Türkiye'deki vergi gelirlerini göstermektedir. Buna göre, 2019 yılında Türkiye'de toplam vergi geliri 756 milyar TL olarak belirlenmiştir. Vergi gelirlerinin bütçe gelirleri içindeki payı ise %86'dır. Bu veriler, vergi gelirlerinin bütçe gelirleri içindeki payının oldukça yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir.

Tablo 7: Türkiye'de 1965-2018 Yılları Arası Vergi Yüğü

Yıllar	Vergi Yüğü (%)
1965	10,6
1970	9,1
1975	11,6
1980	13,0
1985	11,2
1990	14,5
1995	16,4
2000	23,6
2005	23,4
2010	24,8
2015	25,1
2018	24,4

Kaynak: OECD (OECD'nin resmi internet sitesinde yer alan Gelir İstatistikleri 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır).

Tablo 7'de Türkiye'de 1965-2018 dönemine ait vergi yükü (ödenen toplam vergilerin GSYİH'ya oranı) görülmektedir. Tabloya göre, 1965 yılından günümüze kadar artış ve azalışlar olmakla birlikte vergi yükünün yükselmekte olduğu gözlenmektedir. 1965 yılında toplam vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı %10,6 iken, 1970 yılında %9,1 seviyesine kadar gerilemiştir. 1970 yılından itibaren Türkiye'de vergi yükü 1985 yılı hariç sürekli artmıştır. Bu durumun ortaya çıkmasının altında yatan en önemli unsur Katma Değer Vergisinin uygulanması olarak belirtilebilir. Katma değer vergisinin uygulanması sonucunda devletin en önemli finansman kaynağı olan vergiler kanalıyla kamu harcamaları karşılanamamış, iç ve dış borçlanma seviyesi hızla yükselmiştir (Boratav, 2007: 154-159). 1995-2000 döneminde vergi yükü hızla yükselerek 1995 yılında %16,4 düzeyindeyken 2000 yılında %23,6 seviyesine ulaşmıştır. Vergi yükünde görülen ani yükselişlerin temel nedenleri kamu açıkları, yüksek borç oranları ve istikrarlı olmayan ekonomik yapı olarak ifade edilebilir. Ayrıca sosyal güvenlik gibi yapısal problemlerin giderilememesi, enflasyonun düşürülememesi ve özelleştirmeyle hedeflenen sonuçların yakalanamaması ile birlikte kamu borçlarının borç ile kapatılmaya çalışılması neticesinde artan faiz ödemeleri vergi yükünün daha da yükselmesine yol açmıştır (DPT, 2007: 11). 2000 yılından itibaren ortaya çıkan vergi yükü fazlalığının sebebi bu dönemde alınmaya başlanan Özel Tüketim Vergileridir. 1965 yılından günümüze kadar vergi yükünün iki kattan fazla artış gösterdiği gözlenmektedir.

8. Sonuç

Ricardo tarafından tartışılan ve Barro (1974) tarafından somutlaştırılan Ricardo-Barro hipotezi, temelinde kamu harcamalarının finansmanında borçlanma veya vergilendirme yollarından birinin tercih edilmesinin özel kesimin tüketimi üzerinde bir etkisinin oluşmayacağını, tüketim, tasarruf, yatırım, faiz ve cari işlemler hesabının da bu durumdan etkilenmeyeceğini savunmaktadır. Ricardo-Barro hipotezi, çeşitli bir çok araştırmaya konu olmasına rağmen, hipotezin uygulanış şekline yönelik olarak yapılan tartışmalar günümüzde halen devam etmektedir. Bu tartışmaların büyük bir kısmı hipotezin bağlı olduğu varsayımların geçerliliğine ilişkindir. Barro (1974), hipotezinde yapılan bu eleştirilere yanıt vermektedir.

Maliye politikasında bütçe açığının, vergi veya borçlanma aracılığıyla giderilmesinin makroekonomik göstergeler üzerinde yarattığı etkiler iki biçimde değerlendirilmektedir. Keynesyen görüşü benimseyen iktisatçılara göre, vergi indirimini sonucunda oluşan bütçe açığının borçlanma yoluyla finansmanı bireyler tarafından servet düzeyinde yükseliş şeklinde algılanabilmektedir. Sonuçta harcamalar da artmaktadır. Ricardocu görüşü savunan iktisatçılara göre ise, bireylerin rasyonel karar alabilmesi hatasız işleyen sermaye piyasalarının varlığına bağlıdır. Verginin götürü usulü olması, sonlu yaşam ufkuna sahip olunması vb. faktörlerle bireyler bugün ortaya çıkan borçlanmanın gelecekte aynı seviyede vergi düzeyini ifade ettiğinin farkındadır, dolayısıyla bütçe açığının vergi veya borçlanma yoluyla finansmanında bireylerin tercihlerinde bir farklılık meydana gelmeyecektir. Bu nedenle vergi indirimini aracılığıyla bireyler ellerinde mevcut olan parayı tasarruf edecek, harcamalarını değiştirmeyecektir. Bu bağlamda, Ricardo-Barro hipotezi Türkiye ekonomisinde geçersizdir ve kamu tüketimi özel tüketimi ikame etmektedir. Bu sebeple, Ricardo-Barro hipotezinde ifade edilen önerme, yani kamu harcamalarının finansman biçimi, Türkiye ekonomisi için önemlidir ve tüketim, tasarruf, yatırım, faiz ve cari işlemler hesabı gibi faktörler de finansman biçiminden etkilenmektedir. Ricardo-Barro hipotezinin Türkiye'de geçerli olmamasının bir diğer nedeni de

vergilerin sadece götürü vergi biçiminde olmaması nedeniyle gelecekteki vergi oranlarını ön görebilmenin zor olmasıdır. Diğer taraftan bireyler borçlanma sınırı içinde, yüksek cari faiz oranları altında borçlanmayı ve harcamayı ertelemektedir. Bu nedenle gelirden ortaya çıkabilecek bir yükselme harcamaları etkileyebilecektir. Ayrıca, Türkiye'de görülen ekonomik dalgalanmalar ekonomik krize benzer oluşumlarla geleceği belirsizleştirmektedir. Belirsizliğin hakim olduğu bir ekonomide bireyler ileriye dönük rasyonel kararlar alamamakta ve harcamalarını bugün sahip oldukları gelire göre yapmaktadırlar. Hipotezin Türkiye'de geçerli olmamasının altında yatan bir diğer neden ise, sermaye piyasalarının borç alacak ilişkilerinde tam rekabet koşullarına göre mükemmel bir biçimde işlememesidir.

Geliri yüksek olan kesimin tasarruf eğilimi de yüksektir. Bu kesim belirli bir tüketim seviyesine sahip olduğundan elde ettikleri ek geliri tüketmeyerek tasarruf için ayırabilirler. Dolayısıyla, geliri yüksek olan kesimde ya da gelişmiş ülke ekonomilerinde Ricardo-Barro hipotezinin geçerliliği yüksek olmaktadır.

Arz yanlı iktisat veya arz yanlı vergi politikası ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi amacıyla vergi indirimlerini temel ilke olarak kabul eden bir iktisat teorisidir. Arz yanlı iktisadın temel iktisat politikası aracı vergi oranlarında yapılacak olan indirimlerdir. Vergi indirimlerinin toplam üretim ve vergi gelirleri üzerindeki etkilerine ilişkin olarak yapılmış çok sayıda araştırma mevcuttur.

Arz yanlı ekonomi yaklaşımı birçok ülkede ilgi çekmiş olup farklı ülke ekonomilerinde uygulanmıştır. İlk olarak Amerika ve İngiltere'de uygulanan arz yönlü ekonomi yaklaşımı elde etmiş olduğu sonuçlar açısından hedeflenen başarıyı elde edememiştir. 1980 yılından sonra Amerika haricinde İngiltere, Batı Almanya, Japonya ve birçok gelişmiş ülkelerde vergi indirimleri uygulamasına öncelik verilmiştir. Gelişmiş ülkelerin yanında gelişmekte olan ülke hükümetleri de, bazı uluslararası kurumların etkisiyle arz yönlü yaklaşımın vergi indirimleri politikasını ilgi çekici bulmuşlar ve uygulamalarda bulunmuşlardır. Arz yanlı vergi politikasının, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere ne kadar etkili olduğu burada sorulması gereken sorular arasında yer almaktadır. Ekonomik kalkınmanın finansmanında, büyük ölçüde vergilere dayalı bir yapıda olan gelişmekte olan ülkelere vergi indirimleri politikasının yürürlüğe girmesi durumunda vergi gelirlerinin hangi oranda artacağı aklın gelen bir başka soru olmaktadır.

Arz yanlı vergi politikasını benimseyen iktisatçılar, bu politikanın hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerinde etkili olacağını savunmaktadırlar. Buna göre, ekonomik büyümenin gerçekleşmesine bağlı olarak vergileme hacmi de artacak ve sonuç olarak vergi gelirleri artacaktır. Arz yanlı ekonomi politikasına göre vergi tarifelerinin niteliği bu anlamda büyük önem taşımaktadır. Arz yanlı iktisat uzun dönemli esas almaktadır. Kısa dönemde, vergi indirimleri aracılığıyla toplam piyasa üretimi ve vergi gelirlerinin yükselmesini öngörmek gerçekçi değildir. Diğer taraftan vergi oranlarının belirli bir süre aynı kalacağı hususunda vergi yükümlülerini ikna etmek gerekmektedir. Vergi oranlarının değiştirilmesi sürecinde, vergi yükümlülerinin geleceğe ilişkin kaygıları söz konusu olacaktır. Aslında, arz yanlı ekonomi yaklaşımının, ekonomik sorunlara yönelik teşhisinin (düşük vergi oranlarının göreceki fiyatları olumlu yönde etkileyeceği ve toplam üretimle, vergi gelirlerini artıracığı düşüncesi) yanlış olmadığı ülke tecrübelerinden görülmektedir. Nitekim, Türkiye'de 2017 yılında arz yanlı ekonomi politikası uygulanarak vergi indirimleri yapılmış ve bu yolla ekonomi canlandırılmaya çalışılmıştır. Bunun sonucunda ekonomik büyüme artmıştır. Dolayısıyla, Türkiye'de arz yanlı ekonomi yaklaşımının savunduğu etki daha çok ortaya çıkmıştır.

Gelir düzeyi yetersiz ve tüketim eğilimi fazla olan kesimde arz yanlı ekonomi yaklaşımının savunduğu etkiler daha fazla görüldüğü için arz yanlı ekonomi yaklaşımının yarattığı etkilerin daha çok Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ortaya çıktığını söylemek mümkündür. Sonuç olarak gelişmekte olan ülke ekonomilerinde arz yanlı ekonomi yaklaşımı, gelişmiş ülke ekonomilerinde ise Ricardo-Barro hipotezi etkili olmaktadır.

Kaynakça

- Afonso, A. (2008), Euler Testing Ricardo and Barro in the EU. *Economic Bulletin*, 5, pp 1-14.
- Aktan, C. (1990), "Çağdaş İktisadi Düşünceler", Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:5, Sayı:1-2, 211-230.
- Aktan, C. (2009), Arz Yönlü İktisat Teorisi ve Haldun Laffer Etkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt 1, Sayı 2.
- Ardıç, O., Erus, B. ve Soydan, G. (2010), "An Evaluation of Indirect Taxes in Turkey", *Economics Bulletin*, 30(4), 2787-2801.
- Barro, R.J., (1974), "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, ss. 1095-1117.
- Barro, R. J. (1989), The Ricardian Approach to Budget Deficits, *The Journal of Economic Perspectives*, 3(2) : 37-54.
- Boratav, K. (2007), Türkiye İktisat Tarihi 1908-2005, İmge Kitabevi, İstanbul.
- Bunescu, L. and Comaniciu, C. (2013), Graphical Analysis of Laffer's Theory for European Union Member States, *Annals of the Constantin Brancuși University of Targu Jiu, Economy Series*, Issue 2/2013.
- Cardia, E. (1997), Replicating Ricardian equivalence Tests with Simulated Series. *The American Economic Review*, 87, pp.65-79.
- Çakmak, Erol (1992), "Uluslararası Karşılıklı Ekonomik Bağımlılık Çerçevesinde ABD Bütçe ve Cari İşlem Açıkları Üzerine Bir Değerlendirme", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 9, Sayı: 1-2, yıl: 1992, ss. 163-164.
- Dalamagas, B. (1998), Testing the Validity of the Laffer Curve Hypothesis, *Annales D'Economie Et De Statistique*, 52.
- DPT (2007), Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013), Vergi Özel İhtisas Alt Komisyonu Raporu, http://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2018/11/09_Vergi.pdf (Erişim Tarihi: 07.08.2020).
- Drakos, K. (2001), Testing the Ricardian Equivalence Theorem: Time Series Evidence from Greece. *Journal of economic development*, 26(1).
- Eğilmez, M. (2016). Kendime Yazılar, <http://www.mahfiegilmez.com/2016/09/arz-yonlu-ekonomi-ve-laffer-egrisi.html> (Erişim Tarihi: 31 Ağustos 2020).
- Eğilmez, M. (2017). Kendime Yazılar, <http://www.mahfiegilmez.com/2017/12/ricardo-barro-hipotezine-kars-arz-yonlu.html> (Erişim Tarihi: 31 Ağustos 2020).
- Engen, S. ve Skinner, J. (1992), "Fiscal Policy and Economic Growth", *NBER Working Paper*, 4223, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

- Giorioni, G. and Holden, K. (2001), Does the Ricardian Equivalence Proposition Hold in Less Developed Countries? .International Review of Applied Economics, 17,pp.209-221.
- Gwartney, James D. (2005), "Supply - Side Economics", <http://www.econlib.org/library/Enc/SupplySideEconomics.html>, 25.05.2005.
- Haque, N. U. and Montiel, P. (1987), Ricardian Equivalence, Liquidity Constraints, and the Yari-Blanchard Effect: Tests for Developing Countries. IMF Working Paper.
- Kazmi, A. A. (1992), Ricardian Equivalence; Some Macro econometric Tests for Pakistan. The Pakistan Development Review, 31 (4), pp. 743-758.
- Kazmi, A. A. (2001), Ricardian Equivalence Hypothesis: Some Empirical Tests for Pakistan Based on Blanchard-Evans Models. The Lahore Journal of Economic, 6, pp.75-92.
- Koch, S.F., Schoeman, N.J. ve Van Tonder, J.J. (2005), "Economic Growth and the Structure of Taxes in South Africa: 1960-2002", South African Journal of Economics, 73(2), 190-210.
- Laurea, D. and Ricciuti, R. (2003), Departures from Ricardian Equivalence: An Experimental Evaluation.
- Malengier, G., Pozzi, L. (2004), Examining Ricardian Equivalence by Estimating and Bootstrapping a Non-linear Dynamic Panel Model. Money Macro and Finance Research Group Conference.
- Mangır, F. ve Ertuğrul, H.M. (2012), "Vergi Yüğü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1988-2011 Türkiye Örneği", *Maliye Dergisi*, 256-265.
- Marsden, K. (1984), "Links Between Taxes and Economic Growth Some Empirical Evidence", *World Bank Staff Working Papers*, 605, Washington DC.
- OECD (2019). Revenue Statistics, <https://www.oecd.org/ctp/revenue-statistics-2522770x.htm> (Erişim Tarihi: 07.09.2020).
- Oseni, I.O. and Olomola, P.A. (2013), Testing The Validity of The Ricardian Equivalence Hypothesis In Nigeria. International journal of business and economic research, 1(1).
- Oyan, O. (1999), "Vergi Politikasında Yazbozlar", *Türk-İş Yıllığı*, 1999/1, Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu, Türk-İş Araştırma Merkezi, s. 112.
- Roubini, N. and Sachs J. D. (1989), Political and Economic Determinant of Budget Deficit in the Industrial Democracies , *European Economic Review*, 33 : 903-938.
- Saraç, T. B. (2015), Vergi Yüğü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği, *Maliye Dergisi*, Sayı 169, Temmuz-Aralık 2015.
- Savaş, V. (2000), *Politik İktisat*, 4.Baskı, Beta Basım AŞ, İstanbul.
- Tosun, M.S. ve Abizadeh, S. (2005), "Economic Growth and Tax Components: An Analysis of Tax Changes in OECD", *Applied Economics*, 37, 2251-2263.
- Uğurlu, E. ve Düzgün, R. (2009), Türkiye Ekonomisi İçin Ricardo Eşitliği Hipotezi'nin Test Edilmesi, *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 26, Sayı 1.
- Waqas, M., Awan, M.S. (2011), Are Pakistani Consumers Ricardian? *Economics and Business Review*,13(3), pp. 161-177.



Cinel, E. A. (2021), "Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yanlı Ekonomi Yaklaşımının Türkiye'de Geçerliliği", Fiscoeconomia, 5(1), 113-135.

Waqas, M., Awan, M.S., Aslam, M.A. (2011), We are living on the cost of our children. Interdisciplinary journal of contemporary research in business, 3(2), pp. 1-17.

Waqas, M., Awan, M.S. (2012), Exchange Rate, Interest Rate and Ricardian Equivalence Evidence from Pakistan. The Romanian Economic Journal, 15, pp.46-249.

Widmalm, F. (2001), "Tax Structure and Growth: Are Some Taxes Better than Others?", Public Choice, 107(3/4), 199-219.

İnternet Kaynakları

<http://www.tuik.gov.tr/Start.do> (Erişim Tarihi: 19.08.2020).

<https://www.imf.org/external/index.htm> (Erişim Tarihi: 05.08.2020).

<https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri> (Erişim Tarihi: 005.08.2020).

<http://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/#1540022258789-43a5759e-f454> (Erişim Tarihi: 19.08.2020).

Suggested Citation: Cebeci, A. & Çelik, E. (2021), "Kapitalist Üretim İlişkilerinde Suriyeli Sığınmacıların Rolü: Şanlıurfa Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 136-152.

Kapitalist Üretim İlişkilerinde Suriyeli Sığınmacıların Rolü: Şanlıurfa Örneği¹

The Role of Syrian Refugees in Capitalist Relations of Production: The Case of Şanlıurfa

Ayşe CEBECİ², Emine ÇELİK³

Abstract

Immigration has various effects on regions that send or receive refugees. A number of studies have been conducted on these effects in different disciplines. The effects of Syrian refugees who were forced to flee their home country into Turkey due to conflict and chaos in 2011 in Syria on relations of production in the host country were analyzed in this study. The scope of the study consists of refugees in Şanlıurfa city, which has been hosting the most Syrian refugees in Turkey. However, once refugees get involved in production relations, they affect the accumulation of both local workers and their employers. For this reason, different questionnaires were applied to migrant workers employed in the same workplace, local workers and employers employing both groups of workers in order to investigate all aspects of the phenomenon. Regarding the conceptual fact that capital accumulation can be achieved with the relative and absolute surplus-value increase in capitalist production relations, it has been aimed to identify what effects Syrian refugees have created at both stages through the data obtained from the field. It has been concluded that Syrian refugees, who have become expropriated as a result of forced migration, contribute to capitalist accumulation by both influencing the production of absolute and relative surplus value in terms of providing abundant and cheap labor required by the capital and by creating an effective demand for the goods produced during the realization phase.

Article History:

Date submitted:

30.11.2020

Date accepted:

27.12.2020

Jel Codes:

J01, J08, P10

Keywords:

International Migration, Capital Accumulation, Development, Labor, Capitalist Mode of Production, Surplus Value

¹ Çalışmanın saha uygulamaları "Suriyeli Sığınmacıların İstihdamı ve Emek Piyasasına Etkileri: Şanlıurfa Örneği" adlı proje kapsamında Harran Üniversitesi BAP birimi tarafından finanse edilmiştir. Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yapılan "Suriyeli Sığınmacıların İstihdamı ve İşgücü Piyasasına Etkileri: Şanlıurfa Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinden geliştirilerek hazırlanmıştır.

Etik Kurul Bilgileri: Harran Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu, 25.10.2016 tarih ve 76244175-604-02-01 sayılı Kurul Kararı ile onaylanmıştır.

² Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Orcid No:0000-0003-2973-2021, 183171@gmail.com

³ Doktora Öğrencisi, Alaattin Keykubat Üniversitesi, Uluslararası Ticaret Bölümü, Orcid No:0000-0003-4731-9054, 195259001@org.alanya.edu.tr

Öz

Göç, göç alan ve göç veren bölgelerde çeşitli etkiler yaratır. Farklı disiplinler tarafından bu etkiler üzerine yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada ise Suriye’de 2011 yılında yaşanan iç çatışmalar ve savaştan kaçmak zorunda kalarak Türkiye’ye sığınan Suriyeli göçmenlerin geldikleri ülkenin üretim ilişkilerine etkileri analiz edilmiştir. Çalışmanın sahasını Türkiye’de en fazla Suriyeli göçmeni barındıran Şanlıurfa’daki göçmenler oluşturmaktadır. Göçmenler üretim ilişkilerine dahil oldukları anda hem yerel işçileri hem de işverenlerin birikimlerini etkilemektedirler. Bu nedenle olgunun tüm yönleri ile incelenmesi amacıyla aynı işyerinde istihdam edilen göçmen işçilere, yerel işçilere ve her iki işçi grubunu istihdam eden işverenlere farklı anketler uygulanmıştır. Kavramsal düzeyde, kapitalist üretim ilişkilerinde nispi ve mutlak artı-değer artışı ile sermaye birikiminin sağlanabileceğinden hareketle – sahadan elde edilen veriler ile- Suriyeli göçmenlerin her iki aşamada hangi etkileri yarattığı tespit edilmiştir. Zorunlu göçle mülksüzleşen Suriyeli sığınmacıların, hem sermayenin ihtiyaç duyduğu bol ve ucuz işgücü noktasında mutlak ve nispi artı değer üretimine etki ederek hem de realizasyon aşamasında üretilen mallara efektif talep yaratarak kapitalist birikime katkıda buldukları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Göç, Sermaye Birikimi, Emek, Kalkınma, Kapitalist Üretim İlişkileri, Artı-değer

Giriş

İnsanlar, tarih boyunca çeşitli sebeplerle göç etmişlerdir. Doğal afetler, savaşlar, açlık, kıtlık ve yoksulluk göçün nedenleri arasındadır. Göç edenlerin gittikleri yerlerde karşılaştıkları problemlerin başında uyum sorunları ve ekonomik sıkıntılar gelmektedir. Göçmenlerin istihdamı ve işgücü piyasasına etkileri ekonomik problemlerin başında geldiği için çalışmanın konusu da 2011 yılından beri Türkiye’ye gelen Suriyeli sığınmacıların işgücü piyasasına etkilerinin, Şanlıurfa ili ölçeğinde/özelinde incelenmesi oluşturmaktadır. Çalışmanın özgün yönlerinden biri Türkiye’deki Suriyeli sığınmacıların işgücü piyasasına katılımlarının etkilerinin, hem aynı işyerinde çalışan yerel ve Suriyeli işgücüne hem de bu işçilerin her ikisini de istihdam eden işverenlere yapılan anketler ile tespit edilmiş olmasıdır. Böylece aynı sorulara farklı grupların verdiği cevaplar karşılaştırmalı olarak analiz edildiği gibi farklı gruplara farklı sorular da yöneltilmiştir.

Çalışmada öncelikle tarihsel süreçte yaşanan zorunlu göçlere kısaca yer verildikten sonra Suriye göçünün karakteri, yani hangi göç türü içerisinde incelenmesi gerektiği, belirlenmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde kapitalist birikim sisteminin işleyişi ile ilgili kavramsal çerçeve açıklanmıştır. Literatürden elde edilen kavramlar çalışmanın sahasını oluşturan veriler ile sınanmıştır. Bu amaçla Harran Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu’ndan 25.10.2016 tarih ve 76244175-604.02.01 sayılı etik kurul kararı ile onaylanan anketler uygulanmıştır. Anketler sonucunda elde edilen verilerin istatistik programları kullanılarak frekansları ve yüzdelik dilimleri hesaplanmıştır. Bu veriler ile Suriyeli göçmenlerin sermaye birikiminde hangi işlevleri üstlendiği açıklığa kavuşturulmuştur. Elde edilen veriler Suriyeli sığınmacıların hem “mutlak” ve “nispi artı değer” üretimine hem de realizasyon aşamasında kapitalist birikime nasıl katkı sağladığını ortaya koymuştur.

Uluslararası Göç ve Suriye Göçünün Niteliği

Göç, demografik, ekonomik ve sosyo-politik sebeplerden dolayı insan ve insan topluluklarının coğrafi olarak yer değiştirmesi ve bu yer değiştirme süreci bittikten sonra da etkileri devam eden bir süreçtir (Çakır, 2011). Başlangıçta iklim ve coğrafi koşulların etkisiyle yeni yaşam alanları aramak için yapılan göçler, sonrasında diğer yerleşik halkların topraklarından atılmaları veya köleleştirilmeleriyle sonuçlanmıştır (Naz, 2015). Sınıflı toplumların oluşumuyla birlikte yeni bir ivme kazanan göç hareketleri, köleci imparatorluklar arasında güç savaşlarının yaşanmasına neden olmuştur. Bu süreçte yerli halk köleleştirilmiş, öldürülmüş ya da göç etmeye zorlanmıştır (Ünlü, 2007). Fethedilen yerlerde yaşayan insanların köleleştirilerek başka yerlere gönderilmesi erken dönemde görülen emek göçünün en genel şeklidir (Castles ve Miller, 2008). 19. yüzyıl sonları ile 20. yüzyılın başlarına kadar devam eden göçler çoğunlukla yeni sınır oluşumları, zorunlu nüfus değişimleri, savaşlar ve etnik soykırımlar sonucunda meydana gelmiştir (Özgür, 2016).

Zorunlu göçler kişinin iradesi dışında, başka güçlerin baskısı sonucu ortaya çıkmıştır. Terör, kan davaları, dini ve siyasi baskılar ile doğal afetler gibi nedenler insanları göç etmek zorunda bırakmıştır (Çelik, 2012). Tarihte görülen büyük göç hareketlerinin birçoğu zor yoluyla, gerçekleştirilmiştir. Babillerin, İbranileri yerlerinden edip sürgüne göndermeleri zorunlu göçün en iyi örneklerinden biridir. 15 milyona yakın Afrikanın 17. ve 18. yüzyıllarda Brezilya, Karayip ve Kuzey Amerika'ya köle olarak götürülmesi, 1947'de Hindistan'dan yaklaşık 7 milyon Müslümanın Pakistan'a götürülmesi tarihte görülen zorunlu göçlerin en önemli örneklerindedir (Apak, 2014).

Gönüllü ve zorunlu göç ayırımındaki en önemli faktör, yapılan göçün göç eden kişinin kendi iradesi dahilinde olup olmadığıdır. Literatürde ekonomik nedenlere bağlı olarak yapılan göçler gönüllü göçler olarak tanımlanmaktadır. Kişinin daha iyi yaşam standartlarına kavuşması, iyi bir eğitim alması gibi nedenler gönüllü göç etme kararının alınmasında etkilidir (Apak, 2014; Sert, 2016) şeklinde tespitler bulunmaktadır. Oysa bir kişinin kendini yeniden üretmek için ihtiyaç duyduğu geçim malları (gıda, barınma, sağlık, eğitim vb.) elde etme durumu elinden alınmışsa kişi kendisini ve bakmakla yükümlü olduğu ailesini geçindirmek için zorunlu olarak göç etmek durumunda kalacaktır. Bu açıdan değerlendirildiğinde ekonomik nedenlere bağlı olarak gerçekleştirilen gönüllü göçlerin de aslında bir zorunluluktan kaynaklandığı ve dolayısıyla zorunlu göç olarak değerlendirilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Düzenli ve düzensiz göç ayırımında ise, göç edenler, gittikleri ülkede kalabilmek için gerekli ikamet ve çalışma izinlerine sahipse düzenli göç; değilse düzensiz göçten bahsedilir (İçduygu ve Aksel, 2012). Suriye göçünün karakterine bakıldığında Suriyelilerin iç savaş dolayısıyla can güvenliğini sağlamak amacıyla Türkiye'ye gelmek zorunda kaldıkları ve bu gelişler sırasında hiçbir yasal izine sahip olmadıkları görülmektedir. Ayrıca bu gelişlerin büyük boyutlarda (kitlese) olması Suriye göçünün zorunlu ve kitlese/düzensiz göç türü içerisinde incelenmesini gerektirmektedir.

Ayrıca Suriye göçü sonucu göç eden Suriyelilerin neden göçmen veya mülteci değil de sığınmacı olarak değerlendirildiğinin de açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Göçmen, mülteci ve sığınmacı kavramları çoğu zaman birbiri yerine kullanılmakla beraber özünde bazı farklılıklar barındırmaktadır. Sığınmacı, mülteci statüsü elde etmek amacıyla göç ettiği ülkeye yasal başvuruda bulunan, ancak başvurusu henüz kabul edilmeyen ve o ülke vatandaşı olmayan kişiler için kullanılan bir kavramdır. Geçici bir statüye sahip olan sığınmacılar geldikleri

ülkeye iade edilemezler. Sığındıkları ülke haklarındaki yasal incelemeyi bitirene dek onlara hem yerleşim izni vermek hem de asgari yaşam standardı sağlamakla yükümlüdür (Demir vd., 2017). Göçmen kavramı ise iki temel noktada mülteci ve sığınmacı kavramlarından ayrılmaktadır. İlk olarak göçmenler ülkelerinden zulüm görmeden kendi istek ve arzuları dahilinde başka bir ülkeye göç eden kişilerdir. İkinci olarak da göçmenler vatandaşı olduğu ülkenin korumasından yararlanmaya devam etmektedirler. Oysa Mülteci ve sığınmacılar zaten vatandaşı oldukları ülkeden zulüm gördükleri için ülkenin korumasından da yararlanamamaktadırlar. Ayrıca diğer ülkelerin onları kabul etmemeleri durumunda tüm haklardan yoksun bir şekilde hayatlarını devam ettirmeleri oldukça zorlaşmaktadır. Göçmenler ise bu noktada herhangi bir güçlük karşışmamakta gerektiği takdirde ülkelerine geri dönebilmektedirler (Mani, 2009).

Birleşmiş Milletler kimlerin mülteci olarak kabul edilerek uluslararası koruma altına alınacağını 1951 tarihli Cenevre Sözleşmesi'nde belirtmiştir. Sözleşmeyi onaylayan ülkelerin sözleşmeye "coğrafi çekince" koymaları sonucu sığınmacı kavramı ortaya çıkmıştır. Türkiye bu çekince kapsamında sadece Avrupa'dan gelen göçmenleri mülteci, Avrupa dışından gelen göçmenleri ise sığınmacı kapsamında değerlendirmiştir (Akpınar, 2009). Bu nedenle Ortadoğu'da meydana gelen savaşlar ve çatışmalar nedeniyle ülkemize gelen göçmenler "coğrafi çekince" ilkesine takılmıştır. Bu ilke ile Suriye'den gelen göçmenler sığınmacı⁴ olarak kabul edilmiştir (Topçuoğlu, 2016).

2011 yılından itibaren sınırlardan Türkiye'ye giriş yapan Suriyelilere başlangıçta 1951 Cenevre Sözleşmesi ve 1967 Protokolü içerisinde yer almayan "misafir" statüsü verilse de sonrasında "geçici koruma" ile hukuki bir zemin oluşturulmuştur (Uzun, 2015, s.112). Geçici koruma, sınırlara yönelen ani ve toplu nüfus hareketlerinde başvuru acil durum politikasıdır. Bu politika ile ani gelişen durumlarda kısa süreli ara çözümler oluşturulmaktadır (Özdemir E. 2017, s. 123).

İlk kez 04/04/2013 tarih ve 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 91. Maddesinde "geçici koruma" dan bahsedilmektedir.

Suriyelilere özel bir düzenleme getiren Geçici Koruma Yönetmeliği'nin 1. maddesi ile Türkiye sınırına gelen Suriyelilerin uluslararası koruma talebinde bulunup bulunmadıklarına bakılmaksızın geçici koruma kapsamına alınacakları belirtilmiştir. Geçici koruma altına alınan kişiler bu koruma altında oldukları süre zarfında hiçbir şekilde bireysel uluslararası koruma başvurusunda bulunamazlar (Yıldız, 2017, s. 32). Dolayısıyla bu yönetmelik aslında Türkiye topraklarına adım atan Suriyelileri uluslararası başvuru hakkından mahrum etmektedir (Akdeniz, 2016, s. 99). Türkiye'nin "coğrafi çekince" şartı, sığınmacıları uluslararası hukuk kurallarınca korunmasını engellemektedir. "Coğrafi çekince" şartını dünyada sadece 4 ülke devam ettirmekte ısrarcı olurken, Türkiye bu çekinceyi fiilen uygulayan tek ülkedir (Erdoğan, 2015, s. 322).

22 Ekim 2014 yılında çıkarılan Geçici Koruma Yönetmeliği, "coğrafi çekince" şartını korumaya devam etmiştir (Erdoğan,2015, s. 321). Geçici Koruma Yönetmeliği'nde Türkiye'de kalma hakkına sahip Suriyelilerin hangi hizmetlerden yararlanacakları da düzenlenmiştir. Yönetmelik

⁴ Geçici bir statüye sahip olan sığınmacılar geldikleri ülkeye iade edilemezler. Sığındıkları ülke haklarındaki yasal incelemeyi bitirene dek onlara hem yerleşim izni vermek hem de asgari yaşam standardı sağlamakla yükümlüdür (Demir vd., 2017).

de beslenme ve barınmaya 38. madde de, sağlık hizmetlerine 27. madde de, eğitim hizmetlerine 28. madde de, iş piyasasına erişime 29. madde de sosyal yardım ve hizmetlere 30. madde de, tercümanlık hizmetlerine de 31. madde de yer verilmiştir. Geçici koruma altındaki Suriyeliler bu hizmetlerin bir kısmını buldukları geçici barınma merkezlerinden, diğer bir kısmını da Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nce belirlenen illerde alabilmektedirler. Ancak bu hizmetlerin verilebilmesi kamu düzeni ve güvenliği ile kamu sağlığı açısından sakıncalı bir durumun olmadığı hallerde mümkündür (Uzun, 2015, s. 114).

Kapitalist Üretim Biçiminde Suriyelilerin İşlevi

İnsanlık tarihinin gelişimi incelendiğinde toplumlar üretim ilişkileri üzerinden sınıflandırılmaktadır. Kabile veya topluluk mülkiyetine dayalı Asyetik üretim tarzında hem tarım hem de manifaktür organizasyonlar birlikte görülmüştür (Keat ve Urry, 2001). Özel mülkiyetin oluşumundan sonra ortaya çıkan antik toplumlar, köle ve efendi olmak üzere iki sınıftan oluşmaktadır. Feodal toplumlarda efendilerin yerini toprak sahipleri, kölelerin yerini ise serfler almaktadır. (Narin, 2006). Kapitalist toplumlarda ise üretim araçlarına sahip burjuvazi ve emek gücünü özgür bir biçimde satmak zorunda kalan işçi sınıfı bulunmaktadır (Keat ve Urry, 2001).

Kapitalist üretim tarzı hem toprak mülkiyetini hakimiyet ve bağımlılık ilişkilerinden, hem de üretim aracı olan toprağı toprak mülkiyetinden ve sahibinden ayırır (Buğra, 2013). Mülksüzleşmiş bir işçi sınıfının varlığına dayanan kapitalizmde emekçi, geçim araçlarına erişmek için emek gücünü belirli bir ücret karşılığında satma özgürlüğüne sahiptir. (Bonefeld, 2014). Feodal üretimde ve köle efendi ilişkilerinde oldukça açık bir şekilde görülen "bağımlılık" ilişkisi, özgür ücretli işçilerde "perdelenerek" görünmez bir hale getirilmiştir. Yani feodalizmde var olan köle-sahiplik ilişkisi kapitalizmde hakimiyete dönüşmüştür. Marx'a göre Romalı köle sahibine zincirlerle bağliırken, ücretli işçiler ise görünmez iplerle bağlanmıştır. (Marx;Çınar).

Eski toplumlarda özgürlük kölelik yoluyla sınırlandırılırken günümüzde kapitalizm ahlaki bir kazanım olarak bireysel özgürlüğü var etmiştir. Neo-klasiklere göre kapitalist ekonomide işçi ve işverenler özgür, yasal ve eşit haklara sahip özneler olarak emek piyasasında bir araya gelerek anlaşılırlar. Aynı şekilde uluslararası göçte de işçiler özgür bir şekilde en yüksek ücretleri alabileceklerini düşündüğü yerlere göç ederler. Ancak bu durum gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır. Çünkü kapitalizmin her aşamasında özgür ve özgür olmayan emek kullanılmıştır. Kullanılan bu emek/göçmen emeği ya zorla getirilmiş ya da özgür emeğin sahip olduğu hakların çok azını kabul etmek zorunda kalan özgür olmayan emekten oluşmuştur (Castles ve Miller, 2008). Dolayısıyla her ne kadar Neo-Klasik iktisatçılar hem işçilerin hem de girişimcilerin özgür bireyler olarak eşit haklara sahip olduklarını ifade etseler de kapitalist sistem sınıflı bir toplumsal yapıdır ve bu toplumsal yapının en önemli unsurlarından biri de işçi sınıfıdır. İşçi sınıfı sermaye birikiminin iki aşamasında önemli işlevler görür. Bu işlevlerin açıklanabilmesi için sermayenin döngüsü ve bunun aşamalarının açıklanması gerekmektedir.

Kapitalist toplumlarda metaların ve toplumsal ilişkilerin belirli bir zaman ve mekanda artı-değer üreterek sürekli dönüşmesi, sermaye döngüsünü oluşturur. Marx'a göre bu döngü, metaların üretimi ve bu metaların satılarak realize edilmesi ile elde edilen paranın yeniden üretime tahsis edilmesi süreçlerinden oluşur (Oğuz, 2006).

Sermaye döngüsünde (P -M -M'-P') biçimsel dönüşüm aşaması olarak adlandırılan ilk aşamada meta ve emek piyasasında alıcı olarak yer alan kapitalist, parası ile emek gücü ve üretim

araçlarını alarak P – M dolaşım sürecini tamamlar (Marx, 2013b). Ancak bu aşamada sadece biçimsel dönüşüm gerçekleştiğinden, sermayenin değerinde herhangi bir değişimden söz edilemez (Cebeci, 2014). Bu dönüşümde para, nihai tüketim için değil, sadece sermayenin üretim için gerekli olan sabit (üretim araçları) ve değişir (emek-gücü) sermayeye dönüşümü için elden çıkarılmaktadır. Biçimsel dönüşüm aşamasında iki farklı ilişki ortaya çıkmaktadır. İlk ilişkide sermaye kullanım değeri elde etmek için üretim araçlarını satın alırken ikinci ilişkide emekçiler değişim değeri elde etmek için emek-güçlerini satarlar (Cebeci, 2012).

İkinci aşamada kapitalistin satın aldığı mallar, üretim araçları ve emek-gücünün, "üretken tüketimi" gerçekleşmektedir. Bu aşamada biçimsel dönüşüm aşamasında satın alınan emek-gücü üretim araçlarıyla birlikte üretime sokularak ilk aşamada devreye giren metadan (M) farklılaşmış ve değerlendirilmiş yeni bir meta (M') üretilmektedir. Burada üretilen metaların (M') ile gösterilmesi (M')'nin içerisinde artı-değer barındırmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca bu (M') nün başlangıçtaki (M)'den farklı, yani üretim araçlarının kullanım-değerinden farklı bir kullanım değerine sahip olduğunu da göstermektedir (Tuna, 2011; Fine ve Saad-Filho, 2011). Bu aşamada, üretim araçları ile emek-gücü üretim mekanında bir araya gelerek "yeni bir kullanım-değeri içeren" yeni bir meta ortaya çıkarmaktadır. Ortaya yeni bir meta çıktığı için bu aşamaya "üretim aşaması" ya da "gerçek dönüşüm aşaması" denilmektedir. Üretilen yeni metalar bu aşamada herhangi bir piyasaya çıkmazlar. Sermaye döngüsünde "realizasyon aşaması" olarak adlandırılan son aşamada metalar tekrar piyasalara çıkarılarak realize edilir (Cebeci, 2014). Bu aşamada piyasaya satıcı olarak dönen kapitalist, elindeki metaları satarak paraya çevirir ve böylece M' – P' alanındaki dolaşım sürecini tamamlar (Marx, 2013b).

Çalışmanın olgusal alanını oluşturan Suriyeli sığınmacılar da yerli işgücünde olduğu gibi ilk olarak biçimsel dönüşüm aşamasında devreye girmektedir. Kendisi ve ailesinin geçimini sağlamak için emek-gücünü değişim değeri elde etmek için satmak durumunda kalmaktadır. Sermaye için kullanım değeri olan Suriyeli çalışanlar gerçek dönüşüm aşamasında emek gücünü kullanarak karşılığında aldığı ücretten daha çok değer içeren yeni metalar üretmektedir. Bu noktada Suriyeli sığınmacıların yerel işçilerin yerine tercih edilmesine neden olan nedir, sorusuna cevap arandığında ilk akla gelen Göçmenlerin daha düşük ücretlere çalışmayı kabul etmeleridir. Zira daha düşük ücretlerle çalışmayı kabul etmelerinin nedeni olarak zorunlu göç neticesinde ülkeye gelen göçmenlerin, geldikleri yerde tutunabilmeleri, kendilerini ve bakmakla yükümlü oldukları ailelerini asgari geçim şartlarında dahi olsa yaşamak zorunda olmalarıdır. Sermaye böylece hem daha ucuza ve uzun saatlerde hem de daha fazla işçi çalıştırarak meta üretimini ve dolayısıyla "mutlak" ve "nispi artı-değer" üretimini artırmaktadır. Sermayenin döngüsünün üçüncü aşaması olan üretim sürecinde ortaya çıkan artı-değerin realize edilmesi yani metanın satılarak paraya çevrilmesidir. Değerin yeniden para formuna dönüştürülmesi aşamasında da işçi sınıfı önem kazanmaktadır. Bu aşamada tekrar devreye giren işçiler ücret mallarına efektif talep (satın alma gücü ile donatılmış talep) yaratarak aldıkları ücretlerin tekrar sermayenin dolaşımına dönmesini sağlamaktadır. Nihai olarak işçiler sermayenin döngüsüne iki önemli işlev görmektedir. Birincisi üretim aşamasında, işgücünü kullanım değeri olarak işvane sunmaları, ikincisi ise realizasyon (yani üretilen metaların satılarak paraya dönüşmesi) aşamasındadır. Kapitalist sistemin krize girmeden devam edebilmesi için bu döngünün devamlılığı gerekmektedir. Tüm aşamaları ile tanımlanan döngüde Suriyeli göçmenlerin yerel işçilerden farklı etkileri olup olmadığı bir sonraki bölümde saha çalışmasından elde edilen veriler ile açıklanacaktır.

Saha Çalışmasında Uygulanan Yöntem ve Elde Edilen Verilerin Değerlendirilmesi

Çalışmanın olgusal alanını oluşturan bu bölümde Şanlıurfa'da faaliyet gösteren firmalarda yapılan anket çalışmasının sonuçları değerlendirilmiştir. Saha çalışması 2016 yılının Mayıs-Haziran aylarında yapılmıştır. Anket çalışmasının uygulandığı firmalar tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmalardır. Bu firmalar, hem yerel işçi hem de Suriyeli işçi⁵ çalıştıran firmalar arasından seçilmiştir. Ayrıca ankete katılan işverenlerin Suriyeli ve yerel işçiyi aynı işyerinde (mekansal olarak) çalıştırıyor olmalarına dikkat edilmiştir. Çalışmaya katılan firma yöneticilerine firma bilgileri ve şahıs isimlerinin herhangi bir yayında kullanılmayacağına dair taahhütte bulunulmuş ve böylece işyerindeki çalışma koşulları ve ücretlendirmelerle ilgili doğru bilgiler verdikleri kabul edilmiştir. Bu bilgilendirmeyi yeterli bulmayan işletmelerin bir kısmı ankete katılımı reddetmiştir. Bu nedenle ankete katılmayı kabul eden işverenlerin cevaplarının olgusal gerçeklik ile örtüştüğü düşünülmektedir. Ancak çeşitli gerekçelerle eksik veya yanlış bilgi veren işverenlerin olması da olası bir durumdur.

Çalışmada işverene, yerel işçiye ve Suriyeli işçiye olmak üzere üç farklı anket uygulanmıştır. Anketlerin her biri 31-34-36 sorudan oluşan 3 farklı soru setinden oluşmaktadır. Bu kapsamda 87'si işveren, 287'si Suriyeli çalışan ve 193'ü yerel çalışan olmak üzere toplam 567 kişiye yüz yüze anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS programı ile istatistiksel olarak değerlendirilmiştir. Veriler yorumlanırken saha çalışması esnasında yapılan gözlem, mülakat ve notlardan da faydalanılmıştır.

Suriyeli sığınmacıların sermaye döngüsünün hangi aşamalarında hangi işlevleri üstlendikleri bir önceki bölümde açıklanmıştı. Bu bölümde ise önceki bölümde yapılan tespitler, saha çalışması sonucunda elde edilen veriler ile değerlendirilmektedir. Değerlendirmeye geçmeden önce Anket çalışmasının uygulandığı Suriyeli ve yerel çalışanlar ile işverenler ile ilgili bazı demografik bilgilere yer verilmiştir.

a. Anket Çalışmasına Katılanların Demografik Yapısı

Çalışmaya katılan yerel çalışanların %71'i erkek, %29'u ise kadınlardan oluşmaktadır. Suriyeli çalışanların ise %77.7'si erkek, %22.3'ü de kadınlardan oluşmaktadır. Suriyeli ve yerel çalışanların kadın-erkek oranlarının hem birbirlerine hem de Türkiye ortalamasına (2018 verilerine göre erkekler %70.9, kadınlar %29.1) oldukça yakın olduğu tespit edilmiştir (www.tuik.gov.tr).

⁵ 15 Ocak 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik'te açıkça Suriyelilerden bahsedilmese de Suriyelilerin geçici koruma altında olmaları bu yönetmelik kapsamına girmelerini sağlamaktadır. Geçici koruma kapsamındaki Suriyeliler geçici koruma kimlik belgelerinde kayıtlı olarak belirttikleri ilin sınırları içerisinde Türk mevzuatına tabi olarak çalışabilmektedir. Bir yıllık olarak düzenlenen çalışma izinlerini yenilemek isteyenler yıl bitmeden 60 gün içerisinde yeniden başvurmak zorundadır. Süreyi uzatmak için başvuruda bulunanlara önce 3 yıllık, sonrasında ise 6 yıllık çalışma izni verilmektedir. Yönetmeliğe göre, geçici koruma altındaki yabancılar çalışma izni olmadan ne çalışabilirler ne de çalıştırılabilirler. Çalışma izni başvurusu iki şekilde belirlenmiştir. Çalışma izni başvurusunu "bağımlı çalışacak yabancılar" için işveren; "bağımsız çalışacak yabancılar" için ise geçici koruma altındaki yabancıların kendisi yapmak zorundadır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nca başvurusu kabul edilen yabancılara çalışma izni verilir ve İçişleri Bakanlığı tarafından bu durum işverene bildirilir (Korkmaz, 2017).

Tablo 1: Yerel ve Suriyeli Çalışanların Cinsiyet Dağılımı

	Cinsiyet Dağılımı			
	Yerel Frekans	Yerel Yüzde	Suriyeli Frekans	
Erkek	137	%71	223	%77,7
Kadın	56	%29	64	%22,3
Toplam	193	%100	287	%100

Anket çalışmasına katılan yerel çalışanların %77.2 gibi büyük bir çoğunluğu 18-35 yaş aralığında, Suriyeli çalışanların ise %72.1'i 18-35 yaş aralığındadır. İşgücü piyasasına katılan Suriyeli sığınmacıların çoğunluğunun gençlerden oluşması hem Türkiye'deki hem de Şanlıurfa'daki genç işsizlik oranlarının yüksekliği ile de açıklanabilir. Zira işgücü piyasasında gençler arasındaki işsizlik oranı oldukça yüksektir. Anket çalışmasına katılanlarda 18 yaş altı (çocuk işçi) Suriyeli nüfusun çalışma oranı ise %5.6 ile aynı gruptaki yerel çalışan oranından (%2.6) daha yüksektir. Ancak 18 yaş altı Suriyeli çalışan oranı beklenenden daha düşük çıkmıştır. Piyasada genç işgücü potansiyelinin bol ve ucuz bir şekilde bulunması çoğu zaman düşük maliyetlerinden dolayı tercih edilen çocuk ve kadın işçi gereksinimi azaltmıştır.

Saha çalışmasının yapıldığı Şanlıurfa'da hem yerel çalışanların hem de Suriyeli çalışanların eğitim durumu dağılımlarında oldukça farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Şanlıurfa'da işgücü piyasasında yer alan yerel çalışanların eğitim düzeyinin düşük olması özellikle de üniversite mezunlarının az oluşu burada faaliyet gösteren işyerlerinin küçük ölçekli ve daha çok niteliksiz işgücü gerektiren alanlarda faaliyet gösteriyor olmalarından kaynaklanmaktadır. Şanlıurfa işgücü piyasasına katılan Suriyeli çalışanların eğitim düzeyleri ise birbirinin zıddı iki noktada yoğunlaşmaktadır. Suriyeli çalışanların neredeyse 1/3'ünden fazlası yükseköğretim mezunlarından oluşmaktadır. Üniversite mezunu, meslek sahibi, kişilerin geçimlerini sağlamak için meslekleri dışında, hangi işi bulurlarsa çalışmak durumunda kalmaları bu oranı oldukça yükseltmiştir. Zira bu tespit, Suriyelilerin Türkiye'de çalıştıkları işler ile meslekleri arasındaki bağlantı incelendiğinde de ortaya çıkmıştır. Suriyeli çalışanların %70'inin şu an çalıştıkları iş ile meslekleri arasında bir bağlantının olmadığı görülmüştür.

Anket verilerine bakıldığında yerel çalışanların %71.5'i ilkökul ve ortaokul mezunundan oluşurken, lise mezunu oranı %11.4, üniversite mezunu oranı ise ancak %4'lük bir kısmı oluşturmaktadır. Lisansüstü eğitim alan yerel çalışana hiç rastlanmazken, okuma yazma bilmeyen yerel çalışan oranı ise %13 gibi yüksek bir oranda çıkmıştır. Suriyeli çalışanlarda ise çok farklı bir tablo karşımıza çıkmaktadır. Okuma-yazma bilmeyenlerin oranı %35.5 gibi yüksek bir orandır. Bunun nedeni Suriye'nin Heseke, Rakka ve Deirezzor gibi bazı doğu illerinde okullaşma oranının düşük olmasıdır. Okuma-yazma bilmeyenlerin oranı çok yüksek çıkarken, ilkökul ve ortaokul mezunlarının toplam oranı %10.8 gibi düşük bir oranla %15.7 olan lise mezunlarının oranından düşük çıkmıştır. Buna karşın üniversite mezunu olanların oranı %34.5 ile neredeyse okuma yazma bilmeyenlerin oranına eşit çıkmıştır. Ayrıca lisansüstü eğitim alan Suriyeli çalışanlara da rastlanmıştır. Lisansüstü eğitim alan Suriyeli çalışanların oranı %3.5'tir.

Tablo 2: Yerel ve Suriyeli Çalışanların Eğitim Durum

Eğitim Durumu						
	Okuma bilmiyor	İlk- okul	Orta- okul	Lise	Lisans	Lisans -üstü
Suriyeli	%35.5	%4.5	%6.3	%15.7	%34.5	%3.5
Yerel	%13	%45.6	%25.9	%11.4	%4.1	%0

Şanlıurfa işgücü piyasasında aktif olarak yer alan yerel ve Suriyeli çalışanların demografik yapıları ile ilgili genel bilgiler karşılaştırmalı olarak verildikten sonra aşağıda Suriyeli çalışanların sermaye döngüsünde mutlak ve nispi artı değer oluşumuyla ilgili veriler ile bu verilerin yerel çalışanlarla karşılaştırılmasına yer verilmiştir.

b. Suriyeli Çalışanların Mutlak ve Nispi Artı Değere Katkısının İncelenmesi

İşçinin bir işgününde kendisine ödenen değerden daha büyük bir değer yaratması, mutlak artı değer, emeğin yoğunluğunun artırılması ise nispi artı değer olarak tanımlanır. Karını artırmak isteyen sermaye bunu ilk olarak mutlak artı değer üretimini artırarak elde etmeye çalışır. Mutlak artı değer üretimini de ancak çalışma sürelerini uzatarak sağlayabilir. Bu nedenle sermaye sahibi, işgününü elinden geldiğince uzatmaya çalışırken işçi de işgününü belirli normal bir sürede tutmaya çalışır. Ancak emek gücünün kendine özgü niteliği onun sermaye tarafından tüketimine sınırlamalar getirir. (Marx ve Engels, 2016). Kapitalist mutlak artı değeri daha fazla artıramadığında bu kez de aynı iş günü içerisinde emeğin yoğunluğunu artıran yöntemleri (nispi artı değer) geliştirir. Bu yöntemde, artı değer, iki farklı yolla elde edilir. Birinci yolda, işçinin kendini yeniden var etmesi için kullandığı ücret malları miktarının azalması veya aynı miktarda ücret malları almak için gerekli emek zamanının azaltılması ikinci yolda ise, üretim yöntemlerini değiştirecek yeni teknolojilerin geliştirilmesi gerekmektedir (Ercan, 2006).

Daha önce de bahsedildiği gibi yasal olarak belirlenen günlük 8 saatten fazla çalışma ve bu fazla çalışmanın karşılığının ödenmemesi mutlak ve nispi artı-değeri ortaya çıkarmaktadır. Suriyelilerin mutlak ve nispi artı-değere katkılarını ortaya çıkarmak için oluşturduğumuz soru seti ile aynı zamanda yerel çalışanların da mutlak veya nispi artı-değere yaptıkları katkı ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda Tablo-1'de yerel ve Suriyeli çalışanların yanı sıra işverenlerin de işçileri günde kaç saat çalıştırdığına dair bilgilere yer verilmiştir. Çalışma sürelerine dair soru işverenlere "istihdam ettiğiniz işçilerin günlük çalışma sürelerine ne kadardır" şeklinde yönlendirilmiştir.

Tablo 1: Yerel ve Suriyeli Çalışanların Günlük Çalışma Saatleri Dağılımı

Günlük Çalışma Saatleri						
	8 saatt en az	8 saat	8-10 saat	10-12 saat	12 saatten çok	Toplam
Yerel	%1	%21.8	%38.2	%28.5	%10.4	%100
Suriyeli	%4.2	%9.1	%36.6	%38.3	%11.8	%100
İşveren	%0	%21.8	%43.7	%24.2	%10.3	%100

İşverenlerin toplamda %78.2'si işçilerini günde 8 saatten fazla çalıştırmaktadır. Yerel çalışanların %77.1'i, Suriyeli çalışanların ise %86.7'si günde 8 saatten fazla çalışmaktadır. Bu durum bize Şanlıurfa işgücü piyasasında çalışma sürelerinin esnek olduğunu ve yalnızca Suriyelilerin değil aynı zamanda yerel çalışanlarında çalışma sürelerinin çok uzun olduğunu göstermektedir. OECD'nin çalışma süreleri en uzun olan ülkeler sıralamasında Türkiye'nin 14. sırada yer alması sadece Şanlıurfa özelinde değil Türkiye genelinde de çalışma sürelerinin uzun olduğunu göstermektedir (OECD, 2017).

Mutlak artı-değerin üretimine dair katılımcılara yöneltilen ikinci soru fazla mesai yapıp yapmadıklarıdır. Yerel çalışanların %69.4'ünün, Suriyeli çalışanların ise %72.5'inin fazla mesai yaptıkları, işverenlerin ise %79.2'sinin çalışanlarını 12 saatten fazla çalıştırdıkları ortaya çıkmıştır. Tablo-2'de yerel ve Suriyeli çalışanların fazla mesai ücreti alıp almadıkları ile işverenlerin fazla mesai ücreti verip vermedikleri ile ilgili oranlar yer almaktadır.

Tablo 2: Yerel ve Suriyeli Çalışanlar ile İşverenlerin Fazla Mesai Ücreti Dağılımı

Fazla Mesai Ücreti				
	Bazen	Her zaman	Hiçbir zaman	Toplam
Yerel	%16.1	%35.2	%48.7	%100
Suriyeli	%9.8	%15	%75.2	%100
İşveren	%21.8	%31	%47.2	%100

Yerel çalışanların %48.3'ü fazla mesai ücretlerini hiçbir zaman almazken, her zaman alanların oranı %35.2 dir. Suriyeli çalışanların %75.2'si fazla mesai ücretlerini hiçbir zaman almazken, sadece %15'i düzenli olarak almaktadır. İşverenlerin ise %47.2'si fazla mesai ücreti ödememektedir. Bu orana %21.8'lik oranın çoğunluğunun da eklendiği düşünülürse bu oranın epey arttığı anlaşılmaktadır.

Bütün bu verilerden de anlaşılacağı gibi çalışma saatlerinin uzatılması ile karşılığı ödenmemiş emek zamanının artırılmasıyla belirlenen mutlak artı-değer üretiminin hem yerel çalışanlar hem de Suriyeli çalışanlardan sağlandığı görülmektedir. Suriyelilerin içinde buldukları

koşullardan dolayı bu sürece daha fazla katkı sağladığı/sömürüldüğü açıkça ortaya çıkmaktadır. Bu durum Şanlıurfa'daki işgücü piyasasının oldukça esnek çalışma koşullarına sahip olduğunu göstermektedir. Bu koşullara sahip bir piyasa, rekabet avantajının yanında sermaye birikimi açısından da avantajlar sağlamaktadır. Sermaye birikimine katkı sağlayan bir diğer faktör de ücretlerin⁶ düşük olmasıdır.

Yapılan saha çalışmasında çalışanların ücret alma sıklıkları ve ücret aralığına dair sorular yöneltildiğinde yerel çalışanların %64.2'si aylık, %22.3'ü haftalık ve %13.5'i günlük olarak ücret aldıkları tespit edilmiştir. Suriyeli çalışanların ise %38.3'ü aylık, %33.8'i haftalık, %27.9'u da günlük olarak ücret almaktadır. Yerel çalışana kıyasla Suriyeli çalışanların daha çok günlük ve haftalık olarak ücret almalarının en temel nedeni hem güvenceli çalışma noktasında henüz konumlarının tanımlanmamış olması hem de işverenin Suriyeli işçilerin çalışma performanslarını görmek, (deneme sürecinden geçirmek) için geçici olarak çalıştırma eğiliminde olmalarıdır. Bazı işverenler de sadece kısa süreli işlerde çalıştırmak için Suriyelileri tercih etmektedir.

Emek-gücü satışı, ücretli emekçinin tek geçim kaynağıdır. Emekçinin emek-gücünü koruyabilmesi, günlük bazı malları tüketmesiyle mümkündür. Bu durumda işçinin kendini koruması, yani yeniden üretmesi için bazı satın almaları gerçekleştirmesi gerekmektedir. Bu nedenle de emek-gücüne yapılan ödemelerin belli aralıklarla sürekli olarak yenilenmesi gerekmektedir (Marx, 2013b). Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmeliğin 10. Maddesinde ücret konusu, "geçici koruma sağlanan yabancılara asgari ücretin altında ücret ödenemez." hükmüyle açıkça belirtilmiştir. İş mevzuatı zaten bu güvenceyi sağladığından dolayı bu hükme gerek yoktur (Ekşi, 2013) Bu hükme rağmen birçok sektör ve iş kolunda asgari ücretin altında ücret verilmektedir. Özellikle de Suriyelilerin düşük ücretlerde çalışmayı kabul etmek zorunda kalmaları ile birlikte yerel çalışanlarında ücretleri düşme eğilimi göstermektedir. Tablo-3'te yerel ve Suriyeli çalışanlara ödenen aylık ücretler gösterilmektedir.

Tablo 3: Yerel ve Suriyeli Çalışanların Aylık Ücret Dağılımı

	Aylık Ne Kadar Ücret Alıyorsunuz					Toplam
	500 t l altı	500-800 t l	800-1100 t l	Asgari ücret ⁷	Asgari ücret+	
Yerel	%1.6	%6.7	%17.1	%39.9	%34.7	%100
Suriyeli	%4.2	%17.1	%42.2	%16.4	%20.1	%100

⁶ Ücret, emek gücünün belli bir süreliğine alınması ile başlayan üretim sürecinde işçi sadece artık değeri değil aynı zamanda kendi ücretini de üretir. İşçiye ödenen bir aylık ücret aslında onun geçen ayki emeğinden başka bir şey değildir. Kısacası ücret, işçi emeğinin kılık değiştirmiş halidir (Marx, 2013a). Bu durum, emeğin karşılığı ödenmiş ve karşılığı ödenmemiş emek olarak ayırımını ortadan kaldırır. "her çeşit emek karşılığı ödenmiş emek gibi görünür." Bu noktada emekçi ile köle arasında büyük bir fark vardır. Mülkiyet ilişkisinden dolayı kölenin kendisi, yani kendini yeniden üretmesi, için çalışması gözardı edilirken; emekçinin ücret alıyor olması, emekçinin karşılıksız, yani bedava, çalışması para ilişkisi içerisinde örtbas edilir (Marx ve Engels, 2016).

⁷ Anketin yapıldığı esnada asgari ücret aylık olarak net 1300 t l idi.

Yerel çalışanların %25.4'ü, Suriyeli çalışanların ise %63.5'i asgari ücretin altında ücret almaktadır. Tabloda düşük ücretlerle çalışan Suriyeli oranı yerel çalışan oranından yüksek çıkarken asgari ücret ve üzeri çalışan oranlarında yerel çalışan oranları Suriyeli çalışan oranlarından yüksek çıkmaktadır. Bu durum Suriyeli çalışanların yerel çalışanlara göre daha düşük ücretlerle çalıştığını göstermektedir. Suriyeli çalışanların yerel çalışanlarla aynı işi yapmalarına rağmen neredeyse yerel çalışanların aldığı ücretin yarısını almaları Suriyeli çalışanların en temel sorununu oluşturmaktadır. Ancak vasıf gerektiren işlerde özellikle de taş işlemeciliği alanında yerel çalışanlarla Suriyeli çalışanlar eşit ücret almaktadır. (Lordoğlu ve Aslan, 2015).

Aynı işi yapan aynı nitelikteki işçilerden bir kısmının daha düşük ücretlerle çalışmayı kabul etmeleri işçilerin içinde buldukları koşullarla açıklanmaktadır. Eğer işçi ücret gelirinə bağımlı ise yani hane içinde ücret gelirlerinin payı büyük ise daha düşük ücretlerde çalışmayı kabul etmek zorunda kalmaktadır. Ücretler hane geliri içinde düşük bir paya denk geliyorsa işçi düşük ücretlerle çalışmayı kabul etmemektedir (Wallerstein, 2016). İşçilerin ekonomik koşullarına göre belirlenen bu olgu düzensiz göçle birlikte ülkemize gelen Suriyeli sığınmacılarda daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Saha çalışması sırasında yaptığımız bire bir görüşmeler ve anket çalışmasında ülkelerini bırakıp gelmek zorunda kalan sığınmacıların yeni bir ülkede yaşamlarını sürdürebilmek için kötü koşullar altında ve normalde yerel işçinin çalışmayı kabul etmediği ücret düzeylerinde çalışmayı kabul ettikleri görülmektedir. Tablo-4'te yerel ve Suriyeli çalışanlar arasındaki ücret farklılıklarına dair yöneltilen soruya işverenlerin, yerel işçilerin ve Suriyeli işçilerin verdikleri yanıtların oransal dağılımı görülmektedir.

Tablo 4: Yerel ve Suriyeli Çalışanlar Arasında Ücret Farkı Dağılımı

	Ücret farkı			Toplam
	Biraz var	Çok var	Hiç yok	
Yerel	%52.6	%22.5	%24.4	%100
Suriyeli	%44.6	%30	%25.4	%100
İşveren	%46	%19.5	%34.5	%100

İşverenlerin %46'sı, yerel çalışanların %52.6'sı ve Suriyeli çalışanların %44.6'sı yerel ile Suriyeli çalışanlar arasında ücret farkının biraz olduğunu belirtirken işverenlerin %19.5'i, yerel çalışanların %22.5'i ve Suriyeli çalışanların %30'u yerel ve Suriyeli çalışan arasında ücret farkının fazla olduğunu belirtmişlerdir. İşverenlerin %34.5'i, yerel çalışanların %24.4'ü ve Suriyeli çalışanların %25.4'ü yerel ve Suriyeli çalışan arasında hiçbir ücret farkının olmadığını belirtmiştir.

Kayıt dışı istihdamın çok yüksek olduğu Şanlıurfa'da Suriyeli ve yerel çalışanlar arasındaki gerçek ücret farklılıklarını net olarak tespit etmek oldukça zordur. Zira kayıt dışı istihdam sayesinde birçok mali yükümlülükten kurtulan işletmeler bu kazanımları bütçelerinde tuttukları için kayıtlı sektörlere oranla rekabet üstünlüğü elde etmektedir. (Yıldız, 2017). Bu aşmada devreye Suriyeli sığınmacılar girmektedir. Yapılan saha çalışmasında kayıtdışı çalışma oranlarına bakıldığında Suriyeli çalışanların %96.2'sinin yani neredeyse tamamının sigortasız çalıştığı tespit edilmiştir. Yerel çalışanlar içinde sigortasız çalışanların oranı ise %48.2'dir.

Burada dikkatleri çeken en önemli nokta ise sadece Suriyelilerin değil yerel çalışanların da sigortasız çalışma oranının yüksekliğidir. Suriyeli çalıştıran şirketlerin çoğunluğunun kurumsal bir yapıya sahip olmayan küçük ve orta ölçekli aile şirketi olması, çalışanların güvencesiz/sigortasız çalışmalarına neden olan en önemli faktörlerden biridir. Bir diğer faktör ise Suriyeli çalışanların sigortasız çalışarak yerel işgücünü de sigortasız çalışmak zorunda bırakmasıdır. Bu durum Marx'ın "yedek işgücü ordusu" kavramı ile açıklanabilir.⁸

c. Suriyeli Çalışanların Realizasyon Sürecine Katkıları

Sermaye birikim sürecinin krize girmemesi için üretilen malların pazara çıkması ve pazarda alıcı bulması gerekmektedir. Üretim sürecinde emek gücünün kullanım değerini satın alan sermaye sahipleri, yani işverenler realizasyon aşamasında üretilen metallerin satıcısı konumundadır. İşçiler ise üretim sürecinde emek gücü satıcısı olarak yer alırken realizasyon aşamasına kendi ürettikleri ürünlerin alıcısı konumuna gelmektedir. Başka bir şekilde ifade edilecek olursa, sermaye döngüsünün biçimsel dönüşüm aşamasında üretim sürecine dahil olan işçiye realizasyon aşamasında, yani metallerin yeniden paraya çevrilmesi noktasında, tekrar ihtiyaç duyulmaktadır. Sürecin başında emek gücü kullanımı için işçiye ödenen ücretler, sürecin sonunda meta satışı ile işçiden geri alınarak bu değer sermayenin döngüsüne dahil olmaktadır. Böylelikle sermaye döngüsü tamamlanmış ve sermaye yeniden değerlendirilmiş olur. Ancak metallerin satışının gerçekleşebilmesi –realizasyon krizinin yaşanmaması- için işçilerin ücretlerinin/gelirlerinin belirli bir seviyede olması gerekir. Bu bağlamda, Suriyeli çalışanların realizasyon sürecine katkısını tespit edebilmek için "ailede başka çalışan var mı?", "herhangi bir yerden yardım alıyor musunuz?" ve "haneye giren toplam nakdi gelir-para- miktarı ne kadardır?" soruları katılımcılara yöneltilmiştir.

"Ailede başka çalışan var mı?" sorusuna Suriyeli çalışanların %55.7'si "evet" cevabını vermiştir. Suriyelilerin gelirini artıran bir diğer faktör olan –aynı ve nakdi- yardımlar ile ilgili veriler incelendiğinde Suriyelilerin %48.6'sının devletten, akrabalarından, STK'lar ve/veya çevreden yardım aldıkları görülmüştür. Cebeci'nin (2017) çalışmasında belirttiği gibi Türkiye'ye sığınan Suriyelilere Türk Kızılay'ı ve STK'lar ile uluslararası yardım kuruluşları tarafından aynı veya nakdi yardımlar yapılmaktadır. Bu yardımlar Suriyeli işçilerin kendilerini yeniden üretmek için kullandıkları gerekli emek zamanının düşmesini sağlamaktadır. Bu şekilde nispi artı değer üretiminin artışı ile sermaye birikimi de artmaktadır.

Suriyeli çalışanların realizasyon sürecine katkılarının araştırıldığı analizin son ayağında haneye giren nakdi gelirin ne kadar olduğuna dair veriler Tablo-5'de verilmektedir.

⁸ Çalışan işçilerin aşırı derecede çalıştırılması dışarıda işsiz olarak bekleyen yedek işgücü ordusunu büyütürken, dışarıda bekleyen yedek işgücü ordusu da rekabet açısından çalışan işçiler üzerinde bir baskı oluşturarak onların aşırı derece çalışmasına ve işverenlerin isteklerine boyun eğmelerine neden olmaktadır (Marx, 2013a).

Tablo 5: Suriyeli Çalışanların Hanesine Giren Toplam Nakdi Gelir (Para) Miktarı Oranları

	Eve Gelen Para Miktarı					Toplam
	500-800tl	900-1100tl	1300-1600tl	1700-2000tl	2000tl üzeri	
Frekans	36	89	83	26	53	287
Yüzde	%12.5	%31	%28.9	%9.1	%18.5	%100

Ankete katılan Suriyeli çalışanların hanesine giren toplam para miktarına bakıldığında Suriyeli çalışanların yaklaşık olarak %43.5'nin hanesine (yardımlar ve başka çalışan olmasına rağmen) giren toplam nakdi gelirin, asgari ücretin⁹ altında olduğu görülmektedir. Suriyeli çalışanların %28.9'u 1300 ila 1600 TL arasında, %9,1'inin 1700-2000 TL. arasında ve %18.5'nin 2000 TL ve üzeri toplam gelire sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla katılımcıların %56,5'i asgari ücret ve üzeri nakit gelir elde etmektedir.

Türkiye'de Mayıs 2020 itibariyle dört kişilik bir ailenin açlık sınırı 2.438 TL., yoksulluk sınırı ise 7.942 TL.,dir. Saha çalışmasının yapıldığı 2016 yılında 4 kişilik bir ailenin açlık sınırı 1.432 TL., yoksulluk sınırı ise 4.665 TL.dir. Anket çalışmasında Suriyeli çalışanlardan 53 kişi 2000 TL. üzerinde gelir elde ettiğini belirtmiştir. Bunlardan 4 kişi 2-4 kişiden oluşan ailede, 14 kişi 4-6 kişiden oluşan ailede, 9 kişi 6-8 kişiden oluşan ailede, 10 kişi 8-10 kişilik ailede ve 16 kişi ise 10'dan fazla kişiden oluşan ailede yaşadıklarını belirtmiştir.

Elde edilen veriler ankete katılan Suriyeli çalışanların yarısından fazlasının asgari ücret ve üzerinde nakit gelir elde ettiklerini göstermesine rağmen bakmakla yükümlü oldukları aile bireylerinin sayısının 4-6 ve üzerinde yoğunlaşması, gelirin büyük bir kısmının ihtiyaçların satın alımı için harcandığı tezini desteklemektedir. Bu durum Suriyeli çalışanların hem mal ve hizmet üretiminde işgücü olarak hem de realizasyon aşamasında efektif talep olarak sermaye birikimine katkı sağladıklarını göstermektedir.

Sonuç

2011 yılında Suriye'de başlayan ayaklanmalar ve çatışma başka ülkelerin de sürece müdahil olduğu bir savaşa dönüşmüştür. Ülkede yaşanan çatışmalı ortamdan kaçan Suriyeliler komşu ülkelere göç etmek zorunda kalmıştır. Suriye göçü ile Türkiye'ye resmi olarak 3,5 milyondan fazla, resmi olmayan kaynaklara göre de 4-5 milyondan fazla Suriyeli sığınmıştır. Kitleli/düzensiz olarak Türkiye sınırlarına gelen Suriyeli göçmenler "açık kapı politikası" ile sınır illerden içeri alınmıştır. Suriyelilere "geçici koruma" sağlanmıştır. Ancak ilk dönemlerde geçici olarak değerlendirilen göçmenler, yaşanan göçün dokuzuncu yılı doldurulurken Türkiye'deki toplumsal yaşama uyum sağlamaktadırlar. Büyük kitleler halinde gerçekleşen Suriye göçü yerli toplum açısından da çeşitli etkiler doğurmuştur. Çalışmada zor koşullarda Türkiye'ye gelen Suriyelilerin kapitalist üretim ilişkilerinde hangi etkileri ortaya çıkarttığı araştırılmıştır. Bu amaçla sınır illerinden biri olan Şanlıurfa'da uygulanan saha çalışması ile Suriyeli göçmenlerin işgücü piyasasına ve sermaye birikim sürecinin hangi aşamalarına etkide

⁹ Saha çalışmasının yapıldığı 2016 yılında Türkiye'de asgari ücret net 1300 TL.dir.

buldukları tespit edilmiştir. Bu amaçla öncelikle sermaye döngüsünün aşamaları açıklanmıştır. Sahadan elde edilen bulgular Suriyeli göçmenlerin sermaye birikimine ilk olarak "biçimsel dönüşüm" aşamasında işgücünü satarak üretim sürecine girdiği tespit edilmiştir. Göçmenler "gerçek dönüşüm" aşamasında çoğu zaman günlük 10-12 saat çalışmakta ve mutlak artı-değer üretimini artırmaktadırlar. Böylece işverenin elde ettiği artı-değer artmakta ve sermaye birikimini arttırıcı etki yapmaktadır. Diğer taraftan Suriyeli işçiler uzun çalışma saatlerinde düşük ücretlerle çalışmayı kabul ederek işveren için nispi artı-değer üretimini de artırmaktadır. Suriyelilerin bu koşullarda çalışmayı kabul etmesi Şanlıurfa'daki yerel sermayelerin rekabet gücünü arttırıcı bir etki yaratmaktadır. Ayrıca sermaye döngüsünün son aşaması olan realizasyon aşamasında üretilen mallara efektif talep oluşturan Suriyeli göçmenler, birikim mekanizmasına ikinci kez katkıda bulunmaktadır.

Üretim sürecinde ortaya çıkan artı-değerin daha büyük bir kısmına sermayenin el koymasını sağlayan bu süreç, sermayenin maliyetlerini düşürerek sermaye birikimi açısından olumlu etkiler oluşturmaktadır. Ancak Suriyeli göçmenlerin zorunlu göçün olumsuzlukları ve geldikleri ülkede tutunabilmek için düşük ücretler ile çalışmayı kabul etmeleri yedek işgücünü arttırarak bu işlerde çalışan tüm işçilerin ücretlerinde düşürücü etki oluşturmuştur. Bu koşullar sınıf içindeki rekabeti arttırarak işçilerin kazanımlarını azaltmış ve sermaye birikiminin artmasına katkıda bulunmuştur.

Kaynakça

- Akdeniz, E. (2016). Ölüm Koridorundan Mülteci Pazarlığına: Sığınamayanlar, Evrensel Basım Yayın, İstanbul.
- Akpınar, T. (2009). Türkiye'ye Yönelik Düzensiz Göçler ve Göçmenlerin İnşaat Sektöründe Enformel İstihdamı, (Yayınlanmış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Apak H. (2014). Suriyeli Göçmenlerin Uyum ve Gelecek Beklentileri: Mardin Örneği (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Mardin Artuklu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mardin.
- Bonefeld, W. (2014). "Önsöz", Ö. Göztepe (Der.), İlkel Birikim Sermayenin Kaldırıcı, Nota Bene Yayınları, Ankara.
- Buğra, A. (2013). İktisatçılar ve İnsanlar, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Castles, S., ve Miller M. (2008). Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri, Çev. Bülent Uğur Bal ve İbrahim Akbulut, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Cebeci, A. (2012). Bilmediğimiz Kapitalizm Gizli Elin Kurumsallaşması: YOİKK, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul.
- Cebeci, A. (2014). Yeni Değerlenme Alanı Olarak Cezayir ve Emperyalizm'in Bugünü, A. M. Özdemir (Der.), *Kolektif Emperyalizm: Mağribden Maşrika Dönüşümün Ekonomi Politikği* içinde (ss.163-201). Ankara: İmge Yayınları.
- Cebeci, A. (2017). "Göçmen Emeği ve Sermaye Birikimine Etkileri: Suriyeli Sığınmacıların İstihdamı Şanlıurfa Örneği", A. Tilbe, S. Bosnalı, Y.Topaloğlu (Der.), *Göç Konferansı 2017 Seçilmiş Bildiriler* içinde (ss.61-71).London: Transnational Press London

- Çakır, S. (2011). Türkiye’de Göç, Kentleşme/Gecekondu Sorunu ve Üretilen Politikalar, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (23): 209-222.
- Çelik, N. (2012). Türkiye’de Göç Veren İllerde İç Göç Sorununun Yönetiminde Stratejik Planlama Modeli Yapılandırılması (Yayınlanmış Doktora Tezi), Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Demir, M., Çelik, A. ve Uluç V. (2017). Suriyeli Sığınmacılar Şanlıurfa Üzerine Bir İnceleme (Sorunlar, Algılar ve Beklentiler), Konya: Çizgi Kitabevi.
- Ekşi, N. (2013). ILC’nin “Yabancıların Sınırdışı Edilmesine İlişkin 2014 Taslak Kuralları” nın Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu Hükümleriyle Mukayesesi ve Bu Kuralların Türkçe Tercümesi, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni, 33(1): 1-30.
- Ercan, F. (2006), Değer Teorisi: Kapitalizmde İçsel İlişkilerin Örgütleyicisi D. Yılmaz, F. Akyüz, F.Ercan, K: R. Yılmaz, Ü. Akçay, T. Tören (haz). *Kapitalizmi Anlamak* içinde (ss.31-56). Ankara: Dipnot Yayınları.
- Erdoğan, M. M. (2015). Türkiye’de Kitlesele Göçlerde Son ve Dev Dalga: Suriyeliler, M. M. Erdoğan ve A. Kaya (Ed.), *Türkiye’nin Göç Tarihi: 14. Yüzyıldan 21. Yüzyıla Türkiye’ye Göçler* içinde (ss.315-347) İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fine, B. ve Saad-Filho A. (2010). Marx’ın Kapital’i. (N. Satılğan, Çev.). İstanbul:Yordam Kitap.
- İçduygu A. ve Aksel D.B. (2012). Türkiye’de Düzensiz Göç, Uluslararası Göç Örgütü: Erişim Tarihi: 21 Ocak 2020 Erişim Adresi: <https://docplayer.biz.tr/29513-Turkiye-de-duzensiz-goc.html>
- Keat, R. ve Urry J. (2001). Bilim Olarak Sosyal Teori, (N. Çelebi, Çev.) Ankara: İmge Kitabevi.
- Korkmaz, M. (2017). Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin Türkiye İşgücü Piyasasına Etkileri ve Değerlendirmeler, Sosyal Güvence Dergisi, (13): 57-83.
- Lordoğlu, K., Aslan, M. (2015). Araştırma-Saha Notları: Beş Sınır Kenti Ve İşgücü Piyasalarında Değişim: 2011-2014, Göç Dergisi,2(2): 249-267.
- Mani, S. M. (2009). Devletler Özel Hukukunda Göçmenlerin Statüsü Ve Göçmenlere Ait Düzenlemeler (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Marx, K. (2013a). Kapital: Ekonomi Politigin Eleştirisi, 1. Cilt, (M. Selik, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Marx, K. (2013b). Kapital: Ekonomi Politigin Eleştirisi, 2. Cilt, (M. Selik, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Marx, K. ve Engels F. (2016). Devlet ve Hukuk, (R. Serozan, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Narin, Ö. (2006). Sınıf Çözümlerinin Med Cezirleri, Marx, Weber Ve Ötesi D. Yılmaz, F. Akyüz, F.Ercan, K: R. Yılmaz, Ü. Akçay, T. Tören (haz). *Kapitalizmi Anlamak* içinde (ss.57-100). Ankara: Dipnot Yayınları.
- Naz, Y. (2015). Türkiye’nin Uluslararası Göç Politikası Ve Uluslararası Göçün Türkiye’deki Güncel Sorunları (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.



Cebeci, A. & Çelik, E. (2021), "Kapitalist Üretim İlişkilerinde Suriyeli Sığınmacıların Rolü: Şanlıurfa Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 136-152.

- OECD. (2017). Employment Outlook 2017, Erişim Tarihi: 25 Kasım 2020. Erişim Adresi: https://www.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2017_empl_outlook-2017-en.
- Oğuz, Ş. (2006) Sermayenin Uluslararasılaşması Sürecinde Mekansal Farklılaşmalar ve Devletin Dönüşümü. D. Yılmaz, F. Akyüz, F.Ercan, K: R. Yılmaz, Ü. Akçay, T. Tören (haz). *Kapitalizmi Anlamak* içinde (ss.147-212). Ankara: Dipnot Yayınları.
- Özdemir, E. (2017). Suriyeli Mülteciler Krizinin Türkiye'ye Etkileri, Uluslararası Kriz Ve Siyaset Araştırmaları Dergisi (ANKASAM), 1(3), 114-140.
- Özgür, N. (2016). Modern Türkiye'nin Zorunlu Göçmenleri: Muhacirler, İskanlılar, Mübadiller, İslamlar, 'G' Grubu, Mülteciler, 'Tekne Mültecileri. S. G. İhlamur-Öner ve N. A. Ş. Öner (Der.), *Küreselleşme Çağında Göç*, içinde (ss.199-216). İstanbul:İletişim Yayınları.
- Sert, D. Ş. (2016). Uluslararası Göç Yazınında Bütünleyici Bir Kurama Doğru. S. G. İhlamur-Öner ve N. A. Ş. Öner (Ed.), *Küreselleşme Çağında Göç*, içinde (ss.29-40). İstanbul:İletişim Yayınları.
- Topçuoğlu, R. A. (2016). Düzensiz Göç: Küreselleşmede Kısıtlanan İnsan Hareketleri. S. G. İhlamur-Öner ve N. A. Ş. Öner (Der.), *Küreselleşme Çağında Göç*, içinde (ss. 501-518). İstanbul:İletişim Yayınları.
- Tuna, Ş. Gürçağ. (2011). Bir Kavram Kapitalizm Neyi Anlatır? Türkiye'de Kapitalizmin ve Fetişizmin İnşa Süreci, İstanbul:Sosyal Araştırmalar Vakfı.
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, "İşsizlik Oranları", Erişim Tarihi: 1 Mayıs 2019 Erişim Adresi: http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007
- Uzun, A. (2015). Günümüzün Sosyal ve Ekonomik Sorunu Olan Suriyelilerin Mülteci ve Ekonomi Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi, Ankara Barosu Dergisi, (1): 106-120.
- Ünlü, G. (2007). Uluslararası Göç ve Göçmenliğin Değişen Koşulları İçinde "Mültecilik" (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Wallerstein, I. (2016). Tarihsel Kapitalizm Ve Kapitalist Uygarlık, Çev. (N. Alpay, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Yıldız, T. (2017). Suriyelilerin Türkiye Ekonomisinde Kayıt Dışı İstihdama Etkileri Ve Bunun Yansıması Olarak Türkiye'ye Maliyetleri Üzerine Bir İnceleme, İktisadi, İdari ve Siyasi Araştırmalar Dergisi, 2(3): 30-46.



Suggested Citation: Beke, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri

Food Banking in the Context of Food Security: Canada and the UK Country Cases

Hikmet Gülçin BEKEN¹

Abstract

Food as a basic need can be evaluated on the ground of food security and the "right to food" approach. As institutions that collect, distribute, and provide complementary food and meals, food banks can be acted upon by the fact that access to food and food is a fundamental human right, as well as charity and philanthropy motivations, can be decisive. The point that makes food banks open to debate is the long-term sustainability and adequacy of food banks and the support they provide. Besides, the existence and the generality of food banks can be interpreted as the withdrawal of the state from its area of responsibility and its failure to fulfill its responsibility in this area. The structure of social support systems and state-individual relations through the existence of food banks in the UK and Canada, among the examples of the liberal welfare state, will be included in this study. The measures and policies taken within the scope of combating COVID-19 directly and indirectly affected food banks. Therefore, the impact of the recent global pandemic on the demand for food banks will also be included.

Article History:

Date submitted:

30.11.2020

Date accepted:

26.12.2020

Jel Codes:

P16, H70, F50

Keywords:

Food Bank, Food Security, Liberal Welfare State, Political Economy

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, hgulcin.beken@gumushane.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1664-456X

Öz

Temel bir ihtiyaç olan gıda, gıda hakkı ve güvencesi bağlamında ele alınabilecek bir konudur. Gıdayı toplayan, dağıtan, tamamlayıcı gıda ve öğün sağlayan kurumlar olarak gıda bankalarının oluşturulmasında gıda ve gıdaya erişimin temel bir insan hakkı olduğu gerçeği ile hareket edilebileceği gibi yardımseverlik ve hayırseverlik motivasyonları da belirleyici olabilir. Gıda bankalarını tartışmaya açık hale getiren nokta, gıda bankalarının ve sağladıkları desteklerin uzun vadedeki sürdürülebilirliği ve yeterliliği üzerinedir. Ayrıca, gıda bankalarının varlığı ve yaygınlığı devletin kendisine ait bir sorumluluk alanından çekilmesi ve bu alandaki sorumluluğunu yerine getirmemesi şeklinde de yorumlanmaktadır. Liberal refah devleti örneklerinden İngiltere'deki ve Kanada'daki gıda bankalarının varlığı üzerinden sosyal destek sistemlerinin ve devlet-birey ilişkilerinin yapısına bu çalışmada yer verilmeye çalışılacaktır. COVID-19 ile mücadele kapsamında alınan önlemler ve politikalar gıda bankalarını da doğrudan ve dolaylı şekilde etkilemiştir. Bu nedenle, son dönemde ortaya çıkan küresel pandeminin gıda bankalarına yönelik talep üzerindeki etkisine de yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Gıda Bankası, Gıda Güvencesi, Liberal Refah Devleti, Politik İktisat

1.Giriş

Gıdaya erişimin yeterli düzeyde ya da hiç olmaması önemli sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Gıda bankalarının oluşturulmasında gıda ve gıdaya erişimin temel bir insan hakkı olduğu görüşü kadar yardımseverlik nosyonu da belirleyici olabilmektedir. Ancak bu noktadaki temel sorun gıda bankalarının varlığı ve sağladığı desteklerin uzun vadedeki sürdürülebilirliği ve ortaya çıkaracağı bağımlılık hakkındadır. Özellikle, sosyal politikanın uygulanmasında geriye doğru bir dönüşün yaşanıp yaşanmadığı noktasında gıda bankaları önemli bir inceleme alanıdır.

Gıda bankalarının varlığına ilişkin en büyük endişe, gıda bankalarının oluşturulması ile gıda desteklerine ilişkin devlete ait olması gereken sorumlulukların başkasına devredilmesi (devletten özel kesim ve sivil topluma doğru bir kayma) ve devletin bu alandan geri çekilmesi hakkındadır. Gıda bankalarının kuruluş ve yayılış süreçleri neo-liberal politikalar çağı ile yakından ilişkilidir. Neo-liberal politikaların refah devletinin küçülmesi ve bazı alanlardan çekilmesine yönelik baskılarının sonucunda gıda bankalarının öncelik kazandığı ve yaygınlaştığı görülmektedir.

Gıda acilen karşılanması gereken temel bir ihtiyaç olduğundan aslında gıda hakkı ve gıda güvencesi kavramlarından ayrı olarak ele alınması pek mümkün değildir. Bu bağlamda, gıda bankalarının oluşturulma gerekçesi meşru ve insani görülmele birlikte, yaygınlığı bazı endişeleri de beraberinde getirmektedir. Gelir ve gıda yoksulluğunun, gelir eşitsizliğinin derinleşmesinin bir sonucu olarak gıda bankalarının sayısında hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde artışla karşılaşmaktadır. Yaşanan 2008 küresel finansal krizinin de gıda bankası kullanıcıları sayısında önemli artışlara yol açtığı görülmektedir. Kurulan gıda bankası ve bunlardan yararlananların sayısının giderek artması, devletlerin sorumluluk alanı ve birey-devlet arasındaki ilişkinin düzenlenme şekli açısından da inceleme konusudur.

Bu çalışmada, önce gıda güvencesi kavramına ve gıda bankalarının özelliklerine yer verilecektir. Ardından, Liberal refah devleti modeli içerisinde yer alan Kanada ve İngiltere örneklerinden gıda bankacılığı değerlendirilecektir. Liberal refah devletlerinin temel özellikleri göz önüne alındığında, gıda bankacılığının nasıl bir politika aracı olarak kullanıldığı çalışmanın



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

odak noktasını oluşturmaktadır. Son olarak, küresel ölçekte yaşanan COVID-19 pandemisinin gıda güvencesine ve gıda bankalarına olan etkisine de değinilecektir.

2. Gıda Güvencesini Anlamak

Gıda güvencesi kavramının uluslararası ölçekte ortaya çıkışı II. Dünya Savaşı sonrasındaki yeniden yapılanma süreci ile gerçekleşmiştir. Uluslararası örgütlerin de (Gıda ve Tarım Örgütü, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması vb.) kuruluşu ile gıda güvencesi ticaretin serbestleştirilmesi, özelleştirme, piyasaların deregülasyonu gibi ekonomik politikalar aracılığıyla sağlanmaya çalışılmıştır. Gıda güvencesini sağlamanın ve yoksullukla mücadele etmenin en uygun yöntemi piyasalar aracılığı ile ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi olarak kabul edilmiştir (Schanbacher, 2010: viii).

Gıda güvencesi "*tüm insanların her zaman besin ihtiyaçlarını karşılamaya yeter, güvenli ve besleyici gıdaya fiziki ve ekonomik erişimini; aktif ve sağlıklı bir yaşam için gıda tercihlerinde bulunabilmesini*" ifade etmektedir (FAO, 1996). Bu tanımla gıda güvencesi hem nicel hem de nitel olarak gıdaya erişimin olması ile ilişkilendirilmiştir. Bu durumda gıda güvencesizliği en basit şekliyle gıdaya erişimin olmaması hakkındadır. Bununla birlikte ılımlı gıda güvencesizliği, insanların gıda elde edebilme becerilerinde, tükettikleri gıdanın miktarından ya da kalitesinden taviz vermesine neden olan her türlü belirsizliği ifade etmektedir. Ciddi gıda güvencesizliği ise insanların gıdadan yoksun olmasını ve günlerini besin almadan geçirmesini ifade etmektedir. 2014-2015 döneminde ciddi ya da orta düzey gıda güvencesizliği yaşayanların toplam dünya nüfusuna oranı % 22.4 düzeyinde iken 2017, 2018 ve 2019 yıllarında da artarak sırasıyla %24.8, % 25.8 ve %25.9 düzeyine ulaşmıştır (FAO/ IFAD/UNICEF/WFP/ WHO, 2020:20).

Gıda güvencesizliği, gelişmiş bir ülke ile gelişmekte olan bir ülke açısından değerlendirildiğinde birbirinden farklı anlamlar taşımaktadır. Özellikle düşük gelirli ülkelerdeki gıda yardımları, yaşamak ve hayatta kalamamak arasındaki farkı belirlemektedir. Bu nedenle, gıda yardımlarının amaçları ve içeriği gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için farklıdır (Gentilini, 2013:13). Zaman boyutundan değerlendirildiğinde kronik (uzun dönemli) ve geçici (kısa dönemli) gıda güvencesizliği ile karşılaşılabilir ve bu ikisinin önemi acil gıda desteklerinin sunumu ya da buna ilişkin programların belirlenmesinde ortaya çıkmaktadır (Devereux, 2006:xi).

Gıda güvencesizliğine yol açan nedenler arasında gıdanın finansallaşması, çok uluslu tarım işletme ve ihracatçıların piyasadaki üstünlüğü, çiftçilik yapılabilecek topraklara erişimin olmaması, doğal felaketler ve iklim değişikliği, savaşlar, gıda israfı, nüfus artışı vb. yer almaktadır (Caritas Australia, 2015; Breene, 2016). Tüm bu faktörler üzerinden gıda güvencesizliği yaratan iki ana neden; bireyin ve hanehalkının gıdaya yetersiz erişimi ve ulusal düzlemde gıda uygunluğunun yetersiz düzeyde kalması olarak vurgulanmaktadır (Smith vd., 2000: 200). Bununla birlikte, gıda güvencesizliği, ulusal faktörler kadar uluslararası sistem dinamikleri ve çevresel koşulların da etkilediği çok boyutlu bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır.

Gıda güvencesinin dört temel boyutu; gıdaya fiziki erişim (gıda arzı), ekonomik olarak gıdaya erişim, gıda alımı (yeterli enerji ve kalori alımı) ve bu üç boyutun zaman içerisinde gösterdiği istikrar olarak ölçülmektedir (FAO, 2008). Her bir boyutun doğru bir şekilde karşılanması gıda güvencesinin sağlanması için gereklidir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler her bir boyutun düzgün bir şekilde gerçekleştirilmesi noktasında farklılaşan performanslar göstermektedir.



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscaeconomia, 5(1), 153-176.

Kamu sağlığı ve toplumsal refahı yakından etkilediği için gıda güvencesi sağlanırken hükümetlerin gıdaya doğrudan erişim sunacak araçları, sosyal güvence ağlarını oluşturan programların içine yerleştirmeleri tercih edilmelidir. Hedeflenmiş doğrudan gıda beslenme programları (okul öğünleri vb.), çalışma için gıda programı (tarımdakilerin altyapı geliştirmesini destekleyici), gelir transfer programları (aynî ya da nakdi, gıda pulları) bu bütünleştirmeye örnek olabilecek politikalar (Stamoulis ve Zezza, 2003: 42). Bu şekilde, açlık ve yoksulluk karşıtı stratejilerin daha doğru bir şekilde yönetilmesi ve uygulanması mümkün olacaktır.

Gıda güvencesi ulusal bağlamın ötesinde uluslararası ve küresel boyutta da etkilere sahip bir kavram olarak ele alınmalıdır. Ulusal güvenliğin ve bunun bir parçası olan ulusal gıda arzının sağlanmasında uluslararası politik iktisat bağlamının üretim, finans, güvenlik ve bilgi yapılarının bir ögesi olarak çeşitli düzeylerdeki çatışmaların, gerilimlerin ve iş birliğinin kaynağını oluşturmaktadır. Bu nedenle ulusal düzeydeki politikalarla birlikte küresel düzeyde devletlerin ve uluslararası kuruluşların da tavsiyeleri ile izlenebilecek stratejiler ve planlar eşliğinde gıda güvencesinin sağlanmasına çalışılmalıdır.

Gıda güvencesinin sağlanmasında ağırlıklı olarak küresel ekonomik düzen belirleyicidir. Genellikle odak noktası gıda üretiminin artırılmasına, piyasaların ve bu alandaki yatırımların desteklenmesine yöneliktir. Böylesi bir odak noktasının da yine uluslararası politik iktisat içerisinde gıda güvencesinin yürütülmesi sürecindeki devlet-piyasa önceliği/gücü ve bağımlılık ilişkileri ile şekillendiği de unutulmamalıdır (Clapp, 2014). Gıda güvencesinin sağlanmasında mikro (birey/hanehalkı), mezzo (topluluk) ve makro (dünya, bölgeler, uluslar) düzeydeki toplumsal örgütlenme belirleyici ve şekillendirici olmaktadır (Gross vd.,2000).

3. Gıda Yardımları ve Gıda Bankacılığına Genel Bakış

Gıda yardımları formel (resmî ve kurumsallaşmış) ya da enformel (hayırseverlik ya da inanç temelli kurumlar üzerinden) şekilde sunulabilir (Gentilini, 2013:8). Gıda yardımları konusundaki problem yardımsever kurumlar ya da gönüllüler tarafından sağlandığında tüm vatandaşlar için evrensel bir hak temelinde eşit olarak sağlanması gerekliliği görüşünün terk edilmesidir (Silvasti ve Riches, 2014:203). Ulusal düzeyde özel sektör ya da inanç temelli gönüllü organizasyonlardan gelen bağışlara dayanan gıda bankaları aslında pek çok ülkede neo-liberal yeniden yapılanmada, devlet ve diğer toplumsal güçler arasında yeni bağımlılıklar yaratılmasına yönelik bir araç işlevi görmektedir (Görmüş, 2019: 68).

Genel olarak gıda yardımına yönelik talebi arttıran temel unsur gelir yoksulluğudur. Sosyal harcamaların kısılması, sosyal yardımlara başvuruda uygunluk kriterlerinin ağırlaştırılması ve işgücü piyasalarının kutuplaşması; gelir yoksulluğu çeken grupları yeterli gıda ve beslenme olanaklarına ulaştırmaktan uzaklaştırmaktadır (Silvasti ve Riches, 2014:195). Benzer şekilde, Thompson vd. (2019:2)'e göre, gıda bankaları ulusal düzeydeki gıda ve refah sistemlerine içkin olduğundan, bu alanlarda hizmet sunumundan çekilen devletlerin varlığı sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, gıda yardımlarının değerlendirilmesinde, sosyal politika uygulamaları ve devletin bu alandaki müdahalesi ve varlığı tartışmaya açık hale gelmektedir.

Gıda bankalarının ilk kuruluşu 1967 ile ABD Arizona'da gerçekleşmiştir. Bunu ilerleyen yıllarda Kanada (1981), Fransa (1984), Yeni Zelanda ve yine ABD düzeyindeki inisiyatifler takip etmiştir. Gelişmiş ülkelerde bu artış ve yaygınlığın nedeni gıda arzındaki sorunlarla ilgili olmayıp; yoksulluk ve toplumsal eşitsizlik, kamu politikalarındaki hatalar, gelir ve gıda dağıtımındaki yetersiz sistemler ve sosyal refah finansmanındaki eksiklikler ile ilişkilidir (Riches, 2011:770).



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

Gıda bankası tanımı Riches (1986:16) tarafından Kanada örneğinden hareketle "kâr amacı gütmeyen merkezi bir depo ya da takas odası olarak kendisi ile paylaşılan ya da kendisine bağışlanan fazla gıdayı toplayan, bağışlayan ve dağıtan, bunu ücretsiz gerçekleştiren ve açlık çekenlere tamamlayıcı gıda ve öğün sağlayan kurumlar" olarak yapılmıştır. Küresel Gıda Bankacılığı Ağı (Global FoodBanking Network-GFN), gıda bankalarını gıda israfı ile küresel açlık arasında kurulan bir bağ olarak görmekte ve açlığın bir gıda sorunu olmadığını aslında bir lojistik sorun olduğunu iddia etmektedir (GFN, <https://www.foodbanking.org/why-we-exist/>).

GFN (2019) ayrıca bir diğer raporunda gıda bankalarını çevre dostu, gıda arzını iyileştiren ve bu anlamda açlığı engellemeye yönelik "yeşil" bir yardım olarak vurgulamaktadır. Gıda bankaları sayesinde taraflar için üçlü bir kazancın ortaya çıktığı iddiasında bulunmaktadır ve bunlar; gıda israfını azaltarak çevreyi korumak, aç ve kırılgan insanlara gıda desteği sağlamak ve yerel düzeyde insani örgütler ile sivil toplumu güçlendirmek olarak belirtilmektedir.

Gıda bankaları pek çok ülkede bağışlanmış ve/veya satın alınmış gıda ve market ürünlerinin doğrudan gıda güvencesizliği yaşayan ailelere dağıtılmasında önemli rol oynamaktadır (Bazerghi vd., 2016:733). Bu şekliyle gıda bankaları, açlıktan kaçınacak şekilde yeterli gıdayı satın alamayacak durumda olanlara gıda dağıtan, kâr amacı gütmeyen bir hayırseverlik kurumu olarak da tanımlanabilmektedir (Channel 4 News, 2014).

Gıda bankalarının varlığı genellikle yapılan bağışlara bağlıdır ve faaliyetleri de gönüllüler tarafından yürütülmektedir. Bu açıdan gıda bankaları hayırseverlik temelli olup hak temelli değildir. Bu noktada, her bireyin hakkı olan güçlü sosyal güvenlik ağlarının bir ikamesi olarak kabul edilmemeleri gerektiği vurgulanmaktadır (DeSchutter, 2013). Perry vd. (2014) de benzer şekilde hayat kurtarıcı olsalar da gıda bankalarının resmî yapıdaki sosyal sunumların yerine geçmemesi gerektiğini söylemektedir.

Bazerghi vd. (2016)'ye göre, ağır gıda yoksunluğu durumları karşısında gıda bankalarının acil çözüm sunma konusunda önemli rolleri olmakla birlikte, genel gıda güvencesinin iyileştirilmesi anlamında kapasiteleri sınırlı olmaktadır. Ayrıca, besin ve kalori ihtiyacını kaliteli şekilde karşılama noktasında eksiklikleri, yasal olarak koruma içermemesi, kronik gıda tüketiminde yetersizlikleri, dağıtılan gıdaların bağışçıların inisiyatifinde olması ve refah devletinin sorumluluk alanlarını zayıflatması bağlamında eleştirilmektedir (Tarasuk ve MacLean, 1990:331; Loopstra vd., 2019; Poppendieck, 1994).

Gıda bankalarına ilişkin sorun bu desteklere duyulan bağımlılığı² arttırması kadar gıda edinimi, gıda miktarı, kalitesi ve çeşitliliğine ilişkin karar ve süreçlerde inisiyatifi, bireylerin tercihleri yerine gıda bankası tarafından belirlenen gıda arzı ve dağıtım politikalarına bırakmasıdır. Ayrıca, gıda bankalarının kullanımında bireyler açısından yoksullukla mücadeleye yönelik

² Bu konudaki vurgu refah bağımlılığı kavramı ile ilişkili olarak ele alınabilir. Aynî destekler (gıda bankaları, gıda kilerleri vb.) ve/veya nakdi transferlerden (temel gelir, koşullu nakit transferler vb.) yararlanan kişilerin bu desteklere/transfere olan bağımlılıklarının artması temel bir endişe kaynağıdır. Bireylerin güçlendirilmesi ve kapasitelerinin arttırılması (McPherson, 2006) aslında gıda bankaları başta olmak üzere bahsedilen tüm bu kaynaklara yönelik bağımlılıkların azaltılmasının bir yoludur. Desteklerden/transfere yararlanabilir olmak için hedefleme, koşulluluk, ihtiyaç tespiti ya da evrensellik prensibinden hangisi ile hareket edildiği ortaya çıkacak bağımlılığın boyutunu etkileyecektir (Leslie, 1996). Bununla birlikte, gıda yardımları ve bağımlılık arasındaki ilişkinin çift yönlü olduğu vurgusu ile de karşılaşılmaktadır (Lentz vd, 2005). Gıda yardımları düşünüldüğünde özellikle uzun vadedeki bağımlılık yaratıcı etkisi bir eleştiri nedenidir (Paynter vd., 2011)

desteklerdekine benzer damgalanma³, küçük düşme vb. etkilerin ortaya çıktığı görülmektedir (Tarasuk ve MacLean,1990:331). Benzer şekilde, Riches (2002: 650) de hayırseverlik temelli gıda bankalarının taşıdığı damgalama etkisini vurgulayarak, bunun gıda elde ediniminde normal olmayan bir yol olduğunu söylemiştir.

Gıda bankaları bir yönüyle "güvence ağının güvence ağı" olarak tanımlanmakta yani kurumsallaşmış ulusal düzeydeki programları tamamlayan bir son başvuru mercii olarak görülmektedir. Yeteri kadar desteklenemeyen ya da çeşitli nedenlerle sosyal güvence ağlarının erişemediği kişilere gıda bankaları ile ulaşılabilmektedir (Gentilini, 2013: 8). Bu aslında gıda bankalarının, sosyal programlara kıyasla daha fazla kişiye ulaşabildiği ve kapsayıcılıklarının daha yüksek olduğu anlamındadır. Bu durumda, devletin üstlendiği sosyal politikalarla neden bu gruplara ulaşamadığı sorusunun incelenmesi gerekmektedir.

Artan yoksulluk, gelir eşitsizliği ve krizden çıkış için uygulanan kemer sıkma politikalarının ağırlaştırdığı koşullar sonrasında gıda bankalarının sayısında ve onlardan yararlananların sayısında önemli artışlarla karşılaşmaktadır. Bu da başka bir sorunun sorulmasını gündeme getirmektedir. Gıda bankaları, geçici ve acil bir destek araç olarak insanların açlıktan korunmasını mı sağlamaktadır yoksa uzun vadeli bir politika olarak toplumsal çözümler içerisine mi yerleştirilmektedir? Gıda bankalarının kısa vadede sorunun atlatılması için verdiği destek haklı görülmele birlikte; uzun vadede çocukların sağlığı, bakımı ve beşerî sermaye konusunda nasıl etkiler ortaya çıkarabileceği incelenmelidir.

Gıdanın bir insan hakkı olduğu bakış açısından, gıda bankaları bazı açılardan sorunlu olmaktadır. En başta geleni, gıda bankalarının sürdürülebilir ve yeterli olmaması noktasıdır. Ayrıca, devletin kendisine ait bir sorumluluk alanından çekilmesine ve bu alanı başka aktörlere/kurumlara bırakmasına yol açmaktadır. Bu bakış açısı hak yaklaşımından hayırseverlik yaklaşımına doğru bir kaymayı ifade ederken; ihtiyacı olanlara, ihtiyaç anında ulaşamaması anlamına da gelmektedir (Lambie-Mumford, 2015a:1).

4.Liberal Refah Devletleri İngiltere ve Kanada Üzerinden Gıda Bankacılığına Genel Bakış

Refah devletleri, refah devleti modelleri konusunda temel çalışma olan Esping-Andersen'e (1990) göre; Liberal (Anglo-Sakson), Kıta Avrupası (Muhafazakâr) ve İskandinav (Sosyal Demokrat) olmak üzere üç grup içerisinde sınıflandırılmaktadır. Liberal refah devletleri ihtiyaç-tespitine dayalı programlara ağırlık vermesi ve ılımlı sayılabilecek düzeydeki kamu hizmetleri ile ön plana çıkmaktadır ("University of Pittsburg", t.y.). Kalıntısalsal ya da son başvuru mercii olarak görülen bu refah devletlerinin gelirin yeniden dağıtımına yönelik müdahaleci yönü oldukça zayıftır (Castles, 2010: 638).

Kalıntısalsal modelde, devletin görevinin yoksullar için bir güvence ağını sağlamak ile sınırlı olması gerektiği düşüncesinin arka planında bireyin refaha yönelik ihtiyaçlarının kendileri tarafından karşılanmasının gerekliliği yatmaktadır (Andersen, 2012:7). Genel gelir finansmanı (vergi ile) ve hedeflenmiş, ihtiyaç tespitine dayalı bir yapı ile liberal refah devletleri ya pasif bir şekilde ya da özel refah planlarını destekleyerek, piyasayı teşvik etmekte ve sosyal riskler karşısındaki

³ Sosyal güvenlik alanındaki uygulamalar ve yoksulluğu önlemeye yönelik araçlar konusundaki en temel itirazlardan biri bunların ortaya çıkardığı bireysel, toplumsal ve kurumsal düzeyde yaşanabilecek damgalanma (utanç, ayıp yaşanması) kavramı üzerinedir (Bell, 2012).

çözümün aslında piyasada bulunmasını sağlamaya çalışmaktadır (Kosonen, 1992:48; Hemerijck, 2002:179).

Liberal model, istihdamı teşvik eden ve refah desteklerine erişimi kısıtlayan politikalarla refah bağımlılığının azaltılmasına odaklıdır. İktisadi büyüme ve etkinliğin sağlanmasında devletin müdahalesi yerine piyasa odaklılık benimsenmiştir (Benjaminsen vd., 2009). Bu modelde benimsenen sosyal programlar kalıntısız düzeyde olup, refah planları özelleştirilmiş ve devletin bu alanlara müdahalesi azaltılmıştır (Obst, 2013). Bu nedenle genel olarak yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliği göstergeleri açısından en zayıf performansın liberal refah devletleri tarafından sergilendiği vurgulanmaktadır (Vis ve Van Kersbergen, 2011).

Çalışmada, İngiltere ve Kanada'daki gıda bankalarının varlığı ve gelişimine liberal refah devletlerinin temel özellikleri üzerinden bakılacaktır. İngiltere ve Kanada'da gıda bankaları ve açlığın nedenlerine bakıldığında iki faktörün belirleyici olduğu görülmektedir. İlki, açlık sorunu karşısında değişen ekonomik koşullar ve refah programlarının yeterliliği; ikincisi ise sağlık ve refah alanındaki ihtiyaçlar konusunda devletin ve sivil toplumun verdiği cevapların ne olduğudur (Riches, 1997: 67). İngiltere ve Kanada gibi kapitalistleşmiş ülkelerde gıda güvencesizliği ve açlık konusunda neo-liberal politikalar ve onların ortaya çıkardığı gelir eşitsizliğine dayalı yapısal koşulların etkisi de unutulmamalıdır (Long vd., 2020).

Kanada ve İngiltere, İnsani Gelişmişlik İndeks değerleri açısından yüksek gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerdir. 2019 sonuçlarına bakıldığında, 189 ülke içerisinde Kanada 0.922 değeri ile 13. ve İngiltere de 0.920 değeri ile 15. sırada yer almaktadır (<http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking>). Dünya Bankası ülke sınıflandırmasında yüksek gelirli ülkeler içerisinde yer alan İngiltere ve Kanada, gıdaya erişim, gıda güvencesi ve yoksulluğu alanındaki sorunların sadece gelişmekte olan ülkelere özgü bir olgu olmadığını da kanıtıdır. Bununla birlikte özellikle son dönemlerde yaşanan küresel ölçekteki krizler hem Kanada ve İngiltere gibi gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ekonomik sistemle olan bağlantılarını etkileyerek gıda güvencesi bağlamında olumsuz koşullar ortaya çıkarmaktadır.

Her bir refah modeli (Liberal, Sosyal Demokrat, Kıta Avrupası) devlet-piyasa ve bireye verdikleri öncelikler, ortaya çıkan sosyo-ekonomik problemlerin (yoksulluk, eşitsizlik, işsizlik) çözümünü için başvurdukları araçlar ve stratejiler noktasında farklılaşmaktadır. Bu bağlamda, ilerleyen bölümlerde İngiltere ve Kanada'da özellikle 1980 sonrası süreçte gıda bankalarının oluşumu ve gelişimindeki liberal patikanın belirleyiciliği vurgulanacaktır.

4.1. Gıda Bankacılığı ve İngiltere

İngiltere'de The Trussell Trust Foodbank Network⁴ ve The Independent Food Aid Network⁵ (IFAN), gıda bankaları inisiyatifleri içinde en öne çıkanlar arasındadır. İngiltere'de her bir gıda bankası projesi toplumsal bir inisiyatif şeklinde ortaya çıkmakta; coğrafi olarak sınırlı kalmakta ve bir kilise ya da kiliseler grubunca yönetilmektedir. Yerelde yaşayan insanların bağışları ile toplanan gıdalar, yine yerel düzeyde dağıtılmaktadır. Yakınlardaki bir gıda bankasından bir paket gıda alabilmesi için kişinin ya bir ajans ya da gıda bankası için çalışan bir hizmet sağlayıcı

⁴ Apolitik bir hayır kuruluşu olduğu için kamusal fonları kabul etmediklerinden, kendilerini refah devletinin bir parçası olarak görmediklerini vurgulamaktadır. (Bkz. Channel 4 News, 2014)

⁵ İngiltere'de Trussell Trust dışında kalan bağımsız başka gıda bankaları da bulunmaktadır. Trussell Trust ağı içerisinde kalanlardan farkı hem faaliyet gösteren gruplar hem de nasıl faaliyet gösterdikleri noktasıdır (Bkz: Loopstra vd., 2019).



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscoeconomia, 5(1), 153-176.

tarafından önerilmiş olması gereklidir. Bu gıda paketleri hanehalkı büyüklüğüne göre çeşitlenen gıda miktarı ile dayanıklı gıda ürünlerini içermektedir (Lambie-Mumford ve Green, 2017:275).

"Zayıf" bir refah devleti (gelir tespitine dayalı, ılımlı düzeydeki evrensel transferler/sosyal sigorta planları) olarak tanımlanan İngiltere'de 1997 İşçi Partisi yönetimi ile Keynesyen yaklaşım yerine piyasa odaklılık yönünde bir değişim yaşanmıştır. Piyasanın önceliği ile refah amaçlarının gerçekleştirilmesine yönelik çabaların izlendiği bu dönemde bazı göstergeler (kadınların güçlendirilmesi, yoksulluğun azaltılması vb.) açısından başarılı bir performans gösterilse de piyasa ve refah amaçları arasındaki uyumsuzluğun varlığını vurgulayan sonuçlarla da karşılaşılmıştır (Taylor-Gooby vd., 2004).

2012 yılında Refah Reformu ve İş Akdi (Welfare Reform and Work Act) daha önceki düzenleme olan Sosyal Fon'un yerini almıştır. Sosyal Fon'a ait acil durum ödünç ve destekleri sistemi kaldırılmış; bunun yerine yerel otoritelerden Yerel Refah Destek Planları (Local Welfare Assistance Scheme-LWAS) oluşturmaları talep edilmiştir. Başlangıç yıllarında devlet tarafından tam finansman desteği verilse de ortaya çıkan maliyetler nedeniyle bu finansmanın yerel otoritelerden karşılanması talep edilmiştir. Ancak sonuç ya yerel refah sunumlarının tamamıyla kaldırılması ya da azaltılması olmuştur (Aitchison, 2018:3-4).

Refah Reformu Paketinin bir parçası olarak hayata geçirilen Evrensel Kredi (Universal Credit) ile mevcut Çalışanlar İçin Vergi Kredisi, Çocuklar İçin Vergi Kredisi, Gelir Temelli İşsizlik Desteği, Gelir Temelli İstihdam Desteği, Kira Desteği ve Gelir Desteği şeklindeki sosyal yardımlar birleştirilmiş ve tek bir sisteme dönüştürülmüştür. Bazı koşulluluk kriterleri ile ilk ödemenin alınabilmesi için beklenilmesi gereken beş haftalık süre; gıda bankası kullanımındaki artışın önemli bir nedeni olarak kabul edilmektedir ("Universal Credit, t.y"; Thompson vd., 2019).

Sheffield Political Economy Research Institute-SPERI (2014) raporuna göre, İngiltere'nin 1990'larda gerçekleştirdiği refah reformları insanların gıda bankalarına olan ihtiyacını iki farklı şekilde etkilemektedir. a) yararlanma haklarında yapılan değişimlerin insanları öncekinden daha kötü durumda bırakması, b) insanları gelirsiz bırakan süreçler ortaya çıkarması (bekleme süresi, uygunluk kriterlerinin araştırılması için gereken sürenin uzunluğu). Bu iki etkinin birlikteliği gıda bankalarının bu alanda artan talebe cevap vermesine ve gıda yoksulluğunun çözümünün bir aracı olarak görülmelerine yol açmıştır.

Bir yandan istihdam temelli bir sosyal güvenlik sisteminin varlığı, diğer yandan sosyal güvenlik ağının büyük bir parçasını oluşturan gönüllü kuruluşların varlığı ile İngiltere'de aslında sosyal politikada iki yapılı bir sistem görülmektedir (Jawad, 2011:128). Böylesi ikili bir yapı nüfusun küçük bir kısmının devlet tarafından kapsanmasına ve sosyal desteklere ulaşmasına ama çok büyük bir kesimin refah devletinin bu alandaki olması gereken kapsayıcılığının dışında bırakıldığına dair bir kanıttır.

İngiltere'de 2016-2018 arasında hanehalklarının %8-10'u gıda güvencesizliği içinde iken, 2018/19 döneminde hanehalklarının %2'si gıda bankası kullanıcısı olmuştur. 2016 yılında gıda güvencesizliğinin görülme sıklığı çocuklar arasında, yetişkinler arasında olandan daha yüksek şekilde yaklaşık %11 düzeyinde gerçekleşmiştir (Sosenko vd., 2019:10). İngiltere'de hanehalkı gıda güvencesizliğine cevap olarak gıda bankalarının artışı ve sürekliliği, aslında 2010'lardan beri yoğunlaşan sosyal politikadaki uzun dönemli politik-ekonomik yörüngenin bir sonucudur

ve bu tür inisiyatiflerin şekillenmesinde ve onlara yönelik ihtiyacın artışında belirleyici olmuştur (Lambie-Mumford, 2019:7).

Gıda yardımlarındaki artış, İngiltere’de sosyal güvenlik ağlarının en temel görevleri olan ailelerin kendilerini beslemeye yetecek gelire erişimlerini sağlamak noktasında başarısızlığa uğradığının bir göstergesidir. Temel vurgu, gıda bankalarının refah devleti tarafından sağlanan sosyal güvenlik ağlarının yerini almamasıdır. Gıda bankaları acil ve açığı kapatıcı bir servis sağlayıcı olarak kısa vadede kullanılabilir de gıda yoksulluğunu arttıran yapısal nedenlerin çözümü olamamaktadır (Cooper ve Dumbleton, 2013:3).

Gıda bankası kullanımını ortaya çıkaran risk faktörleri demografik açıdan; düşük gelir, yalnız ebeveyn olmak, iki çocuktan fazlasına sahip olmak, çalışma yaşındaki yalnız bir birey olmak, kiracı olmak, işsiz olmak ve sağlık durumunun kötü olduğu bir hanehalkında yaşamak olarak sıralanabilir. Trussell Trust Network içerisindeki gıda bankalarını 2018’de kullananlar için aslı gelir kaynağının devlet yardımları olduğu görülmektedir (Sosenko vd., 2019:11). Mevcut gelir düzeyinin yetersizliği, çalışan yoksul oldukları ya da herhangi bir işe sahip olmadıkları için bireylerin sosyal yardımlar üzerinden hayatlarını sürdürdükleri gerçeği ile karşılaşmaktadır.

İngiltere’de gıda bankalarının artan sayısı ve gıda bankalarına başvuranlarının sayısının artmasında etkili olan faktörlere bakıldığında; işsizlik, eksik istihdam, düşük ve düşmekte olan gelir, artan gıda ve yakıt fiyatları, ulusal minimum gelirin yetersizliği, bedava okul öğünlerinin yokluğu, aileden ve yakınlardan gelen desteklerin azalması, ertelenen, azaltılan ya da geri çekilen sosyal yardımların varlığı vurgulanabilir (Cooper ve Dumbleton, 2013:3; APPG, 2014:9-10).

Gıda bankalarına yönelik bu talebi anlama noktasında, Trussell Trust Network içerisindeki gıda bankaları (ülke genelindeki toplam gıda bankalarının %60’ını oluşturmakta) tarafından dağıtılan üç gün için yeterli gıda paketi sayısına bakılırsa, 2010/11 döneminde toplamda 61.468 gıda paketi dağıtılırken 2018/19 döneminde bu toplamın 1.583.668’e ulaştığı görülmektedir. Bireylerin/hanelerin gıda paketi talep etme nedenleri arasında; devlet yardımları (yetersizliği, eksiklikleri ve kesintileri), meydan okuyucu yaşamsal zorluklar ve enformel desteklerin (aile, arkadaş vb.) yokluğu yer almaktadır (Sosenko vd., 2019:12). Aslında bu durum, liberal refah modelinde refah sunumlarının üstlenilmesinde piyasaya verilen önceliğin, devlete ve formel bağlar içerisinde yer alan aileye atfedilen ikincil rolün açık sonucunun bir yansımasıdır.

Tablo 1: İngiltere’de Toplam Dağıtılan Gıda Paketi Sayısı, (2008-2019)

2008-09	25.899
2009-10	40.898
2010-11	61.468
2011-12	128.697
2012-13	346.992
2013-14	913.138
2014-15	1.084.604
2015-16	1.109.309
2016-17	1.182.954
2017-18	1.332.952
2018-19	1.583.668

Kaynak: The Trussell Trust Network (2019); Perry vd. (2014).

İngiltere’de 2008 finansal krizi ve sonrasında uygulanan kemer sıkma politikaları ortamında gıda bankalarının sayısındaki artış bir endişe kaynağıdır. İngiltere, liberal refah devleti modelinin bir örneği olarak piyasanın öncelikli olduğu ve refah sunumlarının piyasaya bırakıldığı bir yapı sergilemektedir. Gıda bankalarının sistem içerisindeki varlığı yorumlanırken, İngiltere’de liberal refah devletine ait özellikler paralelinde geliştiği unutulmamalıdır. Bununla birlikte, talep yanlı ya da arz yanlı faktörlerle mi ortaya çıktıkları (Channel 4 News, 2014) ya da uzun vadeli bir çözüm olup-olmadıkları da gıda bankaları hakkında tartışılan noktalar arasındadır (Channel 4 News, 2013).

İngiltere için yapılan analizlerde, 2008 krizi ve buna çözüm olarak uygulanan kemer sıkma politikaları karşısında gıda bankalarının küçülen refah devleti ve azalan refah sunumları karşısında özellikle çocukların bakımı konusunda önemli bir hayırseverlik kurumu rolü oynadığı görülmektedir. Çocukluk dönemi yoksunlukları yüksek olduğunda çocuklara yönelik bakım sunumunda gıda bankaları önemli işlevler üstlenmiştir (Lambie-Mumford ve Green, 2017:273). 2017 yılı rakamları ile İngiltere’de 15 yaş altındaki çocuklardan %19’u orta ya da ciddi düzeyde gıda güvencesizliği yaşamakta iken %10’u ciddi gıda güvencesizliği yaşamaktadır (Pereira vd., 2017). Yoksulluğun nesiller arası aktarımı ve beşerî sermayenin oluşumu anlamında çocukların yaşadığı ciddi gıda güvencesizliği uzun vadede toplumu olumsuz etkileyebilecek bir sorun olarak çözüm beklemektedir.

Tablo 2: Çalışan ve Çalışmayan Ailelerde Yoksulluk (Yıllara Göre Çalışma Yaşındaki Yetişkin Yüzdesine Göre), 1999-2018

	İşi olmayan aileler	İşi olan aileler		İşi olmayan aileler	İşi olan aileler
1994-95	55.8	10.1	2006-07	57.2	12.9
1995-96	54.6	10.1	2007-08	57.1	13.5
1996-97	59.6	11.2	2008-09	54.7	14.2
1997-98	57.0	11.5	2009-10	56.3	13.9
1998-99	56.6	11.4	2010-11	52.9	13.7
1999-00	57.8	11.5	2011-12	53.0	14.2
2000-01	56.2	11.6	2012-13	52.8	13.9
2001-02	57.9	10.9	2013-14	54.2	14.1
2002-03	57.7	11.3	2014-15	51.4	14.8
2003-04	57.6	11.2	2015-16	51.6	14.6
2004-05	54.0	11.5	2016-17	50.5	15.3
2005-06	56.0	12.8	2017-18	49.0	15.0

Kaynak: UK National Statistics (2020)

Tablo 2, çalışma yaşındaki yetişkinlerin yüzdesine göre çalışan ve çalışmayan ailelerdeki yoksulluk oranlarını göstermektedir. Çalışmayan ailelerdeki yoksulluk oranı her dönem için çalışan ailelerdekinden daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Bununla birlikte çalışmayan ailelerdeki yoksulluk oranlarının yıllar içinde düşüş göstermesi bir başarı olarak kabul edilebilir (JRF, <https://www.jrf.org.uk/data/working-age-poverty>).

Tablo 3: Aile Yapısına Göre Çalışma Yaşındaki Yetişkinlerin Yoksulluğu (% , 1994-2017)

	Çocuklu çiftler	Yalnız ve çocuklu	Çocuksuz çiftler	Yalnız ve çocuksuz
1994/95	21,62	58,03	10,51	23,89
1995/96	21,58	57,03	10,40	22,89
1996/97	21,24	62,35	10,25	24,99
1997/98	20,75	58,60	10,45	22,14
1998/99	20,92	58,92	9,84	21, 94
1999/00	20,21	57,01	10,08	23,17
2000/01	19,56	53,73	10,93	22,18
2001/02	19,04	54,75	10,12	21,69
2002/03	19,04	52,56	10,32	23,22
2003/04	19,10	49,23	11,04	22,60
2004/05	18,76	48,48	10,29	22,80
2005/06	20,86	47,61	11,28	24,18
2006/07	21,08	49,51	11,74	24,18
2007/08	22,05	48,70	11,84	24,67
2008/09	21,94	47,58	12,55	25,98
2009/10	22,30	44,38	12,43	27,57
2010/11	21,47	40,53	12,86	26,43
2011/12	20,56	41,29	13,09	27,35
2012/13	21,64	42,45	12,11	27,31
2013/14	21,75	41,11	11,74	26,81
2014/15	22,33	43,70	12,14	25,13
2015/16	22,01	45,75	12,07	25,36
2016/17	22,35	46,04	12,38	25,71

Kaynak: UK National Statistics, <https://www.gov.uk/government/statistics/households-below-average-income-199495-to-201617>

Tablo 3'ün de gösterdiği gibi İngiltere'de aile yapısına göre yoksulluk oranları değerlendirildiğinde, en kötü durumda ve görece yüksek oranlara sahip olan kesimin yalnız ve çocuklu ebeveynler olduğu görülmektedir. Hanehalkının tüm diğer başa çıkma ve mücadele stratejileri tükendiğinde (yeme alışkanlıklarını ve alışveriş alışkanlıklarını değiştirme, bütçe ayarlama, aile ve arkadaşlara başvuru) hem gıda hem de gıda dışı olabilecek tüm desteklere yönelmeye başladıkları görülmektedir (Lambie-Mumford vd., 2014: vii). Loopstra (2018) da benzer şekilde İngiltere'de gıda bankasından yardım alan insanların İngiltere'deki finansal anlamda en kırılgan gruplar olduğunu göstermektedir: engelliler, çalışma ile ilişkilendirilmiş desteklerin dışında kalanlar ve yalnız ebeveynler.

Perry vd. (2014) İngiltere'de gıda bankası kullanıcılarının bu durumu doğal akışa aykırı, utanç verici ve yüz kızartıcı gördüklerini; ancak diğer başa çıkma stratejileri işe yaramadığında son başvuru mercii olarak gıda bankası yardımlarını kullandıklarını göstermektedir. Baumberg vd. (2012) çalışması İngiltere'de sosyal destekler konusundaki "damgalanma" durumunun



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

genellikle bu desteklerden yararlananların bunu hak etmediğine ilişkin mevcut algıdan kaynaklandığını göstermektedir. Bu nedenle, aslında destek almaya uygun her 4 kişiden 1'i, bunun beraberinde getireceği damgalanma nedeniyle ya destek almak için talepte bulunmamakta ya da bu talebini ertelemektedir.

Gıda bankaları hayırsever doğaları ile karakterize edilmektedir, bu nedenle devletin dışında kalan bir alanda konumlanırlar. Ancak, yoksullukla mücadelede ve yoksulluğun önlenmesine yönelik faaliyetlerde devlet etkili olduğundan gıda bankalarının şekillendirilmesinde devletin de rolü olduğu söylenebilir (Lambie-Mumford, 2015b:21). Politika tercihleri açısından bir değerlendirme yapılmak istenirse; politika müdahaleleri (gelir transferi, emekli aylıkları vb.) ile birlikte oluşturulacak güçlü sosyal güvence ağlarının varlığında hem gıda güvencesizliği hem de gıda bankalarına olan ihtiyaç azaltılabilecektir (Loopstra, 2018:53).

4.2.Gıda Bankacılığı ve Kanada

Gıda bankaları Kanada gibi ülkeler düşünüldüğünde kalıntısız refah devletinin yeniden ortaya çıkışının bir ispatı olarak görülebilmektedir. Gıda yoksulluğunun önemli bir kamusal politika meselesi olmadığı görüşündeki bu devletler, hayırseverlik kavramı temelinde devlet-dışı aktörlerin desteğine ve ortaklığına başvurmayı tercih etmektedir (Riches, 2002:654). Kanada'da gıda hayırseverliği modeli ile gıda ve beslenme alanındaki eksiklikler karşılanmaya çalışılmaktadır. Bu şekilde temel bir insan hakkı sorunu olan açlığın politik alandan çıkarılması ulusal gıda bankalarının varlığı ile sağlanmıştır. Açlık, bir yardımseverlik meselesi olarak toplumsal şekilde ele alınmış ve devlet ve kamu politikasının öncelik verdiği bir konu olmaktan çıkarılmıştır (Riches ve Tarasuk, 2014:49).

Kanada⁶, İngiltere ve ABD aynı refah modeli içinde sınıflandırılırsalar da Kanada'nın sosyal destekleme sistemleri bu ülkelerden bazı alanlarda farklılaşmaktadır. Kanada'da sağlık ve diğer tüm sosyal programların sorumluluğu özel sektör ya da hayırsever aktörlerden çok devlete dayanmakta ve gelir desteği şeklinde uygulanmaktadır (Tarasuk ve Davis, 1996:71). Bunun yanı sıra bazı sosyal programlar (sağlık, emeklilik vb.) açısından Kanada, liberal bir refah devletinden daha çok Sosyal-Demokrat refah devletlerinde görülen evrensellik prensibi ile düzenlemeler de gerçekleştirmektedir (Beland vd., 2019:130).

Genellikle emeklilik, çocuk ve aile destekleri ile düşünülen sosyal güvence ağları gıda bankalarının varlığı ile bu alanların ötesini de kapsamaktadır. Gıda bankalarının varlığı, Kanada'da refah devletlerinin 1970'lerin ortasındaki değişimine ve dönüşümüne benzer bir seyir izlemiştir. Neo-liberal politikalar, refah kesintileri, kamunun ve sosyal harcamaların küçülmesi, piyasa odaklı çözümler üretmek de Kanada sosyal güvenlik sistemi ve sosyal politikaları üzerinde etkili olmuştur (Riches, 1986).

Kanada düşünüldüğünde refah devletine ait programlar genellikle finansal destek sağlayarak yoksullukla mücadele etmekte; toplum temelli inisiyatifler ise aynî yardımlar önermekte ve herkesin yoksullukla mücadele becerisini arttıracak stratejileri desteklemektedir. Bahsedilen toplum temelli inisiyatifler iki kategoride toplanabilir. İlki, gıda destek programları olarak işlev görenler (gıda bankaları) ve ikincisi düşük gelirli hanhalklarının gıda ile ilişkili becerilerini ya

⁶ Shahidi vd. (2019) çalışması, Kanada sosyal yardım programlarının özellikle düşük gelir grubundaki bireyler açısından sağlık eşitsizliklerini ortadan kaldırmadığını, bu yardımları alanların refahında iyileşme yönünde bir avantaja sahip olmadığını göstermektedir.

da kaynaklarını kendi kendilerine ya da toplumsal düzeyde arttırma çabasında olanlardır (Tarasuk ve Davis, 1996:73).

Goldberg ve Green (2009:13) çalışmasının vurguladığı gibi Kanada'da 1990'ların ortasından 2004'e kadar olan dönemde gıda bankalarına yönelik talebin artmasındaki temel nedenler; refah ödemelerindeki yüksek kesintiler ve ödeneklere erişimi kısıtlayan reformlar olmuştur. 1998 için oran %2,2 iken 2004 ile gıda bankası kullanıcılarının oranı %2,6 olmuştur. Zaman içerisindeki en önemli değişiklikler, tek kişilik ailelerin gıda bankasından daha çok yararlanmaya başlaması ve katılımcıların temel gelir kaynağı içerisinde sosyal desteklerin payının gerilemesidir. Kullanıcıların ilk defa gıda bankasına başvurma nedenleri arasında ekonomik ve finansal koşullar, bireysel ve ailesel olarak kabul edilebilecek durumlar belirtilmiştir.

Kanada'da uygulanan sosyal programlar, gelir destek programları (doğrudan bireylere yapılan ödemeler) ve hizmet temelli sosyal programlar (sağlık, konut, eğitim alanındaki) olarak iki ana grup içerisinde ele alınabilir (Raymond, 2019). Farklı çeşitlilikte görülebilecek sosyal programların varlığına rağmen, bireyler yoksulluk tuzağına düşmekte ve bu programlara ilişkin yapılması düşünülen kesintilerle, bireylerin refahında herhangi bir iyileşme görülemeyeceği endişesi taşınmaktadır (Zannis, 2019). 1990'lar ve 2000'ler boyunca Kanada sosyal yardım sisteminde federal düzeydeki merkezi yapıdan eyaletler düzeyinde yönetilen ademi-merkeziyetçi yapıya doğru bir değişim yaşanmış ve bu durum sosyal desteklerden yararlananların sayısında bir azalmaya yol açmıştır (Berg ve Gabel, 2014).

2002 yılında eyalet hükümetinin getirdiği yeni düzenlemelerle sosyal yardım alanların ortaya çıkardığı yük azaltılmaya çalışılmıştır. Bu yeni düzenlemeler, sosyal yardımın alınması için insanların sahip olması gereken uygunluk kriterleri ve başvuru süreçleri hakkındadır. İş aramaya yönelik artan talebin olduğu, istihdam koşullu kriterler öne çıkarılmıştır. Üç haftalık bekleme süresi, iki yıllık bağımsızlık testi, elektronik hizmetler üzerinden başvuru sistemi ve uygunluk kriterlerine ilişkin değişim yapılmıştır. 2001-2005 döneminde sosyal yardım alanların sayısı %42 azalırken, bu durum; gıda bankalarına ve diğer yardım kuruluşlarına olan talebi arttırmıştır (Wallace vd., 2006).

2017-2018 döneminde Kanada'da her 8 hanehalkından 1'i yani yaklaşık 4,4 milyon kişi gıda güvencesizliği yaşamaktadır. Gıda güvencesizliği yaşayan hanelerin %65'i için temel gelir kaynağı istihdamdan elde ettikleri gelir olmaktadır. Ayrıca, gıda güvencesizliği yaşayan hanelerin %14,5'inin temel gelir kaynağını aldıkları sosyal yardımlar oluşturmaktadır (Tarasuk ve Mitchell, 2020). Ülkede hanehalkı gıda güvencesizliğinin yüksek düzeyde olması⁷ gıda bankalarının bu noktada açlığa bir çözüm olup-olamadıklarının sorgulanmasına da neden olmuştur. Hanehalkı düzeyinde mutlak gıda yoksunluğunu ortadan kaldırırsa da hanehalkı üyelerini açlığa düşmekten kurtaramadıkları görülmektedir (Tarasuk ve Beaton, 1999:112). Buna yönelik bir itiraz, Loopstra ve Tarasuk (2015:452) tarafından sunulmuş ve Kanada için gıda bankası kullanımının hanehalkı gıda güvencesizliğinin ölçümünde zayıf bir gösterge olduğunu iddia etmiştir.

⁷ 2007-2008 döneminde hanehalklarının %7.7'si gıda güvencesizliği yaşamaktadır. 2007-2012 arasında hanehalkı gıda güvencesizliği oranı %7.6 ve %8.5 arasında dalgalanma göstermektedir (Roshanafshar ve Hawkins, 2018; "Government of Canada").



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

2019 yılı için bireylerin gıda bankası kullanma nedenlerine bakıldığında ilk sırada sosyal yardım ve desteklerin düşüklüğü (%43,4), ikinci sırada düşük düzeyde ya da geciken maaşlar (%19,4) ve üçüncü sırada da iş kaybı (%9,2) gelmektedir (Food Banks Canada, 2019:14). Gıda bankalarına yönelik artan talebin arkasında devletin sosyal yardım ve destekler alanındaki rolünü azaltmasının etkisi bu oranlardan da anlaşılabilir. Bu durumun aynı zamanda işgücü piyasasının düzenlenmesi ve istihdam olanakları gibi refah devletlerinin başarılı bir performans göstermesi beklenen alana ilişkin sorunlarla da derinleştiği görülmektedir.

5.COVID-19 ve Gıda Bankalarına Olan Etkisi

Gıda bankalarının varlığını değerlendirirken, son bir vurgu yaşanan küresel pandemi (COVID-19) üzerinden yapılmalıdır. Pandemi gıda bankalarına yönelik talebin artması kadar gıda bankalarının faaliyetleri, iş yapma biçimleri ve ulaşabildikleri bireyler noktasında önemli değişimler ortaya çıkarmaktadır.

COVID-19, küresel düzeyde resesyon ve ticaret kısıtlamaları sürerken, gıda tedarik zincirlerinin bozulması ve yoksullukta meydana gelecek bir artışla gıda güvencesinin sağlanması noktasında olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle, gıda güvencesinin sağlanmasında hem para politikaları hem de mali canlandırma paketleri ile destekleyici koşullar ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır (Glauber vd., 2020). Ancak para ve maliye politikaları ve doğrudan gelir desteklerinin ötesinde gıda bankalarının bu alanda önemini arttırdığı görülmektedir.

COVID-19'un gıda üzerindeki etkisi doğrudan meyve-sebze ve hayvansal temelli besinlere yönelik talebin düşmesi üzerinden olmaktadır. Gıda tedarik zincirlerindeki kırılmalar, bu gıdalara erişimin aksamasına neden olacaktır. Özellikle anneler ve küçük çocuklar açısından bu olumsuz etki daha da belirleyici olmaktadır (Headey ve Ruel, 2020). Gıdaya erişim eksikliği ve bu gıdaları satın alabilecek gelirden yoksunluk pandeminin etkisini ağırlaştıracaktır.

Pandemi gıda bankalarının iş yapma biçimlerini etkileyecek koşulların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Görülen ilk etkisi, daha az sayıda gönüllü ve daha az kişiden kişiye iletişim ile işlerini yapmaya çalışmak zorunda olmaları ve virüs nedeniyle gıda güvencesizliği ile karşı karşıya gelen kişilere yeni şekillerde ulaşmak zorunda olmalarıdır. Gıda bankalarının kendilerine market, çiftlik vb. kanallar üzerinden bağışlanan gıdalara pandemi koşullarında erişebilme olanakları azalmaktadır (Abou-Sabe vd., 2020).

İngiltere'de pandemi nedeniyle gıda bankaları ya kapanmış ya da kapanmayı düşünecek duruma gelmiştir. Bunun nedeni de gönüllü eksikliği ve süpermarketlerden gelen gıda arzının yetersizliği ve bağışların düşmüş olmasıdır. Özellikle de geliri olmayan yaşlılar, engelliler, mülteci ve göçmenlerin ne fiziken ne de finansal olarak gıdaya erişiminin olabildiği bir dönemde aslında bu önemli bir sorundur (<https://www.london.gov.uk/coronavirus/volunteer-anddonate/coronavirus-covid-19-supporting-foodbanks>).

İngiltere'de pandemiye karşı, "Koronavirüs İş Duraklatma Planı" ve "Serbest Meslek Gelir Destek Planı" gibi uygulamalarla bazı önlemler alınmaya çalışılsa da çalışan ya da çalışmayan pek çok kişi bu planların kapsamı dışında kalabilmektedir. Sosyal güvenlik sistemi dışında kalan bireyler, ihtiyaçlarını karşılayabilmek için gıda bankalarına başvurmaktadır. Ancak özellikle çocuklar düşünüldüğünde, gıda bankası dışındaki başka mekanizmalara ihtiyaç duyulduğu vurgusu yapılmaktadır (Porter, 2020).



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

COVID-19'un etkisi açısından bakıldığında, The Trussell Trust Foodbank (2020)'a göre 2020 Mart ayının son iki haftasında önceki yılın aynı dönemine göre gıda bankalarından alınan acil gıda paketlerinde %81 düzeyinde artış olurken; çocuklara verilen acil gıda paketlerindeki artış %122 düzeyine ulaşmıştır. Asıl endişe verici nokta, çocuklu ailelere verilen desteklerdeki artışın boyutudur. Bu özellikle beşerî sermayenin oluşumu ve yoksulluğun nesiller arası aktarımı açısından durumu ağırlaştırıcı bir faktördür. Finansal baskı altındaki bu aileler COVID-19 öncesinde çocuk bakımı konusunda okullara, kreşlere, aile büyüklerine güvenirken şimdi ya çalışma saatlerini azaltmak ya da zorunlu izne ayrılmak zorundadır. Ücretsiz izin, iş kaybı, evde kalmak nedeniyle faturaların artması, en ucuz ürünü almak için pazarlık yapma şansının olmaması gibi olumsuz çevresel faktörler gıda güvencesizliğini daha da ağırlaştırmaktadır (Feeding America, <https://www.feedingamerica.org/take-action/coronavirus>).

Pandemi nedeniyle Kanada hükümeti yaklaşık 200 milyon \$'lık bir bütçeyi Kanadalıların gıdaya erişiminin iyileşmesi adına ayırmıştır. Böylece gıda bankaları bu fonu, gıda ve diğer temel ihtiyaçların satın alınması için kullanabilecektir. Hizmetlere devam etmek ve sosyal mesafe kurallarına uymak adına yenilikçi yöntemler bulmak, gerekli araç ve ekipmanların kiralanması ya da satın alınması için bu fonun değerlendirilmesi mümkündür (Prime Minister of Canada, 2020). Pandeminin ne kadar süre devam edeceği bilinmediği için aslında devletin verdiği bu fon desteğinin yeterli olup olmayacağı konusunda endişeler de yaşanmaktadır. Bu nedenle salgının süresine bağlı olarak gıda bankalarının hizmetlerine yönelik talebin uzun vadede yüksek düzeyde seyredebilecek olması da bir başka endişe kaynağı olarak öne çıkarılmaktadır (Brietneff, 2020).

İngiltere'de hanehalkları üzerinde COVID-19'un etkilerini anlayabilmek için her ay gerçekleştirilen ulusal anket sonuçlarına göre, 3.1 milyon hanehalkı ciddi finansal zorluk içerisinde olduklarını ve 4.8 milyon hanehalkı da temel ihtiyaçlarını karşılamakta zorluk çektiklerini belirtmiştir. Ciddi anlamda finansal zorluk çekenlerin %87'si gıda ve diğer temel günlük gereksinimlerini ödemekte zorlandıklarını belirtmiştir. Gıda gibi temel ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına kredi kartı kullanımı, ek hesap limitlerine başvurma ve borç almak zorunda kalmışlardır (Kempson ve Poppe, 2020).

COVID-19 öncesinde de gıda yardımlarına bağımlı olan İngilizler için pandemi ile uygulanan sosyal mesafe ve izolasyon tedbirleri sonucunda bu bağımlılığın daha da ağırlaştığı görülmektedir. Hem COVID öncesi dönem hem de sonrası düşünüldüğünde, gıda yardımı sağlayıcı her türlü araç ya da kurum- gıda bankası, gıda kilerleri, sosyal süpermarketler vb.- insanları gıda yardım hizmetlerine bağımlı kılmaya devam etmektedir (Taylor, 2020). Güncel rakamlar üzerinden COVID-19 ve gıda bankalarının kullanımı arasındaki ilişkiye bakıldığında, İngiltere IFAN içerisinde yer alan bağımsız gıda bankaları Nisan 2020 ile Nisan 2019'u kıyasladıklarında dağıtılan gıda paketlerinde %175'lik bir artış olduğunu belirtmiştir (Goodwin, 2020).

Tablo 4: Dağıtılan 3 Gün İçin Yeterli Gıda Paketi Sayısı

	2019	2020
Şubat	34472	40983
Mart	36244	60195
Nisan	35688	98301

Kaynak: Goodwin, 2020:2

İngiltere’de pandemi döneminde gıda bankası kullanma nedenleri, pandemi öncesi⁸ dönemle benzer faktörlere dayanmaktadır. İşsizlik, sosyal yardımları alabilmek için bekleme sürecinde olmak, mevcut sosyal destek ödemelerinin gıda harcamalarını karşılamada yetersiz kalması, destek sistemlerinde yapılan değişikliklerin ödemelerde gecikmeye sebep olması gibi faktörlere pandemiden kaynaklı sokağa çıkma yasakları nedeniyle gıdaya erişilememesi, okuldaki bedava öğünlerin yerine verilen gıda kuponlarının yetersiz düzeyde kalması, çalışamamaya karşın gelir desteği alma kriterlerini taşıyamamak vb. faktörler ilave olmuştur (Goodwin, 2020).

6. Sonuç

Temel bir ihtiyaç olan gıda, gıda hakkı ve gıda güvencesi bağlamında ele alınabilecek bir konudur. Gıda güvencesizliği ve açlıkla mücadelede kullanılacak araçlardan biri olarak gıda bankaları ile karşılanmaktadır. Gıda bankaları, gönüllülük esasıyla bağışlanan ya da satın alınan paketlerin gıda güvencesizliği içerisindeki ailelere ulaştırılmasını sağlar. Oluşturulmalarındaki temel motivasyon hayırseverlik ya da yardımseverlik olmakla birlikte, gıdanın temel bir insan hakkı olduğu görüşü de ağırlık kazanabilir.

Gıda temel bir insan hakkı olarak tanımlandığında, devlet de bunu sağlamak, korumak ve sürdürmek konusundaki sorumluluğunu kabul ettiğinde gıda bankacılığı da gıda güvencesi politikalarının önemli bir aracı olarak görülebilir. Ancak buradaki önemli nokta tarım, kamu sağlığı, ticaret gibi alanları da kapsayan ulusal bir gıda politikasının oluşturulmasının bir gereklilik olduğu gerçeğidir (Görmüş, 2019:78). Bunun yanı sıra gıda politikalarının sosyal koruma sistemleri ve genel olarak sosyal politika ile bütünleşmiş bir şekilde uygulanması yönündeki bir tercih bu politikaların başarı şansını da arttıracaktır.

Gıda bankalarının varlığı ulusal politikalar kadar uluslararası bağlam ve küresel düzen içerisinde de değerlendirilmelidir. 1980 sonrasının neo-liberal politikaları, serbestleştirme ve devletin küçülmesi yönündeki baskılar, piyasanın öncelikli olduğu liberal refah devleti modellerinden İngiltere ve Kanada’da mevcut sosyo-ekonomik problemler açısından nasıl bir yol izlendiğinin anlaşılmasında önemlidir. Gelir dağılımı eşitsizliği ve yoksulluktaki artış karşısında bu ülkelerde, devletin sosyal politika alanında azalan rolüne karşılık gıda bankası gibi hayırseverlik/yardımseverlik temelli araçların tercih edildiği ve yaygınlaştığı görülmektedir. Gıda bankalarının sadece gelişmekte olan ülkelere özgü bir olgu olmadığı, gelişmiş ülkelerde de varlığına yönelik taleplerin arttığı izlenmektedir.

İngiltere örneğinden hareketle, gıda yoksulluğu ve buna karşılık artan gıda bankası sayısının, 2000’lerin ortasından beri meydana gelen sosyal politikadaki değişimler, refah devletinin değişen doğası, refah konusunda devletin yaptıkları (sosyal hizmetler ve sosyal güvenlik) ve devlet ile gönüllü kesimin değişen rolü ile yakından ilişkili olarak şekillendiği görülmektedir (Lambie-Mumford, 2015b:21). Benzer şekilde Kanada’da neo-liberal politikaların şekillendirdiği sosyal politikalar sonucunda gıda alanındaki eksikliklerin karşılanması, devletin bu alandaki sorumlulukları gözetilmeden yardımseverlik temelinde yürütülmüştür.

İngiltere ve Kanada üzerinden gıda bankalarına yönelik talepteki artışın nedenleri değerlendirildiğinde en önemli faktörler olarak sosyal destek sistemlerinin kapsayıcılığındaki

⁸ The Trussell Trust Foodbank (2017:4) tarafından her yıl gıda bankalarına başvuranların, başvurma nedenlerini içeren istatistikler tutulmaktadır. 2015-2016 döneminde temel başvuru nedenlerine bakıldığında ilk sırada sosyal desteklerin gecikmesi, ikinci sırada düşük gelir ve üçüncü sırada sosyal destek sistem yapısındaki değişimler gelmektedir.

yetersizlik ve bunlardaki kesintiler, uygunluk kriterleri ve bekleme süreleri görülmektedir. Sosyal yardımları hak edebilmek için karşılanması gereken uygunluk kriterleri ve bunların değerlendirilmesine ilişkin uzayan süreler, geliri ve aile-arkadaş desteği olmayan bireyleri acil gıda desteği sağlayan gıda bankalarına yönlendirmektedir. Gıda bankalarının oluşturulmasında acil gıda ihtiyacının karşılanmasına cevap verebilmesi açısından bir sorun olmamakla beraber, bireylerin gıda bankalarına bağımlı hale gelmesi ve verdikleri desteğin uzun vadedeki sürdürülebilirliği noktası bir endişe kaynağıdır. Bununla birlikte, devletin bu alandaki rolünü ihmal etmesi, sorumluluklarını devlet-dışı aktörlere devretmesi özellikle devlet-birey arasındaki ilişkinin şekillendirilmesi açısından da incelenmesi gereken konular arasındadır.

Ülkeler, küresel pandemi nedeniyle daha önce hiç görülmemiş ekonomik, sosyal ve politik etkiler yaşadıkları bir süreçten geçmektedir. COVID-19 sosyal mesafe, sokağa çıkmama vb. benimsenen önlemler ile hem geliri olanların hem de pandemi nedeniyle gelir kaybı yaşayanların gıdaya erişimini engelleyici etkiler ortaya çıkarmaktadır. İngiltere ve Kanada örneğinde de görüldüğü gibi gıda bankası kullanıcı sayısı pandemi döneminde artış göstermektedir. Ancak gıda bankalarının bu talepleri karşılayabilmesi, pandeminin ortaya çıkardığı koşullar ve buna karşılık alınan önlemler nedeniyle uzun süreli olamayacaktır. Pandemi öncesinde gıda bankalarına başvurmayı etkileyen faktörlerin varlığının (gelir kaybı, işsizlik, sosyal destek miktarında kesintiler, destek ödemelerinde gecikmeler vb.) pandemi döneminde de devam ettiği görülmektedir. Öncelik verilmesi gereken nokta, devam eden bu faktörlerin ortaya çıkardığı yapısal problemleri çözmek olmalıdır.

Kaynakça

- Abou-Sabe, K., Romo, C., McFadden C. & Longoria, J. (2020, 8 Nisan). COVID-19 Crisis Heaps Pressure on Nation's Food Banks. Erişim adresi: <https://www.nbcnews.com/news/us-news/covid-19-crisis-heaps-pressure-nation-s-food-banks-n1178731>
- Aitchison, G. (2018). Compassion in Crisis How do People in Poverty Stay Afloat in Times of Emergency?, Church Action on Poverty. Erişim adresi: <http://www.church-poverty.org.uk/wp-content/uploads/2019/06/Compassion-in-Crisis.pdf>
- Andersen, J.G. (2012). Welfare States and Welfare State Theory. Centre for Comparative Welfare Studies Working Paper, Erişim adresi: https://www.politics-society.aau.dk/digitalAssets/684/684889_nr80_welfare-states-and-welfare-state-theory.pdf
- APPG (2014). Feeding Britain: A Strategy for Zero Hunger in England, Wales, Scotland and Northern Ireland. The Report Of The All-Party Parliamentary Inquiry into Hunger in the United Kingdom, Erişim adresi: <https://feeding-britain.org/>
- Baumberg, B., Bell, K., Gaffney, D., Deacon, R., Hood, C. & Sage, D. (2012). Benefits Stigma in Britain. University of Kent, Elizabeth FinnCare Report.
- Bazergchi, C., McKay, F.H. & Dunn, M. (2016). The Role of Food Banks in Addressing Food Insecurity: A Systematic Review. *J Community Health*, 41, 732–740.
- Beland, D., Marchildo, G. P., Prince, M.J. (2020). Understanding Universality within a Liberal Welfare Regime: The Case of Universal Social Programs in Canada. *Social Inclusion*, 8 (1):124–132. doi:10.17645/si.v8iX1.2445



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscaeconomia, 5(1), 153-176.

- Bell, K. (2012). Poverty, Social Security and Stigma. Erişim adresi: <https://cpag.org.uk/sites/default/files/CPAG-Povertyarticle-stigma-0213.pdf>
- Benjaminsen, L., Dyb, E. ve O'Sullivan, E. (2009). The Governance of Homelessness in Liberal and Social Democratic Welfare Regimes: National Strategies and Models of Intervention. *European Journal of Homelessness*, 3(1):23-51.
- Berg, N. ve Gabel, T. (2014). Did Canadian Welfare Reform Work?: The Effects of New Reform Strategies on Social Assistance Participation. Erişim adresi: <https://www.otago.ac.nz/economics/otago113947.pdf>
- Breene, K. (2016, 18 Ocak), Food Security and Why it Matters, Erişim adresi: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/food-security-and-why-it-matters/>.
- Brietneff, B. (2020, 15 Nisan). Food Banks' Demand Surges Amid COVID-19. Now They Worry About Long-Term Pressures. <https://globalnews.ca/news/6816023/food-bank-demand-covid-19-long-term-worry/>, (Erişim tarihi: 11.10.2020).
- Caritas Australia (2015, 23 Nisan).What Causes Food Insecurity?. (Blog yazısı), Erişim adresi: <https://www.caritas.org.au/learn/blog/blog-detail/what-causes-food-insecurity->, (Erişim 03.02.2020)
- Castles. F. G. (2010) *The English Speaking Countries*. (ed) Francis G.Castles, Stephan Leibfried, Jane Lewis, Herbert Obinger and Christopher Pierson. *The Oxford Handbook of The Welfare State içinde (630-642)*, Oxford University Press, US:New York.
- Channel 4 News (2013, 30 Mayıs). Half a Million People Turn to Food banks to Survive. Erişim adresi: <https://www.channel4.com/news/food-banks-half-a-million-poverty-austerity>
- Channel 4 News (2014, 20 Şubat). The Truth About Food Baks:Dependency or Welfare Crisis?. Erişim adresi: <https://www.channel4.com/news/food-banks-key-questions-hunger-austerity-welfare-cuts>
- Clapp, J.(2014). World Hunger And The Global Economy: Strong Linkages, Weak Action. *Journal of International Affairs*, Spring/Summer 2014, 67 (2): 1-17.
- Cooper, N. and Dumpleton, S. (2013). *Walking The Breadline: The Scandal of Food Poverty in 21st Century Britain*, Church Action on Poverty and OXFAM.
- Coronavirus (COVID-19): Supporting Foodbanks. Erişim adresi: <https://www.london.gov.uk/coronavirus/volunteer-and-donate/coronavirus-covid-19-supporting-foodbanks>
- De Schutter, O. (2013, 27 Şubat). Food Banks Can Only Plug the Holes in Social Safety Nets, *The Guardian*. Erişim adresi: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2013/feb/27/food-banks-social-safety-nets>
- Devereux, S. (2006). *Distinguishing Between Chronic And Transitory Food Insecurity in Emergency Needs Assessments*. SENAC: WFP. Rome.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Polity Press, Cambridge: UK.



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscoeconomia, 5(1), 153-176.

- FAO (1996). Rome Declaration on World Food Security. World Food Summit, 13-17 November 1996, Rome- Italy.
- FAO (2008). An Introduction to the Basic Concepts of Food Security, EC-FAO Food Security Programme. Erişim adresi: <http://www.fao.org/3/a-al936e.pdf>.
- FAO/ IFAD/UNICEF/WFP /WHO (2020). The State of Food Security and Nutrition in the World 2020.
- Transforming Food Systems for Affordable Healthy Diets. Rome, FAO.
- Feeding America. How We're Responding to Coronavirus. Erişim adresi: <https://www.feedingamerica.org/take-action/coronavirus>
- Food Banks Canada (2019). Hunger Count 2019. Mississauga: Food Banks Canada.
- Gentilini, U. (2013). Banking on Food: The State of Food Banks in High-Income Countries. IDS Working Paper Number 415, Institute of Development Studies.
- Glauber, J., Laborde, D., Martin, W. ve Vos, R. (2020, 27 Mart). COVID-19: Trade Restrictions Are Worst Possible Response To Safeguard Food Security. IFPRI Blog: Issue Post. Erişim adresi: <https://www.ifpri.org/blog/covid-19-trade-restrictions-are-worst-possible-response-safeguard-food-security>
- Goldberg, M. & Green, D. A. (2009). Understanding the Link Between Welfare Policy and the Use of Food Banks. An Economic Security Project Report. CCPA.
- Goodwin, S. (2020). Independent Food Bank Emergency Food Parcel Distribution in The UK Comparing February -April 2019 with February-April 2020. Erişim adresi: <https://uploads.strikinglycdn.com/files/c181ce8c-230943a08fbf05193a0a2d4c/INDEPENDENT%20FOOD%20BANK%20EMERGENCY%20FOOD%20PARCEL%20DISTRIBUTION%20IN%20THE%20UKFINAL.pdf>
- Government of Canada. Household Food Insecurity In Canada in 2007-2008: Key Statistics and Graphics. Erişim adresi: <https://www.canada.ca/en/health-canada/services/food-nutrition/food-nutrition-surveillance/health-nutrition-surveys/canadian-community-health-survey-cchs/household-food-insecurity-canada-overview/household-food-insecurity-canada-2007-2008-key-statistics-graphics-food-nutrition-surveillance-health-canada.html>
- Görmüş, E. (2019). Food Banks and Food Insecurity: Cases of Brazil and Turkey. Forum for Development Studies, 46(1):67-81.
- Gross, R., Schoeneberger, H., Pfeifer, H. ve Preuss, H.J.A. (2000). The Four Dimensions of Food and Nutrition Security: Definitions and Concepts. http://www.fao.org/elearning/course/fa/en/pdf/p-01_rg_concept.pdf, (Erişim tarihi 10.08.2020).
- Headey, D. & Ruel, M. (2020, 23 Nisan). The COVID-19 Nutrition Crisis: What to Expect and How to Protect, IFPRI Blog: Issue Post. Erişim adresi: <https://www.ifpri.org/blog/covid-19-nutrition-crisis-what-expect-and-how-protect>



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscoeconomia, 5(1), 153-176.

- Hemerijck, A. (2002). The Self Transformation of the European Social Models. Gosta Esping-Andersen, Duncan Allies, Anton Hemerijck ve John Myles(ed). Why We Need a New Welfare State içinde (173-213), Oxford University Press.
- Jawad, R. (2011). Food Banks: The Best Kept Secret of British Social Policy? (der) Liam Foster, Anne Brunton, Chris Deeming ve Tina Haux. In Defence of Welfare 2 içinde (128-130), Social Policy Assosication, England.
- Joseph Rowntree Foundation (JRF). Working Age in Poverty, Erişim adresi: <https://www.jrf.org.uk/data/working-age-poverty>.
- Kempson, E. ve Popp, C. (2020). Coronavirus Financial Impact Tracker: Key Findings from a National Survey, April 2020, Standart Life Foundation. Erişim adresi: https://www.standardlifefoundation.org.uk/data/assets/pdf_file/0021/57432/COVID-19-Tracker-April-2020-FINAL.pdf
- Kosonen, P. (1992). National Welfare State Models in the Face of European Integration. History of European Ideas. 15(1-3):47-54.
- Laidley ve Aldridge (2020). Welfare in Canada, 2019. Maytree and Caledon Institute of Social Policy. https://maytree.com/wp-content/uploads/Welfare_in_Canada_2019.pdf, (Erişim tarihi 1.12.2020).
- Lambie-Mumford, H. (2015a). Addressing Food Poverty in the UK: Charity, Rights and Welfare, SPERI Paper No:18.
- Lambie-Mumford, H.(2015b). Britain's Hunger Crisis. Where is the Social Policy. Zoë Irving, Menno Fenger and John Hudson (ed). Social Policy Review 27: Analysis and Debate in Social Policy, 2015 içinde (13-32). Policy Press/Social Policy Association, Great Britain.
- Lambie-Mumford, H. (2019). The growth of food banks in Britain and what they mean for social policy. Critical Social Policy, 39(1), 3–22. <https://doi.org/10.1177/0261018318765855>
- Lambie-Mumford H.& Green, M.A. (2017). Austerity, Welfare Reform and the Rising Use of Food Banks by Children in England and Wales. AREA, 49(3), 273-279.
- Lambie-Mumford, H., Crossley, D., Jensen, E., Verbeke, M. and Dowler, E. (2014). Household Food Security in the UK: A Review of Food Aid Final Report, February 2014.
- Lentz, E.C., Barrett, C.B. ve Hoddinott, J. (2005). Food Aid and Dependency: Implications for Emergency Food Security Assessments . World Food Programme.
- Leslie, H.M. (1996). Banking on Foodbanks for Poverty Alleviation? A Critical Appraisal of Palmerston North Foodbank's Development Practices. Unpublished Master's Thesis. Massey University, New Zealand. <https://mro.massey.ac.nz/handle/10179/5861>,
- Long, M.A., Gonçalves, L., Stretesky, P.B. & Defeyter, M.A. (2020). Food Insecurity in Advanced Capitalist Nations:A Review.Sustainability, 12(9), 3654; <https://doi.org/10.3390/su12093654>
- Loopstra, R. & Tarasuk, V. (2015). Food Bank Usage Is a Poor Indicator of Food Insecurity: Insights from Canada. Social Policy and Society, 14(03): 443–455. doi:10.1017/s1474746415000184



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

- Loopstra R. (2018). Rising Food Bank Use in the UK: Sign of a New Public Health Emergency? *Nutrition Bulletin*, 43, ss.53–60.
- Loopstra, R., Goodwin, S., Goldberg, B., Lambie-Mumford, H., May, J. and Williams, A. (2019). A Survey of Food Banks Operating Independently of the Trussell Trust Food Bank Network. Erişim adresi: <http://www.foodaidnetwork.org.uk/>
- McPherson, K. (2006). Food Insecurity and the Food Bank Industry: A Geographical Analysis of Food Bank Use in Christchurch. Unpublished Master's Thesis. University of Canterbury, New Zealand. <https://core.ac.uk/download/pdf/35458908.pdf>,
- Obst, T. (2013). Income Inequality and the Welfare State: How Redistributive is the Public Sector?, Working Paper No. 29, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Institute for International Political Economy (IPE), Berlin.
- Paynter, S., Berner, M. and Anderson. E. (2011). When even the 'dollar value meal' costs too much: Food insecurity and long term dependence on food pantry assistance. *Public Administration Quarterly* 35 (3): 26–58.
- Pereira, A. L., Handa, S. & Holmqvist, G. (2017). Prevalence and Correlates of Food Insecurity among Children Across the Globe. UNICEF Office of Research, Innocenti Working Paper, WP-2017-09.
- Perry J., Williams, M., Sefton, T. & Haddad, M. (2014). Emergency Use Only Understanding and Reducing the Use of Food Banks in the UK. The Child Poverty Action Group, Church of England, Oxfam GB and The Trussell Trust Research Report. Erişim adresi: [https://cpag.org.uk/sites/default/files/Food bank%20Report_web.pdf](https://cpag.org.uk/sites/default/files/Food%20bank%20Report_web.pdf)
- Poppendieck, J. (1994). Dilemmas of Emergency Food: A Guide for the Perplexed. *Agriculture and Human Values* 11, 69–76, <https://doi.org/10.1007/BF01530418>
- Porter, I. (2020, 30 Nisan). Surge in Food Bank Use Shows We Need Stronger Lifelines to Stay Afloat. JRF Blog yazısı. Erişim adresi: <https://www.jrf.org.uk/blog/surge-food-bank-use-shows-we-need-stronger-lifelines-stay-afloat>
- Prime Minister of Canada (2020, 3 Nisan). Prime Minister Announces Support for Food Banks and Local Food Organizations, <https://pm.gc.ca/en/news/news-releases/2020/04/03/prime-minister-announces-support-food-banks-and-local-food>, (Erişim tarihi:12.10.2020).
- Raymond, K. (2019). "Social Programs in Canada". *The Canadian Encyclopedia*, 01 October 2019, *Historica Canada*. Erişim tarihi: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/social-programs-in-canada>.
- Ribar, D. (2014). How to Improve Participation in Social Assistance Programs. *IZA World of Labor*, 2014: 104.
- Riches, G. (1986). *Food Banks and the Welfare Crisis*, London:MacMillan/New York: St.Martins.
- Riches, G. (1997). Hunger, Food Security and Welfare Policies: Issues and Debates in First World Societies. *Proceedings of the Nutrition Society*, Vol:56, 63-74.



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscoeconomia, 5(1), 153-176.

- Riches, G. (2002). Food Banks and Food Security: Welfare Reform, Human Rights and Social Policy. *Lessons from Canada? Social Policy and Administration*, 36(6), 648–663. doi:10.1111/1467-9515.00309
- Riches G. (2011). Thinking and Acting Outside the Charitable Food Box: Hunger and the Right to Food in Rich Societies. *Development in Practice*, 21:4-5, (768-775).
- Riches, G. & Tarasuk, V. (2014). Canada: Thirty Years of Food Charity and Public Policy Neglect. (ed) Graham Riches ve Tiina Silvasti. *First World Hunger Revisited: Food Charity or the Right to Food? içinde (42-56)*, Palgrave MacMillan:UK, Second Edition.
- Roshanafshar, S.& ve Hawkins, E. (2018). Food Insecurity in Canada. Statistics Canada, Erişim adresi: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/82-624-x/2015001/article/14138-eng.pdf?st=fVW3Rfqn>
- Schanbacher, W. D. (2010). *The Global Conflict Between Food Security and Food Sovereignty*. Praeger, Santa Barbara:California.
- Shahidi, V.F., Sod-Erdene, O., Ramraj, C., Hildebrand, V. & Siddiqi., Arjumand (2019). Government Social Assistance Programmes are Failing to Protect the Health of Low-Income Populations: Evidence from the USA and Canada (2003-2014). *J Epidemiol Community Health*. 73(3):198–205.
- Silvasti, T.& Riches,G. (2014). Hunger and Food Charity in Rich Societies:What Hope for the Right to Food? (ed) Graham Riches ve Tiina Silvasti. *First World Hunger Revisited: Food Charity or the Right to Food? içinde (191-208)*, Palgrave MacMillan:UK, Second Edition.
- Smith, L.C., El Obeid, A.E. & Jensen, H.H. (2000). The Geography and Causes of Food Insecurity in Developing Countries. *Agricultural Economics*, 22(2), 199–215. doi:10.1016/s0169-5150(99)00051-1.
- Sosenko, F., Littlewood, M., Bramley, G., Fitzpatrick, S., Blenkinsopp, J.& Wood, J. (2019). *State of Hunger: A study of Poverty and Food Insecurity in the UK*, The Tussell Trust Network.
- SPERI (2014). *Food Bank Provision and Welfare Reform in the UK*. SPERI British Political Economy Brief No.4. Erişim adresi: <http://speri.dept.shef.ac.uk/wp-content/uploads/2018/11/SPERI-British-Political-Economy-Brief-No4-Food-bank-provision-welfare-reform-in-the-UK.pdf>
- Stamoulis, K. & Zezza, A. (2003). *A Conceptual Framework for National Agricultural, Rural Development, and Food Security Strategies and Policies*. ESA Working Paper No. 03-17, Agricultural and Development Economics Division, FAO, Rome. Erişim adresi: www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/007/ae050e/ae050e00.htm.
- Tarasuk, V.S. & Davis, B. (1996). Responses to Food Insecurity in the Changing Canadian Welfare State . *Journal of Nutrition Education*, 28(2):71-75.
- Tarasuk, V. S. & Beaton, G. H. (1999). Household Food Insecurity and Hunger Among Families Using Food Banks. *Canadian Journal of Public Health*, 90(2): 109–113. <https://doi.org/10.1007/BF03404112>
- Tarasuk V. S. & Maclean, H. (1990). The Institutionalization of Food Banks In Canada: A Public Health Concern. *Canadian Journal of Public Health*, 81(4):331-332.



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 153-176.

- Tarasuk, V.S. & Mitchell, A. (2020) Household Food Insecurity in Canada, 2017-18. Toronto: Research to Identify Policy Options to Reduce Food Insecurity (PROOF).
- Taylor, A. (2020, Mart). COVID-19: Latest Impact on Food. Erişim adresi: <https://foodfoundation.org.uk/covid-19-latest-impact-on-food/>
- Taylor-Gooby, P., Larsen, T. ve Kananen, J. (2004). Market Means and Welfare Ends: The UK Welfare State Experiment. *Journal of Social Policy*, 33 (4):573-592, doi:10.1017/S0047279404008001.
- The Global FoodBanking Network (GFN). <https://www.foodbanking.org/why-we-exist/>,
- The Global FoodBanking Network (GFN) (2019). Waste Not, Want Not:Toward Zero Hunger Food Banks as a Green Solution to Hunger.
- The Trussell Trust Foodbank (2017). Early Warnings: Universal Credit and Foodbanks.<https://www.trusselltrust.org/wpcontent/uploads/sites/2/2017/04/Early-Warnings-Universal-Credit-and-Foodbanks.pdf>.
- The Trussell Trust Network (2019, 25 Kasım). Record 1.6m Food Bank Parcels Given to People in Past Year as the Trussell Trust Calls for End to Universal Credit Five Week Wait. Erişim adresi: <https://www.trusselltrust.org/2019/04/25/record-1-6m-food-bank-parcels/>.
- The Trussell Trust Foodbank (2020, 1 Mayıs). Food Banks Report Record Spike in Need as Coalition of Anti-Poverty Charities Call For Strong Lifeline to be Thrown to Anyone Who Needs It. Erişim adresi: <https://www.trusselltrust.org/2020/05/01/coalition-call/>
- Thompson, C., Smith, D.& Cummins, S. (2019). Food Baking and Emergency Food Aid: Expanding the Definition of Local Food Environments and Systems. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 16(2):1-3.
- Thompson, E., Jitendra, A. & Rabindrakumar, S. (2019, Eylül). #5 Weeks Too Long: Why We Need to End the Wait for Universal Credit, The Trussell Trust. Erişim adresi: https://www.trusselltrust.org/wp-content/uploads/sites/2/2019/09/PolicyReport_Final_ForWeb.pdf
- UNDP. 2019 Human Development Index Ranking, <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking>, (Erişim tarihi 12.10.2020).
- UK National Statistics. Households Below Average Income: 1994/95 to 2016/17. Erişim adresi: <https://www.gov.uk/government/statistics/households-below-average-income-199495-to-201617>
- UK National Statistics (2020,26 Mart). Households Below Average Income: An Analysis of the UK Income Distribution: 1994/95-2018/19. Erişim adresi: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/875261/households-below-average-income-1994-1995-2018-2019.pdf
- Universal Credit (t.y.). Erişim adresi: <https://www.gov.uk/universal-credit>
- University of Pittsburgh (t.y). How to Conceptualize the Welfare State, <https://www.pitt.edu/~heinisch/concept.html>



Beken, H. G. (2021), "Gıda Güvencesi Bağlamında Gıda Bankacılığı: İngiltere ve Kanada Ülke Örnekleri", Fiscoeconomia, 5(1), 153-176.

Vis, B.& Van Kersbergen, K. (2011). Do Welfare States Do What They Promise to Do? How Welfare States Shape and Re-Shape Poverty & Inequality. Paper prepared for the workshop "Redistribution Paradoxes: The Politics of Welfare" at the ECPR Joint Sessions of Workshop, 2011, 12-17 April.

Zannis, A. (2019, 2 Ekim). Cuts to Social Assistance are Detrimental to Our Social Fabric. Erişim adresi: <https://cwp-csp.ca/2019/10/cuts-to-social-assistance-are-detrimental-to-our-social-fabric/>

Wallace, B., Klein, S. & Reitsma-Street, M. (2006.) Denied Assistance: Closing the Front Door on Welfare in BC. Vancouver: Canadian Centre for Policy Alternatives – BC Office and the Vancouver Island Public Interest Research Group.

Suggested Citation: Şaki, M. & Eruygur, H. O. (2021), "Gümrük Birliği ve Tarım Ürünleri: Türkiye Üzerine Bir Armington Modeli Analizi", *Fiscaeconomia*, 5(1), 177-194.

Gümrük Birliği ve Tarım Ürünleri: Türkiye Üzerine Bir Armington Modeli Analizi¹

Customs Union and Agricultural Products: An Armington Model Analysis on Turkey

Mert ŞAKI², H. Ozan ERUYGUR³

Abstract

As a result of the liberalization trend that started after World War II and accelerated and continued to overcome the obstacles in international trade, the volume of foreign trade expanded. Static and dynamic effects of customs unions, which is one of the economic integrations created by countries and country groups within this liberalization trend, are an important issue. Custom Unions between EU and Turkey was established at 1996. The customs union covers only industrial goods and some processed agricultural products. The subject of the study is to foresee the static effects of the existing customs union on the basis of selected products if it covers agricultural products. Turkey's imports are measured to be realized within the scope of products handled from EU and rest of the world countries. In the analysis part of the study, the Armington model was preferred. The model accepts the assumption that the products are different due to geographical conditions and therefore the products are not perfect substitutes. Calculations were made over the import data for 30 products between 1995-2012. According to the simulation results, Turkey's total import demand for agricultural products is expected to increase by 25.4%. It is also estimated that imports from the EU will increase by 63%.

Article History:

Date submitted:
20.06.2020

Date accepted:
13.11.2020

Jel Codes:

F15, F17, Q17

Keywords:

Customs Union,
EU- Turkey
Relations,
Trade Effects,
Armington Model

¹ Bu çalışma, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Yüksek Lisans Programı'nda Mert ŞAKI tarafından, Prof. Dr. H. Ozan ERUYGUR danışmanlığında tamamlanan "TÜRKİYE'NİN AVRUPA BİRLİĞİ İLE TARIMSAL TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ: BİR ARMINGTON MODELİ ÇALIŞMASI" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Arş. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
E-Posta: sakimert@gmail.com ORCID: 0000-0003-1463-6221

³ Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
E-Posta: eruygur@gmail.com ORCID: 0000-0002-7176-0467

Öz

2. Dünya Savaşı sonrasında başlayan ve hızlanarak devam eden serbestleşme akımı ile uluslararası ticaretteki engellerin aşılması sonucunda dış ticaret hacimlerinde genişlemeler meydana gelmiştir. Bu serbestleşme akımı içerisinde ülkelerin ve ülke gruplarının oluşturdukları ekonomik entegrasyonlardan biri olan gümrük birliklerinin yarattığı statik ve dinamik etkiler önemli bir yer teşkil etmektedir. 1996 yılı itibarıyla Avrupa Birliği ile Türkiye arasında başlayan gümrük birliği anlaşması kapsamında yalnızca sanayi ürünleri ve bazı işlenmiş tarım ürünleri yer almaktadır. Çalışmanın konusu, gümrük birliğinin tarım ürünlerini kapsamı durumunda seçili ürünler bazında yaratacağı statik etkilerin öngörülmesidir. Türkiye'nin AB ürünlerine ve diğer ülke ürünlerine olan ithalat talebinin ürün bazlı olarak ele alınması için ürünlerin coğrafi şartlar nedeniyle farklı olması kabulü ile ürünlerin birbirinin tam ikamesi olmadığı varsayımını kabul eden Armington Modeli kullanılmıştır. 1995-2012 yıllarında 30 ürün için gerçekleşmiş ithalat verileri üzerinden hesaplamalar yapılmıştır. Yapılan simülasyon sonuçlarına benzetim göre Türkiye'nin tarım ürünlerine yönelik toplam ithalat talebinde %25,4 oranında artış beklenmektedir. AB'den yapılacak ithalatın %63 oranında artacağı tahmin edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Gümrük Birliği, AB- Türkiye İlişkileri, Ticaret Etkileri, Armington Modeli

1. Giriş

2. Dünya Savaşı sonrasında dünyada serbestleşme hızla yayılmaya başlamıştır. Serbestleşmenin yanında ilk kez 1949 yılında Paul Hoffman tarafından ekonomik entegrasyon kavramı kullanılmıştır (CVCE, 2019). Ekonomik entegrasyon kavramının sonraki yıllarda da popüler bir kavram olması ise Viner (1950) tarafından yapılan çalışmanın dikkat çekmesiyle gerçekleşmiştir. Serbestleşme ile ülkeler arasındaki ticaretin hızı bazı sektörler için artarken bazı sektörler içerdikleri farklı riskler nedeniyle bu olumlu durumdan faydalanamamıştır. Serbestleşmenin görece olarak geç geliştiği sektörlerden biri olan tarım sektörünün serbestleşmesi adına, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kapsamında serbestleşme için atılacak ortak adımlar 1994 yılında imzalanan Tarım Anlaşması'na kadar düşük bir hızda gerçekleşmiştir. Tarım sektörü için anlaşma kapsamına alınacak şartlar tarımdaki arz katılıkları, ülkelerin tarımsal politika uygulamalarındaki farklılıklar, ülkelerin tarım sektörüne yaptıkları desteklemeler ve gıda güvenliğine yönelik olan konular bakımından DTÖ kapsamında görüşmelerde kesintiler gerçekleşmiştir (Ay ve Yapar, 2005).

DTÖ kapsamında serbestleşmenin son halkası olarak görülebilecek olan tarım sektörünün serbestleştirilmesi ABD, Avrupa Birliği ve Cairns Grubu⁴olarak adlandırılan dış ticaretinde tarım ürünleri görece fazla yer alan ülkelerin arasındaki anlaşmazlıklardan dolayı gecikmelere uğramıştır. Gelişmiş ülkelerin tarım sektörüne sürekli sübvansiyon ve destekleme uygulamalarıyla rekabeti bozucu yönde etkilediklerini görüşü akabinde Cairns Grubu üyeleri, bu gelişmiş ülkelerin tarım fiyatlarını aşağı yönlü etkileyen politikalarının kısıtlanması ve adil

⁴ Cairns Grubu DTÖ Uruguay Görüşmeleri öncesinde, ekonomilerinde tarım sektörünün payı büyük olan ve tarım ürünleri ihraç eden ülkelerin oluşturduğu gruptur. Bu grubunun üyeleri ülkeler şu şekildedir: Arjantin, Avustralya, Brezilya, Endonezya, Filipinler, Guatemala, Güney Afrika, Kanada, Kolombiya, Malezya, Pakistan, Paraguay, Peru, Şili, Tayland, Uruguay, Vietnam, Yeni Zelanda.

bir piyasanın oluşturulmasını talep etmişlerdir (Çakmak, Kasnakoğlu ve Akder, 1999). Yapılan görüşmelerin neticesinde alınan ortak kararlar üç başlık altında inceleyebilir: pazara giriş, ihracat sübvansiyonları ve iç destekler.

İmzalanan Tarım Anlaşmasına taraf olan Türkiye, 1963 yılından itibaren ilişkiler yürütmüş olduğu Avrupa Birliği (AB) ile 1995 yılında gümrük birliği kurmuştur. Gümrük birliği öncesi hazırlık sürecinde Türkiye ile tarım ürünlerinin ticaretinde serbestleşme adımları atan AB, Türkiye tarımının birliğin ilk ortak politikası olan Ortak Tarım Politikası'na uyumunu ve rekabet edebilirliğini yetersiz görmüş ve Gümrük Birliği kapsamına almamıştır (Aytüre, 2018). Bu nedenle 1996 yılı itibarıyla AB ile Türkiye arasında kurulmuş olan Gümrük Birliğinin kapsamını sanayi malları ve bazı işlenmiş tarım ürünleri oluşturmaktadır.

AB ile mevcutta bulunan gümrük birliğinin, Türkiye'nin dış ticaretin fazla verdiği tarım sektörünü kapsayacak şekilde genişletilmesi hem serbestleşme açısından hem de Türk tarım sektörüne yapacak olduğu katkılardan dolayı önemlidir. Bu çalışmada amaçlanan, gümrük birliği kapsamına alınan tarım sektörünün yaratacağı potansiyel ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin analiz kapsamında hesaplanmasıdır. Çalışma kapsamında 30 tarım ürünü bulunmaktadır. Ülke ve ülke grupları olarak Türkiye, Avrupa Birliği ülkeleri ve geriye kalan tüm ülkeler toplulaştırılmış şekilde ele alınmıştır.

Çalışmanın sonraki bölümünde dış ticaretin serbestleşme akımıyla birlikte ekonomik entegrasyonlar bağlamında gelişimi ve bu alanla ilgili literatüre yer verilmiştir. İzleyen bölümlerde ise öncelikle çalışmanın modelini oluşturan Armington modelinden bahsedilecek ardından hesaplama adımları ve çıktılarına yer verilecektir. Çalışmanın son bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılacaktır.

2. Dış Ticarete Serbestleşmenin Ekonomik Entegrasyonlar Bağlamında İncelenmesi- Literatür Özeti

2. Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan serbestleşme akımı ile GATT kapsamında yürütülen çalışmaların yeteri kadar hızlı olmaması, ülkelerin kendi aralarında yapmış olduğu ekonomik entegrasyon anlaşmalarının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Ülkelerin arasında imzalanan anlaşmalar kapsamına göre incelendiğinde genel kabul gören beş ekonomik entegrasyon türü görülmektedir. Bunları kapsamlarının genişliğine göre şu şekilde sıralayabiliriz: Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA), Serbest Ticaret Bölgesi (STB), Gümrük Birliği, Ortak Pazar ve İktisadi Birlik. Yapılan anlaşmaların içerdiği politikalara göre entegrasyon seviyesinin de değiştiği bu ayırmada gümrük birliğinde kapsamında tarife ve kotaların üyeler arasında kaldırılması ile ortak dış tarife uygulamaları yer almaktadır.

Serbestleşme olgusuyla birlikte ülkelerin aralarında oluşturduğu ekonomik anlaşmalar kapsamı itibarıyla farklılıklar oluşturmaktadır. Gümrük Birliği şeklinde kabul edilen ekonomik birleşme formu Tercihli Ticaret Anlaşmaları ve Serbest Ticaret Bölgesi olarak oluşturulan birleşme formunda kapsam yönüyle geniş görülmektedir. Ülkelerin aralarında kurmuş oldukları TTA'lar ile ticaretin önündeki engellerin kaldırılması için ilk girişimlerin yapıldığı söylenebilir. Ardından gelen bir üst birleşme formu olan STB'lerin kapsamına ise TTA kapsamına ek olarak birlik kapsamındaki ülkeler arasında serbest mal ticareti yer almaktadır. Üçüncü birleşme formu olarak görülen Gümrük Birliklerinde STB kapsamına ek olarak birlik içerisindeki ülkelerin ortak gümrük tarifesi uygulaması söz konusudur. Ortak Pazar formunda ise gümrük birliklerinin kapsamına ek olarak üretim faktörlerinin birlik içindeki dolaşımın serbest bırakılmasıdır. Son olarak kabul edilen ve iktisadi birleşmelerin en kapsamlısı olarak

görülen İktisadi Birlik kavramının kapsamına ilk dört diğer birleşme formlarının kapsamına ek olarak ekonomik ve sosyal politikaların uyumlaştırılması ve bu politika kararlarının ortak olarak alınması durumudur.

Gümrük Birliği kavramını ilk kez kullanan Jacob Viner, gümrük birliklerinin yeterli ve etkin olabilmesi için sağlaması gereken şartları şu şekilde sıralamıştır:

- Üyeler arasındaki tarife ve tarife benzeri uygulamaların tamamen kaldırılması,
- Birlik dışında kalanlar için ortak bir tarifinin uygulanması,
- Elde edilecek olan gümrük gelirlerinin üyeler arasında kabul edilmiş formülde paylaşılması (Viner, 2014: 4).

Uygulanması planlanan ve uygulanmış olan politikaların yaratacağı/yarattığı etkileri tespit politikanın etkinliğinin ölçülmesi yönünden karar verilen politika kadar önemli noktadır. Dış ticarete serbestleşmelerin etkileri statik ve dinamik olarak ele alınmaktadır. Viner (1950) tarafından ilk kez gümrük birliklerinin oluşturacağı statik etkiler hesaplanmıştır. Oluşan yeni durum sonucunda ortaya çıkacak olan ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin neticesinde önceki refah seviyesine göre olan değişim statik etkiler altında incelenmektedir. Ticaret yaratıcı etki, birliğe üye ülkeler arasındaki ticarete uygulanan tarife ve tarife benzeri uygulamaların kaldırılması sonucunda birlik dışında kalan ülkelerin mallarının fiyatlarına karşı fiyat avantajı elde eden üye ülkelerin mallarına olan talebin artması akabinde bu ülkelerde üretimin artması ve ticaret hacminin genişlemesi olarak görülmektedir. Görece ucuzlayan fiyatlarla birlikte alım gücündeki artış ve ticaret hacmindeki yükseliş refah artışı olarak yorumlanmaktadır. Ticaret saptırıcı etki ise görece verimli olarak düşük maliyetle üretim yapan bir ülkenin oluşturulan birliğin dışında kalması durumu ele alınırsa ve daha verimsiz üretim yapan ve maliyeti yüksek ülkenin birliğe dahil olmasıyla tarife uygulanmaması nedeniyle fiyat avantajı elde etmesiyle artık bu ülkeden malın ithalatının yapılması olgusudur. Gümrük birliğine dahil olunmasıyla elde edilen tarifersiz ihracat imkanı uluslararası ticarete görece verimsiz olan ülkeye rekabet imkanı sağlamaktadır. Kaynakların daha verimli olarak kullanılması ile daha düşük maliyetle üretim yapan ülkenin fiyat avantajını kaybetmesi nedeniyle talepte düşüş görülecektir ve üretimde daralma durumu gözlemlenecektir. Üretimde verimli olandan görece verimsiz olan ülkeye yönelen talep, gümrük birliğinin ticaret saptırıcı etkisi olarak görülmektedir. Ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin toplamında elde edilen pozitif değer gümrük birliğinin etkilerinin refahı olumlu yönde etkileyeceği şekilde yorumlanmaktadır.

Viner'in çalışmasına başka bir yaklaşım getiren Meade (1955), ithalat ve ihracat taleplerini dahil ederek esneklik yaklaşımı ile gümrük birliklerinin etkilerini analiz etmiştir. Gümrük birliklerinin statik etkilerinin yanında ortaya çıkan dinamik etkiler, birliğin bütünleşme kapsamına bağlı olarak birlik içindeki genişleyen pazarın büyüme hızına bağlı olarak uzun dönemli bir etkiler olarak ortaya çıkmaktadır (Balassa, 1961). Ortaya çıkan bu uzun dönemli dinamik etkiler Kreinin (1964) tarafından şu şekilde sıralanmaktadır:

- Yeni oluşacak ileri-geri bağlantılar,
- Teknoloji, yenilik, yönetim becerilerinin gelişmesiyle ortaya çıkacak dışsallıklar,
- Pazarın genişlemesiyle ortaya çıkacak olan daha rekabetçi piyasa yapısı ve ölçek ekonomileri,

- Risklerin ve dış ticaretteki belirsizliklerin azaltılması olarak tanımlamıştır.

Bütünleşmelerin ticaret yaratıcı/ ticaret saptırıcı etkilerinin yanı sıra coğrafi mesafelerin, sınır komşuluklarının, iktisadi büyüklüklerin yarattığı çekim kuvvetlerinin etkilerinin iktisadi bütünleşmelerle birlikte geliştiğine yönelik çalışmalar literatürde yer almıştır. Bütünleşmeler öncesinde ticaretin çoğunlukla sınır komşusu ülkeler ile yapılıyor olması nedeniyle iktisadi bütünleşmelerin kapsamına genellikle sınır komşularının ve coğrafi yakınlığın bulunduğu ülkelerin alınması sonucunda ortaya çıkan doğal ticari ortak kavramını Lipsey (1960) bütünleşmelerin ticari etkileri ile analiz ederek doğal ticari ortaklar ile kurulacak olan iktisadi bütünleşmelerin ülkelerin refahını artıracaklarını öne sürmektedir. Coğrafi yakınlığın bir getirisi olarak ortaya çıkan taşıma maliyetlerinin azalması ile ticaret yaratıcı etkinin görece ticaret saptırıcı etkiden fazla olacağı ve toplam refah üzerinde olumlu etkisinin olacağı sonucuna ulaşan birçok çalışma mevcuttur: Panagariya (1997), Schiff (1999), Krishna (2003).

AB ile Türkiye arasında imzalanan gümrük birliği anlaşması ardından bu birleşmenin yaratacağı etkileri inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Togan (1997) tarafından yapılan çalışma kapsamında gümrük birliği sonucunda koruma oranlarının düşeceğini ve makroekonomik açıdan vergi gelirlerindeki düşüşe yol açacağını belirtmiştir.

Özkale ve Karaman (2006) tarafından AB-Türkiye gümrük birliğinin statik etkilerinin hesaplanabilmesi için Türkiye'nin ithalat talep fonksiyonu tahmin edilmiştir. Çalışmanın kapsamına alınan ürün gruplarının ayrı ayrı incelenmesi sonucunda ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilere konu olduğu görülmesine rağmen toplamda net etkinin sifıra yakın bulunmuştur.

Sayan ve Demir (1998), gümrük birliğine OTP yönünden yetersiz görülmüş olan tarım sektörünün dahil edilmemiş olmasına rağmen gümrük birliğinin resmi olarak başlamasıyla birlikte olumlu yönde etkilendiğini belirtmişlerdir.

Analizler zaman çerçevesinde ele alındığında "ex-ante" ve "ex-post" olarak ikiye ayrılırlar. Bu ayrımın ilkinde olması planlanan durumunun yani planlanan uygulamanın potansiyelinin analizi, diğerinde ise oluşan durumunun tahmin edilenden yani potansiyelinden ne kadar sapmış olduğunun analizi yapılır. Çalışma bu sebeple "ex-ante" bir çalışmadır. Gümrük birliğinin kapsamının sadece bir sektör ile genişletilmesi varsayımı nedeniyle kısmi denge modellerinden biri olan Armington modeli seçilmiştir.

Eryugur ve Çakmak (2005) tarafından yapılan çalışmada Armington Modeli kullanılmış olup benzer konu üzerine tahminlerde bulunulmuştur. Çalışmanın sonucunda Türkiye'nin tarım ürünleri ithalatında %12,5 oranında artışın olacağı ve en çok faydanın AB ülkelerince sağlanacağı belirtilmiştir.

Bektaş ve Eryugur (2018) tarafından yapılan çalışmada ise Armington Modeli'nde daha geniş kapsamlı olarak Barcelona Anlaşması'nın kapsamına tarım ürünlerinin dahil edilmesi durumu ele alınmıştır. Bu çalışmanın sonucunda Türkiye'nin tarım sektöründe, 209 tarım ürününü içeren analiz kapsamında değerlendirildiğinde %9,7 oranında tarım ürünleri ithalatında artış olacağı öngörülmüştür.

Ayrıca çalışmaya temel oluşturan tarım ürünlerinin gümrük birliğine dahil edilmesi konusu Nisan 2014 tarihli Dünya Bankası raporunda da tavsiye niteliğinde yer almaktadır. AB ile Türkiye arasında imzalanan gümrük birliğinin ardından AB'nin üye sayısının artmasıyla birlikte

Türkiye'nin olumsuz etkilere maruz kalması sonrasında girişimlerde bulunmasıyla hazırlanan bu raporda gümrük birliğinin kapsamının genişletilmesinin taraflarca olumlu etkilere yol açacağı belirtilmektedir.

3. Çalışmanın Modeli

3.1 Armington Modeli

Çalışmanın modeli, Armington (1969) tarafından ticareti yapılan malların ve ürünlerin farklı oldukları, birbirlerinden hem cinslerine hem de üretildikleri coğrafyaları nedeniyle farklı olacakları varsayımı altında ürünlerin tam ikame olamayacakları durumunu kabul eden Armington Modelidir. Model iki aşamalı bir bütçeleme sistemini içerirken, ilk aşamayı ithalatçı ülkenin yapacağı ithalat miktarının belirlenmesi oluşturur. İkinci aşamada ise yapılması planlanmış olan ithalat miktarının ithalat yapılacak ülkeler arasında paylaşılmasına karar verilir. İlk aşamada karar ithalatçı ülkeye ait ilgili ürünün ithalat fiyat esnekliğine (η_i) göre alınır. Modelin ikinci aşamasındaki karar ise ikame esnekliği katsayısına (σ_i) bağlıdır (Eryugur, 2008). Yine bu aşama için ilgili ürünün temin edileceği ülkelerin ürünlerinin ikame esnekliğinin aynı olması durumunu kabul eden Sabit İkame Esnekliği (SİE) fonksiyonu kullanılmıştır. Shiells ve Reinert (1993) tarafından yuvalanmamış ve yuvalanmış şekilde ayrılmış olan fonksiyonda, yuvalanmamış durumda yerli üretimin içeriliyor olmasına rağmen yuvalanmış durumda yerli üretim içerilmemektedir. Yerli üretimi içermemesi sebebiyle ve Armington modeli ile uyumluluğu nedeniyle ekonomik entegrasyonların yaratacağı etki analizlerinin hesaplanmasında yuvalanmış biçimdeki fonksiyonun kullanılması tercih edilmektedir (Eryugur, 2008). Bu sebeple çalışmanın konusunun varsayımı sebebiyle yuvalanmış biçim kullanılmıştır.

$$U_i = \left[\sum_k b_{ki} M_{ki}^{-\frac{\sigma_i-1}{\sigma_i}} \right]^{\frac{\sigma_i}{\sigma_i-1}} \quad (1)$$

1 numaralı eşitlikte yuvalanmış biçim gösterilmiştir. M_{ki} ile k ülkesinden ithal edilen ürünün miktarı gösterilmektedir. b_{ki} ile k ülkesinden ithal edilen i ürünün tercih derecesi ifade edilir (Eryugur ve Çakmak, 2005). Bu eşitlik çözüldüğünde elde edilecek olan 2. eşitlikte yer alan P_{ki} ithal edilen i ürünün k ülkesine uygulanan tarife dahil fiyatını ifade etmektedir. İthalatın yapıldığı her bir ülke için ithalat içindeki miktar payları ($\alpha_{ki} = M_{ki}/M_i$) ve fiyatları ($P_i = \sum_k \alpha_{ki}^0 P_{ki}$) için endeksler oluşturulabilir. α_{ki}^0 ifadesi ile seçilmiş olan baz yıldaki k ülkesinden alınmış olan ilgili i malının, malın toplam ithalatı içindeki payı gösterilmektedir (Eryugur, 2008).

$$M_{ki} = \alpha_{ki}^0 M_i \left[\frac{P_{ki}}{P_i} \right]^{-\sigma_i} \quad (2)$$

Hickman ve Lau (1973) tarafından da açıklandığı gibi temel yıl için fiyatları 1 olarak normalize edersek eşitlik aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\left[\frac{\alpha_{ki}}{\alpha_{ki}^0} \right] = \left[\frac{P_{ki}/P_{ki}^0}{P_i/P_i^0} \right]^{-\sigma_i} \quad (3)$$

Yukarıda belirtilmiş olan fiyat endeksinin yani $P_i = \sum_k \alpha_{ki}^0 P_{ki}$ denkleminin türevi alındığında $S_{ki}^0 = \frac{M_{ki}^0}{M_i^0} \cdot \frac{P_{ki}}{P_i}$ ifadesini içeren 4 nolu eşitlik elde edilir.

$$\frac{dP_i}{P_i} = \sum_k S_{ki}^0 \frac{dP_{ki}}{P_{ki}} \quad (4)$$

Çalışmanın konusu Avrupa Birliği ile Türkiye arasında bulunan gümrük birliği kapsamının tarım ürünlerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi durumunda Türkiye'nin AB'den yapacağı ithalata gümrük tarifesi uygulamayacağı varsayımı ile fiyatlarda değişiklikler meydana gelecektir. 2 nolu eşitliğin toplam diferansiyelini alırsak 5 nolu eşitliği elde ederiz (Armington, 1969).

$$\frac{dM_{ki}}{M_{ki}} = \frac{dM_i}{M_i} + \sigma_i \left[\frac{dP_i}{P_i} - \frac{dP_{ki}}{P_{ki}} \right] \quad (5)$$

Yukarıdaki 5 nolu eşitlikte $\frac{dM_i}{M_i} = -\eta_i \frac{dP_i}{P_i}$ eşitliği de geçerlidir. Görülen ilk terim fiyat değişikliği sonrasında gerçekleşecek olan değişim etkisini göstermektedir. Fiyatlara meydana gelecek olan artışlara veya azalışlara bağlı olarak ithalatta görülebilecek genişlemelerin veya daralmaların etkisi görülebilir. İkinci terim ise ithalat yapılan partnerler arasında meydana gelecek fiyat değişiklikleri temelinde oluşacak ikame etkisi görülebilmektedir. Bu kısımda yeni durumda ticaretin kazananlarının ve kaybedenlerinin belirlenmesi adına gösterge olarak görülebilir (Eryugur, 2013).

3.2 Hesaplama Adımları

İki aşamalı olan çalışmanın modelinde ilk aşamada ithalat fiyat esnekliği hesaplanacaktır. İthalat fiyat esnekliğini ifade eden η_i terimi için aşağıdaki eşitlik kullanılacaktır.

$$\ln M_i = \text{sabit} - \eta_i \ln P_i \quad (6)$$

İlk aşama hesaplandıktan sonra ikinci aşamada çalışmamızın modeli olan Armington ikame esneklikleri hesaplanacaktır. 3. eşitliğin logaritması alınarak oluşturulan 7. eşitlik ikinci aşama için kullanılacaktır.

$$\ln \left[\frac{\alpha_{ki}}{\alpha_{ki}^0} \right] = -\sigma_i \ln \left[\frac{P_{ki}/P_{ki}^0}{P_i/P_i^0} \right] + \text{trend} \quad (7)$$

Hesaplamalar yapıldıktan sonra kapsamının genişletilmesi varsayılan gümrük birliğinin yaratacağı net etkinin hesaplanması için 5 nolu eşitlik kullanılacaktır.

3.3 Veri Seti

Çalışmanın kapsamında ele alınan yatay kesit boyutu, aynı zamanda k ile ifade edilen, ülke ve ülke grupları Türkiye, Avrupa Birliği⁵ ve diğer tüm ülkelerin toplulaştırılmış hali olmak üzere üçtür. Zaman boyutunu ise 1995-2012⁶ dönemini oluşturmaktadır. Analiz kapsamına alınan ürün sayısı otuzdur.

Çalışma kapsamına alınmış olan tarım ürünlerinin verileri Birleşmiş Milletler Tarım Örgütü (FAO) veritabanından elde edilmiş olup, Dünya Bankası'nın Dünya Entegre Ticaret Çözümleri (WITS) sisteminden elde edilen tarife verileri kullanılmıştır. Çalışma kapsamındaki veriler ile

⁵ Veri seti kapsamında ele alınan dönem içerisinde Avrupa Birliği'ne katılan ülkelerin verileri, ilgili ülkelerin katılma tarihini izleyen yıl itibarıyla dahil edilmeye başlanmıştır. Avrupa Birliği içerisinde yer alan ülkeler alfabetik olarak şu şekilde sıralanabilir: Almanya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Bulgaristan, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, GKRY, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan.

⁶ Çalışma kapsamını oluşturan FAO veri tabanında bulunan Food Balance Sheet verilerinin zaman boyutunun 2012 yılında sonlanmış olması nedeniyle çalışmanın zaman boyutu 1995-2012 yıllarını kapsamaktadır.

analiz STATA 14 programında gerçekleştirilmiştir. Model için seçilmiş olan baz yıl 2005⁷ olarak seçilmiştir.

4. Model Bulguları

Tablo 1: Benzetim Sonuçları

Ürün	(A) AB'den İthal Edilecek Ürünlerin Fiyat Değişimi	(B) Ürünün Yurtiçi Toplam Pazar Fiyatı Değişimi	(C) AB'den Yapılacak İthalattaki Değişim	(D) Diğer Ülkelerden Yapılacak İthalattaki Değişim	(E) Ürünlerin İthalat Miktarları Artış Oranı
Arpa	-%29,8	-%0,2	%26,9	-%0,1	%26,6
Ayçiçeği	-%14,3	-%2,8	%14,7	%1,6	%13,0
Bal	-%27,8	%0,0	%43,8	%0,0	%32,5
Bezelye	-%8,8	-%2,4	%16,7	-%2,4	%3,4
Buğday	-%22,1	-%0,2	%19,9	-%0,1	%2,1
Büyükbaş Hayvanların Etleri	-%66,7	%0,0	%126,4	%0,0	%63,2
Çavdar	-%37,5	-%6,6	%31,3	-%2,6	%25,6
Çay	-%59,2	-%2,6	%18,4	%0,7	%2,4
Darı	-%50,0	-%4,8	%70,5	-%4,8	%13,4
Domates	-%32,7	%0,0	%50,8	%0,0	%5,3
Elma	-%37,6	-%0,1	%41,3	%0,1	%12,5
Fasulye	-%8,8	%0,0	%13,7	%0,0	%0,1
Greyfurt	-%35,1	-%9,2	%45,1	%8,6	%44,2
Kümes Hayvanları Etleri	-%37,9	%0,0	%29,7	%0,0	%3,6
Limon	-%35,1	-%0,7	%24,8	%0,9	%0,4
Mısır	-%42,2	-%1,4	%67,2	-%1,5	%33,7
Muz	-%59,3	%0,0	%41,4	%0,0	%0,0
Pamuk	-%3,8	-%0,2	%9,3	-%0,2	%5,8
Patates	-%16,2	-%0,8	%21,3	-%0,1	%20,1
Pirinç	-%30,9	-%2,7	%26,9	-%1,1	%2,5
Portakal	-%35,1	-%1,1	%60,0	%0,3	%55,6
Soğan	-%33,1	%0,0	%38,6	%0,0	%24,7
Soya Fasulyesi	-%23,0	-%0,7	%93,7	-%2,0	%0,5
Susam	-%12,0	%0,0	%36,3	%0,0	%0,0
Süt	-%60,0	-%7,7	%108	-%5,7	%108
Üzüm	-%35,4	-%0,3	%34,2	%0,3	%11,3

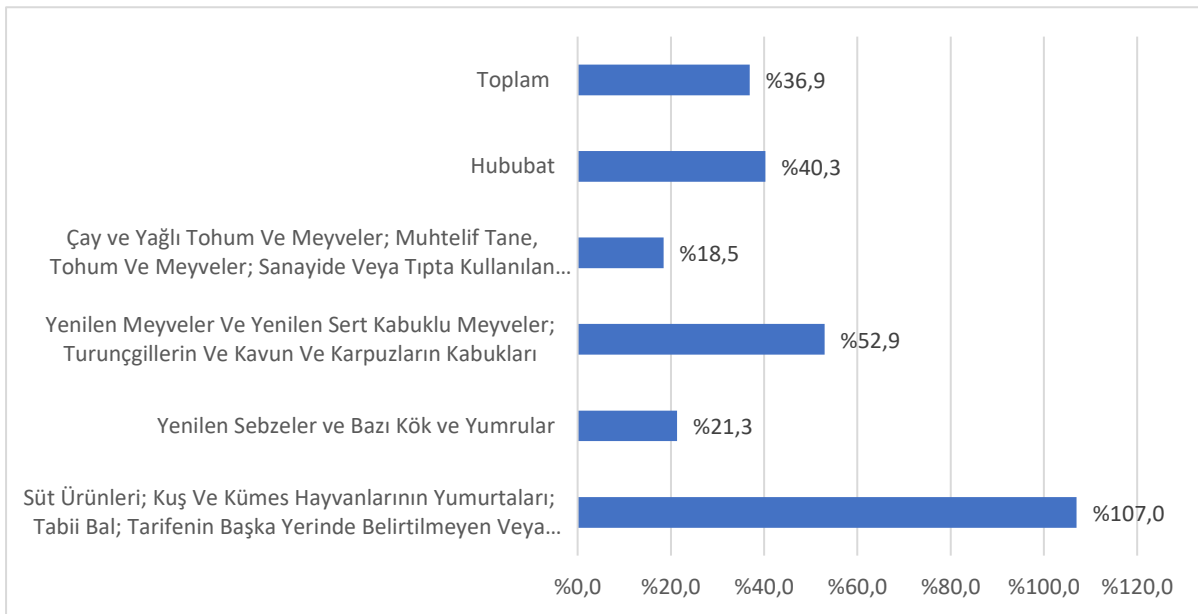
⁷ 1 Mayıs 2004 tarihinde 10 aday ülkenin Avrupa Birliği'ne katılımı sonrası 2005 yılında verilere eklenmiştir. Birliğin bu büyük genişlemesi nedeniyle 2005 yılı baz yılı olarak ele alınmıştır.

Yerfistiği	-%24,5	%0,0	%34,9	%0,0	%0,0
Yulaf	-%13,0	-%0,2	%21,3	-%0,2	%6,0
Yumurta	-%19,1	-%0,2	%7,8	%0,1	%4,7
Zeytin	-%16,3	%0,0	%6,7	%0,0	%4,1
Ortalama	-%30,9	-%1,5	%39,4	-%0,3	%17,5

Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Tablo 1’de çalışma kapsamında yer alan ve çalışma konusu varsayımın gerçekleşmesi üzere tahmin edilen durumun yaratacağı yüzde cinsinden etkiler yer almaktadır. (A) sütununda gümrük birliği kapsamına dahil edilmesi varsayılan tarım ürünlerinin ithalatında AB ülkelerinden ithal edilecek tarım ürünlere uygulanacak olan tarifelerin sıfırlanması durumunda tarife uygulanan duruma göre olan hesaplanan fiyat değişimleri gösterilmiştir. Yüksek tarife uygulanan ürünlerde tarifelerin sıfırlanmasıyla daha yüksek oranda fiyatlarında düşüş olduğu görülebilmektedir. (B) sütununda ise baz yıl içinde ilgili ürünün, yerli ve ithal ürünlerle oluşan iç pazar fiyatına olan etkisi görülmektedir. İç pazar içinde yerli ve ithal ürünlerin gümrüklü fiyatlarının ağırlıklandırılmasıyla oluşturulmuş ortalama fiyat ile yeni durum sonrasında ortaya çıkması beklenen fark gösterilmeye çalışılmıştır. AB ürünlerindeki fiyat düşüşlerinin iç piyasa fiyatlarını etkileme gücü olarak da yorumlanabilir. Fiyat düşüşleri fazla olan ürünlerin pazar payında AB ürünlerinin görece yüksek paya sahip olduğu söylenebilir. (C) sütununda sıfırlanan tarifeler sonrasında fiyatları görece düşen AB ürünlerine yönelik artması tahmin edilen talep miktarları gösterilmiştir. (D) sütunda yer alan oranlar düşen AB ürünlerinin fiyatları sonrasında ithalat talebinde diğer ülke ürünlerine olan etkisi görülmektedir. Görece düşen AB ürün fiyatları nedeniyle fiyatlarında değişiklik meydana gelmeyen diğer ülke ürünlerine olan talep çoğunlukla düşmüştür. Son olarak (E) sütunda yeni durumda ortaya çıkması öngörülen ithalat artışı gösterilmiştir. Bu son sütunda yer alan değişim oranları, çalışma konusu varsayımın sonucunda ortaya çıkması tahmin edilen ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin toplamı olarak görülebilir.

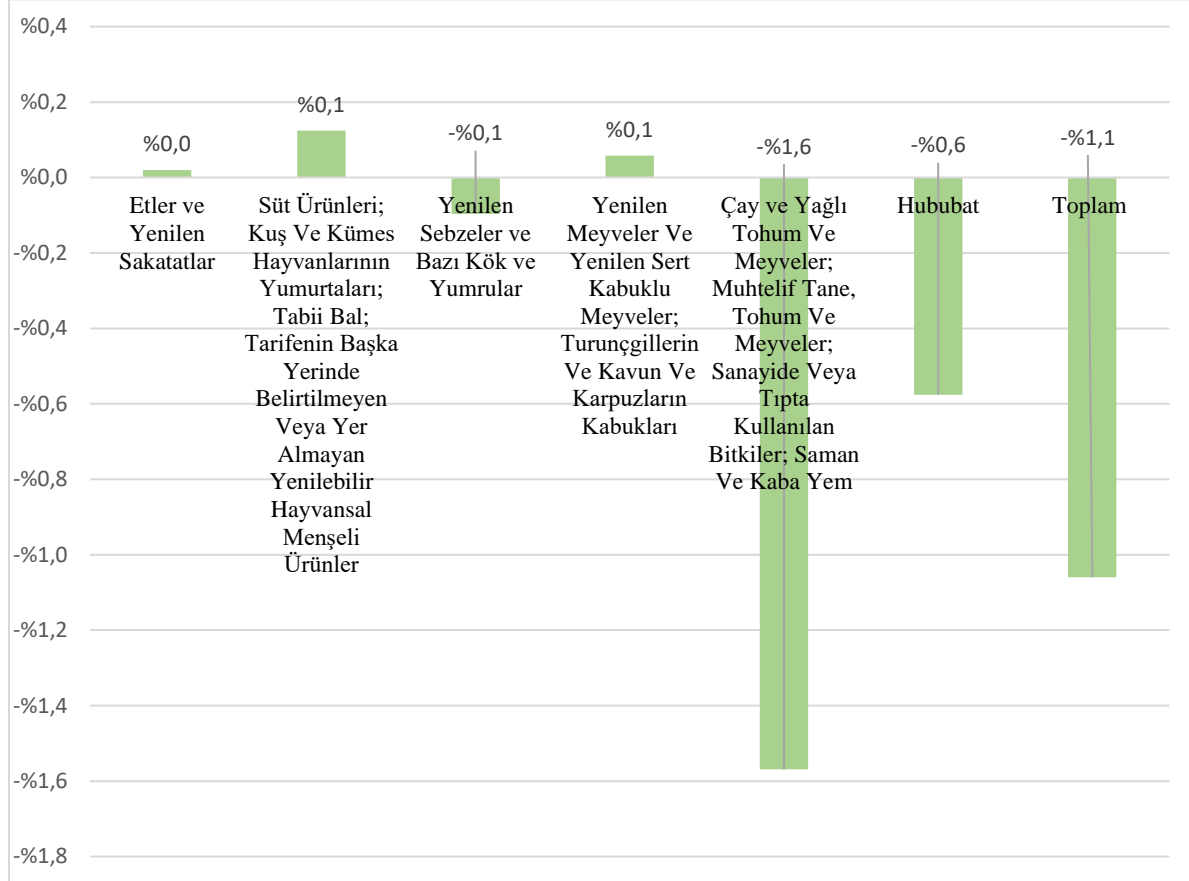
Şekil 1: Benzetim Sonucunda Türkiye’nin AB’den Yapacağı İthalat Miktarındaki Değişim (%)



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Çalışma kapsamına alınan ürünlerin gruplaştırılması sonucunda AB ülkelerine yönelik talepte gerçekleşmesi tahmin edilen değişim oranları Şekil 1'de gösterilmiştir. En yüksek artışın süt ürünlerinde olacağı tahmin edilmektedir. Süt ürünlerindeki yüksek tarifelerin sıfırlanması sonucunda daha ucuza pazara girecek olan AB ürünleriyle iç pazar fiyatında %7,7 oranında düşüş gerçekleşmesi öngörülmektedir.

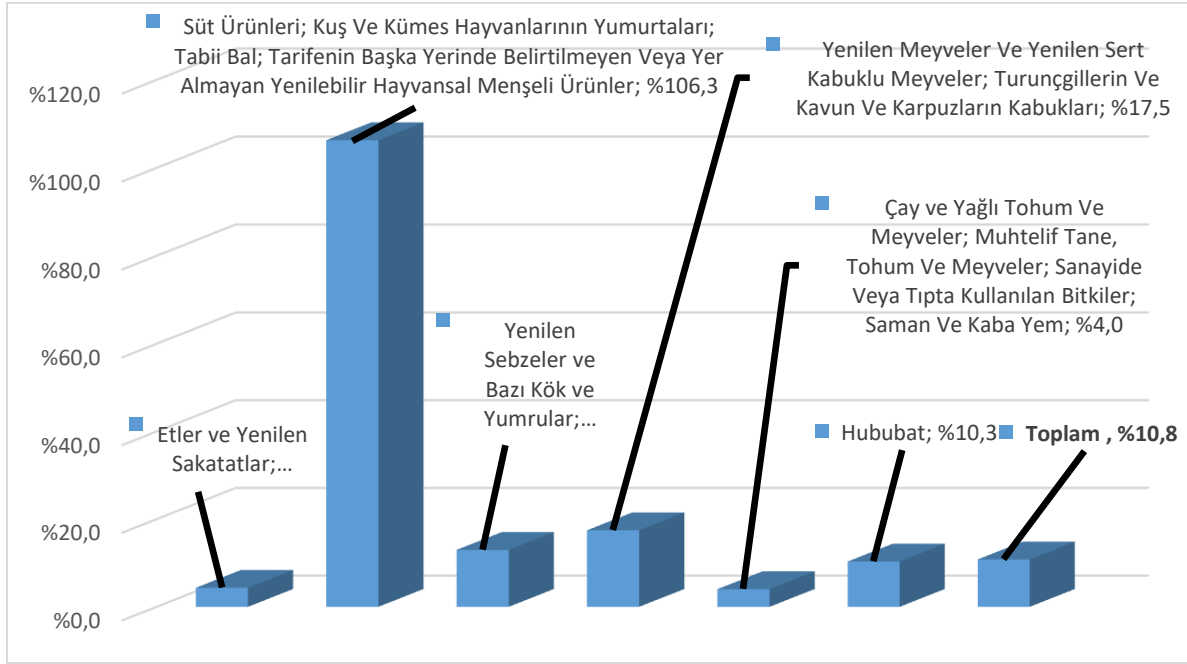
Şekil 2: Benzetim Sonucunda Türkiye'nin Diğer Ülkelerden Yapacağı İthalat Miktarındaki Değişim (%)



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Türkiye'nin AB ile içinde gümrük birliğinin kapsamını tarım ürünlerini de içerecek şekilde genişletmesi durumunda görece fiyatlarının düşmesi ile AB ülkelerinin avantajlı çıkması beklenmektedir. Ülkeler arasında kurulacak olan anlaşmaların sonucunda, üçüncü taraflar için oluşacak ticaret saptırıcı etkilerin GATT XXIV. maddesi kararınca anlaşmaya taraf ülkelere tazmin edilmesi gerekmektedir. Varsayılan bu yeni durumun taraflarına avantaj yaratması öngörülmürken anlaşma dışında kalan üçüncü tarafların yani çalışma kapsamında yer alan Diğer Ülkeler için hesaplanan gerçekleşmesi tahmin edilen etkiler Şekil 2'de gösterilmektedir. Türkiye'nin ithalatında fiyat avantajının AB ülkelerine geçmesine rağmen bazı ürünlerde Diğer Ülke ürünlerine olan talepte aynı zamanda artış görülmesi beklenmektedir. Bu durum fiyatların düşmesiyle artacak olan refah seviyesine bağlı olarak artan alım gücü ile ifade edilebilir.

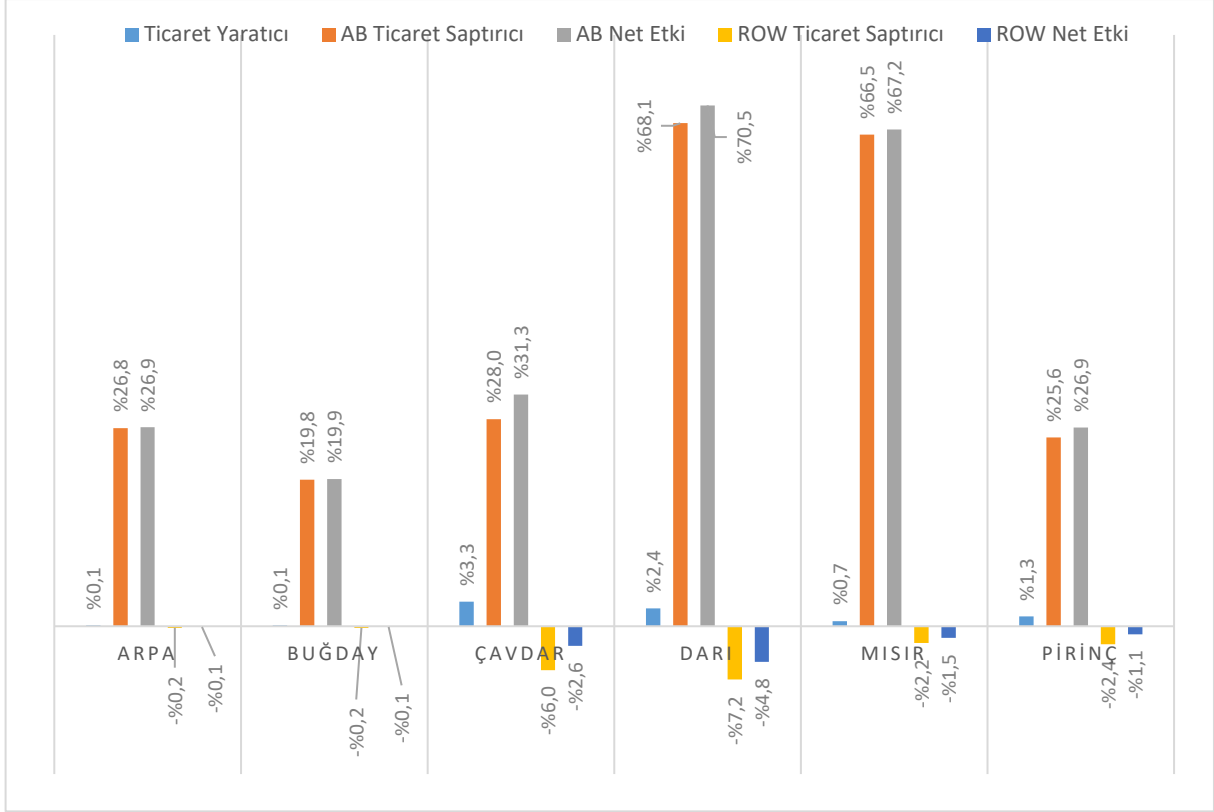
Şekil 3: Benzetim Sonucunda Türkiye'nin İthalat Miktarındaki Değişim (%)



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Model kapsamında çalışma konusu olan 30 ürün için AB'den yapılacak olan ithalatın %36,9 oranında artması beklenirken ortaya çıkacak olan ikame etkisi nedeniyle diğer ülkelerden yapılacak olan ilgili ürünlerin toplam ithalatında %1,1 oranında gerilemenin ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir. Yeni durumda ortaya çıkacak olan toplam etkinin ise baz yıla göre Türkiye'nin seçili 30 ürün için %10,8 oranında daha fazla ithalat talebinde bulunacağı öngörülmektedir.

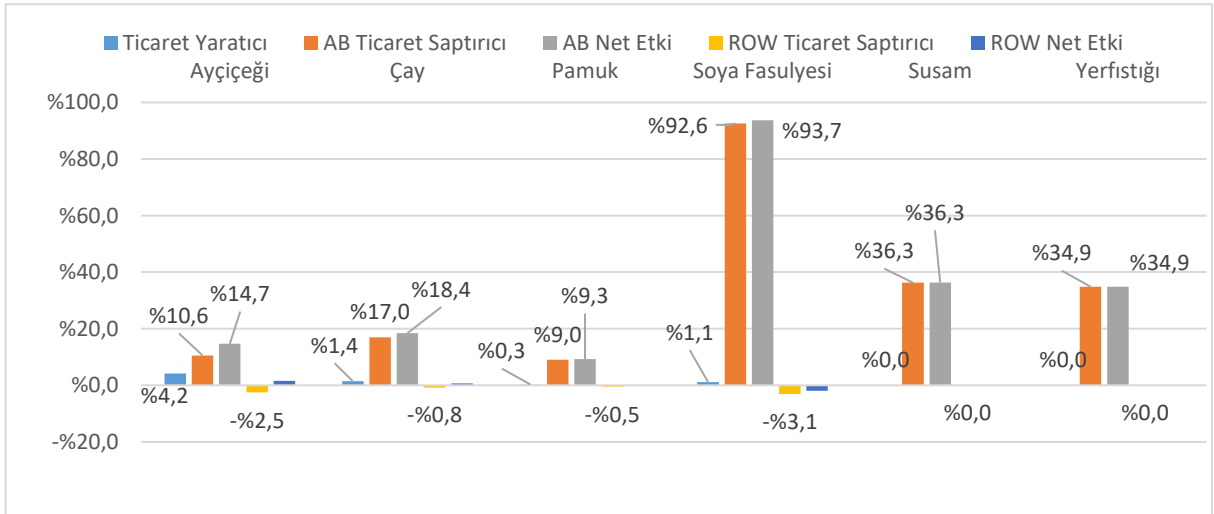
Şekil 4: Hububat Ürün Grubunda Gerçekleşmesi Tahmin Edilen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Şekil 4'te hububat grubunda yer alan ürünlere ait çalışma konusu varsayımın gerçekleşmesi halinde meydana gelmesi öngörülen ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkiler görülmektedir. İlgili ürün grubu içinde darı ve çavdar ticaretinin diğer ürünlere nazaran daha fazla artacağı görülürken, darı ve mısır ürünleri için AB ürünlerine talebin yöneleceği söylenebilir.

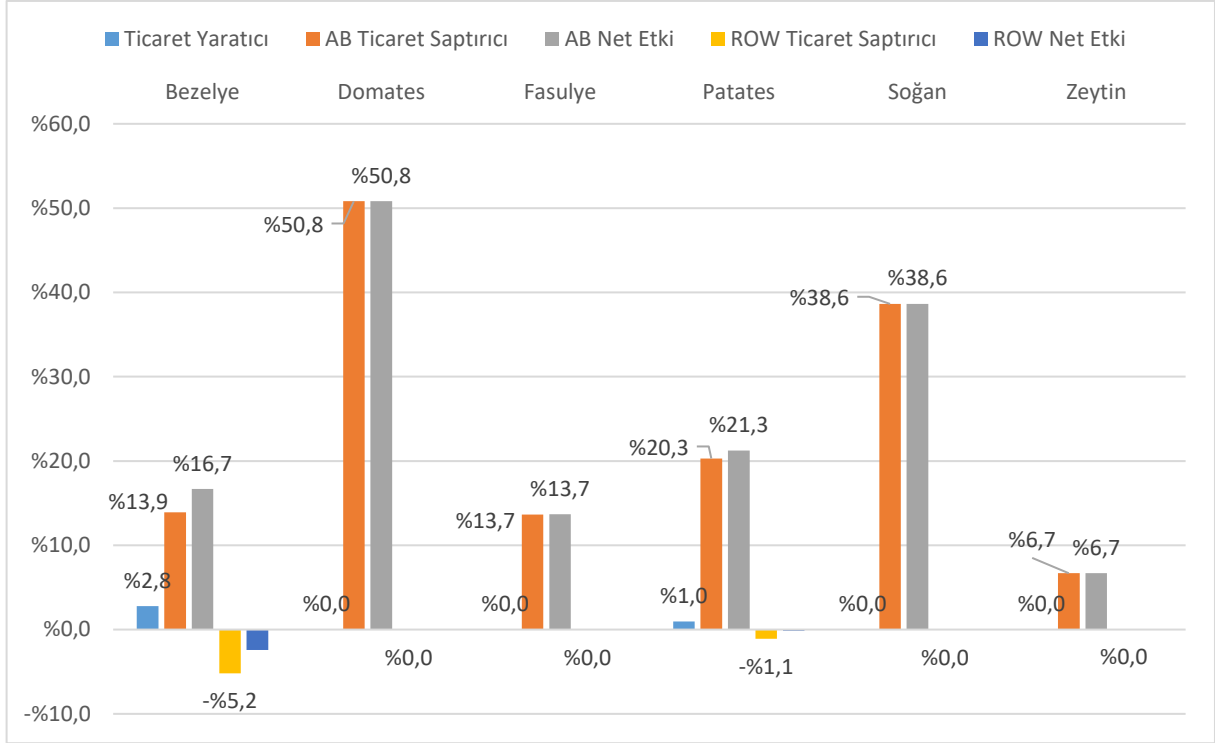
Şekil 5: Çay ve Yağlı Tohumlar Grubunda Gerçekleşmesi Tahmin Edilen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Şekil 5'te yağlı tohumlar ve çay birlikte değerlendirilmiştir. Oluşturulmuş olan bu ürün grubu içerisinde Diğer Ülkeler için en yüksek net etkinin ayçiçeğinde %1,6 oranında gerçekleşeceği tahmin edilmiştir. AB ülkeleri için bakıldığında toplam net etkinin soya fasulyesinde %93,7 oranında gerçekleşmesi hesaplanmıştır. Şekilde yer alan ürünlerin toplamının net etkisi %4 olarak bulunmuştur.

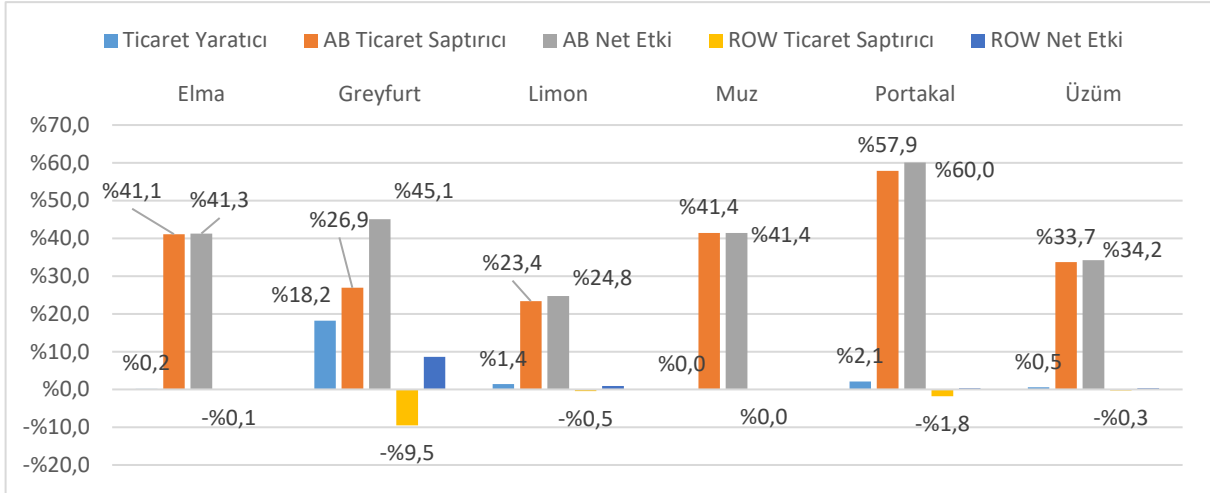
Şekil 6: Yenilen Sebzeler Grubunda Gerçekleşmesi Beklenen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Seçili ürünler içerisinde bulunan ürünlerden oluşturulan yenilen sebzeler grubunda yer alan ürünler için hesaplanan tahmini etkiler Şekil 6'da gösterilmiştir. Bu grupta bulunan ürünlerin iç pazar payı içerisinde ithal ürünlerinin payının diğer ürünlere nazaran düşük olması sebebiyle ortaya çıkması tahmin edilen ticaret yaratıcı etkinin düşük olduğu görülmektedir. AB ülkeleri için %21 civarında net bir etkinin ortaya çıkması olası iken Diğer Ülkelerden yapılacak olan ticaretin bu ürün grubu için net etki -%0,1 olarak tahmin edilmektedir.

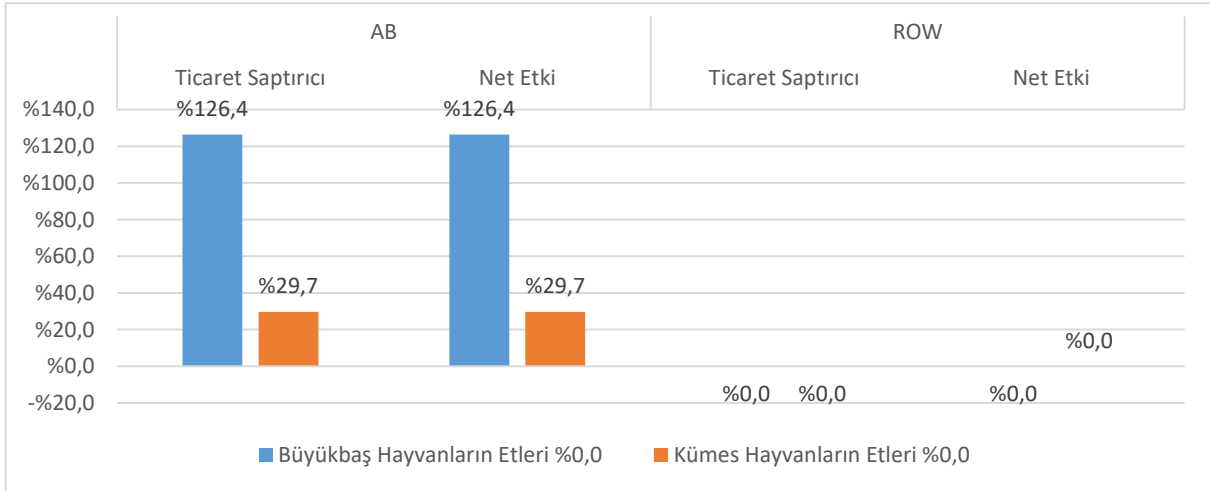
Şekil 7: Yenilen Meyveler Grubunda Gerçekleşmesi Beklenen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Yenilen meyveler ürünlerinden oluşturulmuş olan ürün grubunda gerçekleşmesi beklenen etkilerin gösterildiği Şekil 7’de grubun yaratacağı net etkinin %17,5 olacağı hesaplanırken, AB ülkeleri için %53, Diğer Ülkeler için ise %0,1 oranında net etkinin ortaya çıkması tahmin edilmektedir. Bu ürün grubu için her iki ülke grubu için pozitif net etkinin ortaya çıkmasının olası olduğu söylenebilir.

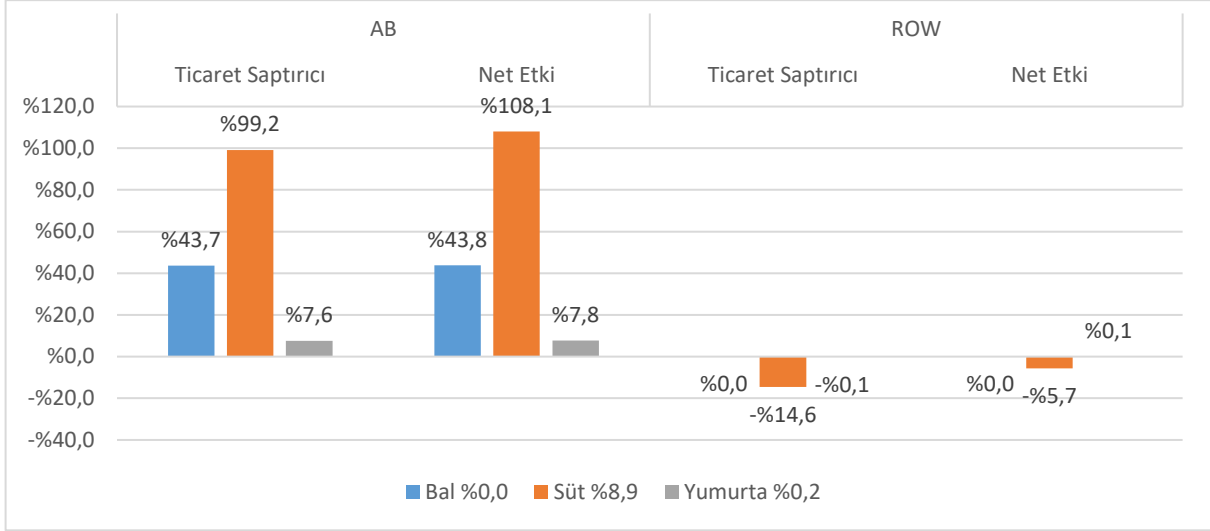
Şekil 8: Etlar ve Yenilen Sakatatlar Grubunda Gerçekleşmesi Beklenen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Şekil 8’de yer alan ürünlerin pazar paylarının baz yılda sıfıra yakın olması sebebiyle ortaya çıkması olası net etkiler hesaplanamamıştır. AB ürünlerinin fiyatlarının düşük olarak pazara girmesiyle ortaya çıkacak olan net etkinin %4,3 olması beklenmektedir.

Şekil 9: Süt Ürünleri, Yumurta ve Bal Ürünleri Grubunda Gerçekleşmesi Beklenen Etkiler



Kaynak: Yazarların hesaplamaları

Şekil 9'da yer alan ürün grubunda bulunan bal için %0, süt ürünleri için %8,9 ve yumurta için %0,2 oranında net etkinin ortaya çıkacağı tahmin edilmiştir. Grupta yer alan tüm ürünlerin toplam AB ülkeleri için net etkisi %107 olarak hesaplanırken Diğer Ülkeler için bu oran %0,1 hesaplanmıştır.

Tablo 2: Benzetim Sonucu Ürünlerin İthalatındaki Parasal Değişimler

Ürünler	Baz Yıl	Benzetim Sonrası		
	İthalat Tutarı (Bin \$)	İthalat Tutarı (Bin \$)	Değişim Oranı	Fark
Arpa	11.810	14.973	%26,8	3.163
Ayçiçeği	165.727	186.493	%12,5	20.766
Bal	566	743	%31,3	177
Bezelye	1.669	1.804	%8,1	135
Buğday	132.591	140.799	%6,2	8.208
Büyükbaş Hayvanların Etleri	14	19	%35,7	5
Çavdar	8.326	10.589	%27,2	2.263
Çay	16.050	16.471	%2,6	421
Darı	784	853	%8,8	69
Domates	2.430	2.533	%4,2	103
Elma	9.528	10.398	%9,1	870
Fasulye	24.270	24.294	%0,1	24
Greyfurt	3.457	4.921	%42,3	1.464
Kümes Hayvanların Etleri	365	381	%4,4	16
Limon	883	1.038	%17,6	155

Mısır	68.509	82.217	%20,0	13.708
Muz	152.389	152.390	%0,0	0
Pamuk	21.681	22.836	%5,3	1.155
Patates	52.618	63.529	%20,7	10.911
Pirinç	136.565	141.177	%3,4	4.612
Portakal	23.416	32.136	%37,2	8.720
Soğan	97	116	%19,6	19
Soya Fasulyesi	337.534	339.170	%0,5	1.636
Susam	73.137	73.150	%0,0	13
Süt	305.831	636.368	%108,1	330.537
Üzüm	24.712	28.748	%16,3	4.036
Yerfıstığı	32.585	32.585	%0,0	0
Yulaf	1.505	1.654	%9,9	149
Yumurta	23.387	24.430	%4,5	1.043
Zeytin	188	196	%4,3	8
Toplam	1.632.624	2.047.010	%25,4	414.386

Kaynak: FAO ve Yazarların hesaplamaları

Tablo 2’de çalışma kapsamında yer alan ürünlerin baz yılı ithalat değeri ve çalışma konusu varsayımın gerçekleşmesiyle tarifelerin sıfırlanması sonucunda ortaya çıkması beklenen ithalat tutarları gösterilmektedir. Çalışma kapsamına alınmış olan 30 tarım ürününün baz yılda 1,6 milyar Dolar civarında yapılmış olan ithalatının varsayılan durumun gerçekleşmesi durumunda %25,4 oranında bir artışla 2 milyar Dolar seviyelerine ulaşacağı tahmin edilmektedir.

5. Sonuç

Çalışma kapsamında gümrük birliğine dahil edilmesi varsayılan tarım ürünlerinin AB ülkelerinden yapılacak ithalatın seçili ürünler üzerinde yaratacağı etki hesaplanmıştır. Gümrük tarifesi uygulanmamasıyla görece fiyat avantajının sağlanmasıyla elde edilecek olan refah artışı ve iç pazara Diğer Ülkelerle nazaran daha ucuz malların girişinin sağlanması ile oluşacak ikame etkisinin toplanmasıyla ortaya çıkacak net etkinin tahmin edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışmanın sonucunda yapılan analizler neticesinde seçili ürünler kapsamında %10,8 oranında ithal edilen ürün miktarında artışın ortaya çıkacağı tahmin edilmiştir. AB ülkelerinin görece sağlamış olduğu fiyat avantajının AB’den ithal edilecek ürün miktarını %36,9 oranında artırması hesaplanırken, Diğer Ülkeler grubundan yapılacak olan ithalatta %1,1 oranında düşüşün gerçekleşecek olduğu yapılan analiz sonucunda görülmektedir.

Baz yılda seçili olan ürünlerin toplam ithalatı 1,6 milyar dolar seviyesinde iken çalışmanın sağladığı veriler ile çalışma konusu varsayımlar sağlanması halinde bu ithalatın %25,4 oranında artarak 2 milyar dolar seviyelerine gelmesi beklenmektedir. AB ülkelerinde miktar olarak %36,9 oranında ithalatın artacak olmasının yanında ucuzlayan ürünlerin de yeni talepler yaratmasıyla seçili ürünler bakımından AB’den yapılacak olan ithalat tutarının %63 oranında artması beklenmektedir.

Ürünler özelinde bakıldığında ise süt ürünlerine olan talebin gümrüksüz ticaretinin yapılması durumunda mevcut duruma göre ithalatında %108,1 oranında artışın gerçekleşmesi

beklenmektedir. Bazı yıllara göre yapılan hesaplamalar sonucunda bu yeni durumun tek başına AB ülkelerinden 330 milyon dolarlık yeni ithalata yol açması tahmin edilmektedir.

Türkiye'nin tarımsal ürünler bazında dış ticareti, harmonize sistemin tarımsal ürünleri içeren ilk 24 faslına bakıldığında, fazla veriyor olduğu görülmektedir. Ülkenin 60 yılı aşkın süredir dış ticaret açığı veriyor olması sebebiyle tarım sektöründen elde edilecek olan fazlalar daha önemli hale gelmektedir. Yapılan çalışma sonucunda elde edilen verilere bakıldığında gümrük tarifelerinin kaldırılmasıyla iç üreticiye sağlanan korumanın kalkması rekabet edilebilirlik kavramının sorgulanmasına neden olabilir. Özellikle tarım ürünleri gibi stratejik öneme sahip olan malların iç pazar paylarının artması, dışa bağımlılığın artması ve fiyat rekabetinden dolayı üretimden çekilmelerin ortaya çıkması durumunda ülkenin sosyoekonomik yapısında değişimlerin görülmesi olasıdır. Tarımdaki üretimin düşmesi atıl alanların ortaya çıkmasına, bunun neticesinde tarımsal üretimde mevcut bir potansiyelin üretime katılmaması durumuna yol açacaktır. Serbestleşmenin ihracat yönünde avantajlar sağlayacağı düşünülürken aynı zamanda dış açık sorunu gidermek adına daha rekabetçi üretimin yapılması yolunda politika adımlarının atılması gerektiği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Armington, P. S. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production (Une théorie de la demande de produits différenciés d'après leur origine) (Una teoría de la demanda de productos distinguiéndolos según el lugar de producción). *Staff Papers (International Monetary Fund)*(1), 159. doi:10.2307/3866403
- Ay, A., & Yapar, S. (2005). Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Türkiye. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(13), 57-80.
- Aytüre, S. (2018). Türkiye-Avrupa Birliği Tarım İlişkileri ve Geleceği. 49-62.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration (Routledge Revivals)*. London: Routledge.
- Bektaş, V., & Eryugur, H. O. (2018). AB-Akdeniz Ülkeleri Arasındaki Tarımsal Ticaretin Serbestleştirilmesinin Türk Tarım Sektörü Dış Ticaretine Etkileri: Bir Armington Modeli. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 153-172.
- Çakmak, E., Kasnakoğlu, H., & Akder, H. (1999). Tarım Politikalarında Yeni Denge Arayışları ve Türkiye. *İstanbul: TÜSİAD Yayını*.
- (2019). Statement by the E.C.A. Administrator at the 75th Council meeting on 31st October 1949. https://www.cvce.eu/en/obj/statement_by_paul_hoffman_at_the_75th_oec_council_meeting_31_october_1949-en-840d9b55-4d17-4c33-8b09-7ea547b85b40.html sayfasından erişilmiştir.
- Eryugur, H. O. (2008). Tarımda AB Ortak Dış Tarifesi ve Türkiye: Üçüncü Ükelere Dış Ticaret Etkileri. *İktisat İşletme ve Finans*, 23(265), 17-33.
- Eryugur, H. O. (2013). *Agricultural Trade Liberalization between the EU and Mediterranean Partner Countries: An Impact Analysis*. Paper presented at the EY International Congress on Economics I (EYC2013), October 24-25, 2013, Ankara, Turkey.



Şakı, M. & Eryugur, H. O. (2021), "Gümrük Birliği ve Tarım Ürünleri: Türkiye Üzerine Bir Armington Modeli Analizi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 177-194.

- Eryugur, H. O., & Çakmak, E. H. (2005). Trade Implications of Extending The Turkey-EU Customs Union Agreement to Agricultural Products.
- Birleşmiş Milletler Tarım Örgütü. (2019). <http://www.fao.org/faostat/en/#home> sayfasından erişilmiştir.
- Hickman, B. G., & Lau, L. J. (1973). Elasticities of Substitution and Export Demands in a World Trade Model. *European Economic Review*, 4(4), 347-380.
- Kreinin, M. (1964). On the Dynamic Effects of a Customs Union. *Journal of Political economy*, 72.
- Krishna, P. (2003). Are regional trading partners "natural"? *Journal of Political economy*, 111(1), 202-226.
- Lipsey, R. G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal*, 70(279), 496-513. doi:10.2307/2228805
- Meade, J. E. (1955). *The Theory of Customs Unions*: North-Holland Publishing.
- Özkale, N. L., & Karaman, F. N. (2006). Gümrük Birliği'nin Statik Etkileri. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, 1(1), 117-138.
- Panagariya, A. (1997). Preferential trading and the myth of natural trading partners. *Japan and the World Economy*, 9(4), 471-489.
- Sayan, S., & Demir, N. (1998). Measuring the degree of block interdependence between agricultural and non-agricultural sectors in Turkey. *Applied Economics Letters*, 5(5), 329-332.
- Schiff, M. (1999). *Will the real natural trading partner please stand up?* : The World Bank.
- Shiells, C. R., & Reinert, K. A. (1993). Armington Models and Terms-of-Trade Effects: Some Econometric Evidence for North America. *Canadian Journal of Economics*, 299-316.
- Togan, S. (1997). Opening up the Turkish Economy in the Context of the Customs Union with EU. *Journal of Economic Integration*, 12(2), 157-179.
- Viner, J. (1950). The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace. *New York*.
- Viner, J. (2014). *The customs union issue*: Oxford University Press.



Suggested Citation: Özkul, G. & Kasım, M. (2021), "Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi", *Fiscaeconomia*, 5(1), 195-218.

Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi

The Effect of Macroeconomic Factors on the Stock Market Development in Asia-Pacific Countries

Gökhan ÖZKUL¹, Muhammed KASIM²

Abstract

Stock markets contribute greatly to economic growth and development by encouraging capital accumulation. This contribution is parallel with stock market's development level. Therefore, it is very important to reveal the factors affecting the development of stock markets. The aim of this study is to examine the effect of macroeconomic factors on stock market development using annual panel data of Asia-Pacific countries for period 1995-2019. In the study, stock market development was measure using stock market capitalization as a percentage of GDP. Money supply, foreign capital inflows, exports, savings rate, inflation, interest rate, GDP per capita and unemployment rate were used as macroeconomic determinants of the stock market. Firstly, Hausman test was conducted to make a choice between the random effect model and the fixed effects model. According to the result of Hausman test, fixed effect method is confirmed as the most appropriate method to evaluate model of study. In addition, the heteroscedasticity problem was tested with the modified Wald test and the autocorrelation problem was tested with the Wooldridge test. In this context, both heteroscedasticity and autocorrelation problem were determined in the model. Dynamic panel analysis Arellano-Bover (GMM) model was conducted to fix heteroscedasticity and autocorrelation. According to the results obtained from the Arellano-Bover (GMM) model, it was found that money supply, foreign capital inflows, exports and GDP per capita positively affected stock market development, while inflation and unemployment had a negative effect. Savings rate and interest rate had no significant effect on stock market development.

Article History:

Date submitted:

20.06.2020

Date accepted:

13.11.2020

Jel Codes:

C23, E44, G10, O16

Keywords:

Stock Market, Stock Market Development, Asia-Pacific Countries, Panel Data Analysis, Arellano-Bover (GMM)

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, gokhanozkul@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7545-8292>

² Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı. Doktora Öğrencisi, mohammad.monier1989@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-7833-1251>

Öz

Hisse senedi piyasaları, sermaye oluşumunu teşvik ederek ekonomik büyüme ve gelişmeye büyük bir katkı sağlamaktadır. Bu katkıyı sağlamaları ise gelişmişlik düzeyleri ile paralellik göstermektedir. Bu yüzden hisse senedi piyasalarının gelişmişliğini etkileyen faktörleri ortaya koymak oldukça önemlidir. Bu çalışmanın amacı Asya-Pasifik ülkelerinde 1995-2019 dönemine ilişkin yıllık verilerden faydalanılarak makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisini panel veri analizi ile incelemektir. Çalışmada hisse senedi piyasası gelişmişliği, hisse senedi piyasa kapitalizasyonunun GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır. Hisse senedi piyasasının makroekonomik belirleyicileri olarak ise para arzı, yabancı sermaye girişleri, ihracat, tasarruf oranı, enflasyon, faiz oranı, kişi başına düşen GSYH ve işsizlik oranı kullanılmıştır. Araştırmada ilk olarak rassal veya sabit etkiler tahmincilerinden birini tercih etmek için Hausman testi yapılmıştır. Hausman testinin sonucuna göre sabit etkiler tahmincisinin daha uygun olduğu görülmüştür. Ayrıca modifiye edilmiş Wald testi ile değişen varyans problemi, Wooldridge testiyle de otokorelasyon problemi sınanmıştır. Bu bağlamda modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon problemi tespit edilmiştir. Her ikisini birden çözebilmek için dinamik panel analizi Arellano-Bover (GMM) modelinden yararlanılmıştır. Arellano-Bover (GMM) modelinden elde edilen sonuçlara göre para arzı, yabancı sermaye girişleri, ihracat ve kişi başına düşen GSYH'nin hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif etkilediği, enflasyon ve işsizliğin ise negatif etkilediği bulunmuştur. Tasarruf oranı ve faiz oranının ise hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde anlamlı herhangi bir etkisi olmadığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi Piyasası, Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliği, Asya-Pasifik Ülkeleri, Panel Veri Analizi, Arellano-Bover (GMM) Modeli.

1. Giriş

Finansal piyasalar, bir ülkenin ekonomik kalkınmasında oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü bu piyasalar tasarruf sahiplerinden yatırımcılara fon akışını kolaylaştıran en temel aracı halka durumundadır (Aduda, Masila ve Onsongo, 2012: 214). Ayrıca politika yapıcıların, ekonomiyi ve toplumu şekillendirme çabasında da finansal piyasaların büyük bir rolü vardır. Politika yapıcılar, ekonomiye doğrudan müdahale etmek yerine, finansal piyasalar üzerinden ekonomiye yön vermeye çalışmaktadırlar (Bonizzi, 2017: 26).

Finansal piyasalar, yurt içi tasarrufları harekete geçirmek için kurumsal bir mekanizma sağlayarak, onların etkin bir şekilde verimli yatırımlara kanalize olmasına yardımcı olmaktadır. Bu durum, yatırımcıların sermaye maliyetlerini düşürmek suretiyle ülkenin ekonomik büyümesini hızlandırmaktadır. Fon ihtiyacı olanlar ile fon fazlası olan tasarruf sahipleri arasındaki finansal aracılık işlemlerinde kredi piyasaları yatırımlar için önemli derece de borç finansmanı sağlamakla birlikte, alternatif bir aracılık yöntemi özsermaye finansmanıdır. Ancak, özsermaye finansmanı sermaye piyasalarının gelişmesiyle mümkündür (Aduda, Masila ve Onsongo, 2012: 214). Sermaye piyasaları, ekonomideki atıl ve küçük tasarrufları toplayıp verimli alanlara yönlendirerek ve reel sektörü destekleyerek çok önemli bir görevi yerine getirmektedir. Bu anlamda iyi gelişmiş sermaye piyasaları ekonomik istikrar ve büyüme açısından katalizör görevi görmektedir (Özku ve Kasım, 2020: 1136). Bonizzi (2017: 26)'e göre sermaye piyasaları, finansal varlıklar sunarak firmaların banka kredilerine olan bağımlılığını

azaltmaktadır. Ayrıca firmalara finansal varlıklara yatırım yapma fırsatları tanıyarak kısa vadeli kârlarını maksimize etme imkanı sunmaktadır.

Sermaye piyasalarının en önemli bileşeni hisse senedi piyasalarıdır (Aduda, Masila ve Onsongo, 2012: 214). İyi işleyen hisse senedi piyasaları bir ülkenin makroekonomik performansının en temel göstergelerinden biri olduğuna inanılmaktadır. Çünkü hisse senedi piyasası, ticaretin ve sanayinin ilerlemesinde rol oynayarak ülke ekonomisinin gelişmesine büyük bir katkı sağlamaktadır (Azam vd., 2016: 1200). Bu yüzden de hisse senedi piyasaları ekonomik büyüme ile pozitif bir ilişkiye sahiptir. Bu durum ise hisse senedi piyasalarının ekonominin aynası olarak görülmesine neden olmaktadır (Dev ve Shakeel, 2013: 71). Diğer taraftan hisse senedi piyasaları her zaman ekonominin durumunu yansıtmayabilmektedir. Örneğin, Covid-19 pandemi döneminde, dünya ekonomisi küçülürken, hisse senedi piyasaları rekor kırmaktadır. Bu da devletlerin ekonomiye doğrudan müdahale ederek küçük ve büyük firmalara trilyonlarca kredi kolaylığı sağlamasından kanlanmaktadır. Ayrıca devletlerin uygulamış olduğu işsizlik yardımları, işsiz olanları ayakta tutarak işsizliğin piyasalara olan negatif etkisini hafifletmiştir (Guina, 2020).

Hisse senedi piyasaları, ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleşmesi için önemli olan sermaye oluşumunda kritik bir rol oynamaktadır. Bu piyasalar, ekonomideki yatırım akımlarının sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesini sağlayan bir kanal olarak kabul edilmektedir. Hisse senedi piyasası, yatırım için gerekli olan fonların toplanması ve tahsisi için bir platform görevi görerek yatırımcılar için yeni yatırım fırsatları yaratmaktadır. Hisse senedi piyasalarının bunları yapabilmesi ise aktif ve verimli bir şekilde çalışmasına bağlıdır (Azeez ve Obalade, 2018: 203). Hisse senedi piyasalarının likiditeyi teşvik etme, tasarrufları harekete geçirme ve bir araya getirme, olası yatırımlar ve sermaye tahsisi için bilgi sağlama gibi birçok işlevi vardır. Bu yüzden de aktif ve istikrarlı bir hisse senedi piyasasının varlığının ekonomik büyümeyi canlandırabileceği varsayılmaktadır (Azam vd., 2016: 1200). Hisse senedi piyasaları fon ve bilgi akımını sağlayarak, fon fazlası olanlar ile fona ihtiyacı olanlar arasında önemli bir görevi yerine getirmektedir. Üstelik hisse senedi piyasaları, tasarrufları verimliliği düşük olan sektörlerden verimliliği yüksek veya üretken sektörlerle aktarmaktadır. Bu çerçevede hisse senedi piyasasının önemi yerine getirdiği şu görevlerden kaynaklanmaktadır (Masoud, 2013: 793-794):

- Çeşitli yatırım enstrümanları sağlayarak finansal kaynakları artırmak,
- Firmaların finansal durumları hakkında bilgi sağlayarak; erişim maliyetleri, erişim zamanı ve riski azaltmak,
- Yatırımcılara likidite kolaylığı sağlamak,
- Projeler için çeşitli finansman yöntemlerinin (kısa, orta ve uzun vadeli) geliştirilmesine yardımcı olmak.

Hisse senedi piyasaları bu görevleri yerine getirerek hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin büyümesi için önemli bir rol oynamaktadır. Fakat bu görevleri verimli bir şekilde yerine getirebilmek için hisse senedi piyasalarının makul bir gelişmişlik düzeyine sahip olması gerekmektedir. Dolayısıyla hisse senedi piyasalarının gelişmişliğini ölçmek oldukça önemlidir. Bununla birlikte hisse senedi piyasası gelişmişliği kavramı çok boyutlu bir kavram olduğu için farklı ölçütler kullanılarak bu ölçüm gerçekleştirilebilmektedir (Garcia ve Liu, 1999: 30). Bu çerçevede literatürde hisse senedi piyasalarının gelişmişliğinde kullanılan dört farklı ölçüt öne çıkmaktadır. Bu ölçütler şunlardır (Cihak vd., 2012: 9; Svirydenka, 2016: 8):

- **Derinlik ölçütleri:** Bu ölçüt altında hisse senedi piyasası kapitalizasyonunun GSYH'ye oranı veya hisse senedi işlem değerinin GSYH'ye oranı kullanılmaktadır.
- **Erişim ölçütleri:** Erişim ölçütü olarak en büyük 10 şirket dışındaki piyasa kapitalizasyonunun toplam piyasa kapitalizasyonuna oranı veya en büyük 10 şirket dışındaki işlem değerinin toplam piyasa işlem değerine oranı kullanılmaktadır.
- **Etkinlik ölçütleri:** Bu ölçüt altında hisse senedi piyasası devir hızı (piyasa kapitalizasyonunun piyasa işlem değerine oranı) veya piyasa likiditesinin işlem maliyetine oranı kullanılmaktadır.
- **İstikrar ölçütleri:** İstikrar ölçütü olarak hisse senedi fiyat endeksinin volatilitesi veya hisse senedi getirisi çarpıklığı kullanılmaktadır.

Hisse senedi piyasalarının ekonomik büyümeyi desteklemedeki öneminin farkına varılmaya başlamasıyla birlikte hisse senedi piyasalarının gelişmesine yol açan faktörleri araştıran çalışma sayısı da artmaya başlamıştır (Ho ve Odhiambo, 2018: 4). Bu bağlamda çalışmanın amacı Asya-Pasifik ülkelerinde 1995-2019 dönemine ilişkin yıllık verilerden faydalanılarak makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisini panel veri analizi ile incelemektir. Çalışmada hisse senedi piyasasının gelişmişliğinin ölçütü olarak literatürde en çok kullanılan ölçüt olan derinlik ölçütlerinden hisse senedi piyasası kapitalizasyonunun GSYH'ye oranı kullanılmıştır (Garcia ve Liu, 1999; Yartey, 2008, 2010; Şükrüoğlu ve Nalin, 2014; Şahin ve Temelli, 2018).

Çalışmada incelenen ülke grubunun yer aldığı Asya-Pasifik bölgesi, Batı Pasifik Okyanusu içinde veya yakınında bulunan ülkeleri (48 ülke) kapsamaktadır. Bununla birlikte, genellikle Asya-Pasifik tanımı Doğu ve Güney Asya, Güneydoğu Asya ve Okyanusya'daki ülkeler için kullanılmaktadır (World Population Review, 2020). Asya-Pasifik ülkelerinin siyasi ve ekonomik açıdan güç kazanması ile birlikte 21. yüzyılın Asya-Pasifik yüzyılı olacağı öngörülmektedir. Doğu ve Güneydoğu Asya, ekonomik gelişme açısından en dinamik bölgeler arasında yer almaktadır. Bölgedeki çoğu ülke son dönemlerde önemli bir ekonomik büyüme performansı gerçekleştirmiştir. Ayrıca birkaç Asya ülkesi ekonomik ve mali krizlerden sonra daha da güçlü hale geldiği kanıtlanmıştır. Özellikle Japonya'nın yanı sıra Çin, bölgesel bir merkez ve küresel bir oyuncu haline gelmiştir (Walter, 2014: 370-371). Bu yüzden çalışmada son dönemlerde dünya ekonomisi içerisinde önemi giderek artmaya başlayan Asya-Pasifik ülkelerinde hisse senedi piyasalarını etkileyen makroekonomik faktörler incelenmiştir. Çalışmada hisse senedi piyasası gelişmişliği verileri bulunan 16 Asya-Pasifik ülkesinin³ verileri kullanılmıştır.

Çalışmada ilk olarak hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkileyen makroekonomik faktörler teorik çerçevede tartışılmıştır. Ardından makroekonomik faktörlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisini ele alan çalışmalar çerçevesinde literatür taraması ortaya konmuştur. Daha sonra araştırmanın amacı ve yönteminden bahsedilmiştir. Son olarak ise araştırmanın bulgularına değinilmiş ve çalışma sonuç bölümüyle sona ermiştir.

2. Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğini Etkileyen Makroekonomik Faktörler

Hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicileri hakkındaki teorik literatür çok sınırlıdır (Ho ve Iyke, 2017: 144). Hisse senedi piyasalarının ekonomik büyümeyi teşvik edip etmediği sorusu

³ Avustralya, Bangladeş, Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Japonya, Kore, Malezya, Yeni Zelanda, Pakistan, Filipinler, Singapur, Sri Lanka, Tayland ve Vietnam.

akademik ve politik tartışmalarda ilgi çekmiş olsa da, yükselen hisse senedi piyasaları gelişmişliğinin belirleyicileri üzerine az sayıda teorik ve ampirik çalışma bulunmaktadır (Yartey, 2010: 1616).

Varlık fiyatlandırma modelleri incelendiğinde hisse senedi fiyatlarını etkileyen makroekonomik faktörler ve portföy özellikleri şeklinde iki geniş faktör kategorisi çerçevesinde konu irdelenmektedir. Varlık fiyatlandırma modellerinin yanı sıra, hisse senedi piyasası gelişmişliğini çeşitli makroekonomik faktörlere ve kurumsal faktörlere bağlayan çok sayıda farklı çalışma da söz konusudur. Bununla birlikte bu faktörler ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasındaki ilişki literatürde oldukça tartışmalıdır (Ho ve Lyke, 2017: 144; Ho ve Odhiambo, 2018: 4). Literatür incelendiğinde hisse senedi piyasaları gelişmişliğini etkileyen makroekonomik faktörler, bunlarla sınırlı olmamak üzere enflasyon, yabancı sermaye girişleri, reel gelir, tasarruf oranı, dışa açıklık, faiz oranı, işsizlik ve para arzını içermektedir (Garcia ve Liu, 1999; Babayemi vd., 2013; Şükrüoğlu ve Nalin, 2014; Ho ve Lyke, 2017).

- **Enflasyon:**

Genel olarak ekonomileri istikrarlı ve istikrarsız ekonomiler şeklinde ayırmak mümkündür. Enflasyonun volatilitesi yüksek olan ekonomilere istikrarsız ekonomiler denirken, enflasyonun volatilitesi sıfır veya düşük olan ekonomilere istikrarlı ekonomiler denilmektedir (Garcia ve Liu, 1999; Yartey, 2008). Enflasyon hisse senedi piyasası gelişmişliği için oldukça önemlidir. Çünkü enflasyonu yüksek olan ekonomilerin hisse senedi piyasalarında gelecekle ilgili belirsizliğin artması ile birlikte yatırımlar ve tasarruflar bundan olumsuz etkilenecektir.

Teorik literatür, yüksek enflasyon oranlarının daha az likit ve daha küçük hisse senedi piyasaları ile ilişkili olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda bu durum enflasyon oranı ile finansal piyasa gelişimi arasında doğrusal olmayan bir ilişkinin varlığını da gösterir. Bu çerçevede enflasyon oranındaki bir artış paranın ve diğer bütün varlıkların reel getiri oranını düşürür. Bu durum ise borç verme isteğini azaltırken, borçlanma isteğini artırır. Ödünç verilebilir fonlardaki azalmayla birlikte daha düşük kaliteli borçlular kredi arama havuzuna girmeye başlarlar. Bu da kaynak tahsisindeki verimliliğin gerilemesine neden olarak finansal aracılık faaliyetlerinin ve sermaye oluşumunun azalmasına neden olur. Sermaye yatırımlarındaki azalma ise uzun dönem hisse senedi piyasası performansını negatif bir şekilde etkiler (Ho ve Lyke, 2017: 146-147).

Enflasyonu düşük ve tahmin edilebilir olan ekonomilerin hisse senedi piyasalarının gelişimine ve ekonomik büyümeye katkı sağlama olasılığı daha yüksektir. Diğer yandan genel olarak dünyada yatırımcılar, risk açısından belirsizlik oluşturmasından dolayı yüksek enflasyon beklentilerinin olduğu hisse senedi piyasalarına yatırım yapmayı tercih etmezler (Jun vd., 2015). Bu çerçevede literatürde Boyd, Levine, ve Smith (1996), Boyd, Levine, ve Smith (2001), Ben Naceur ve Ghazouani (2005) ve Dinh Nguyen ve Vo Thi Ha (2012) yaptıkları çalışmalarda yüksek enflasyonun hisse senedi piyasası gelişmişliğini negatif yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **Yabancı sermaye girişleri**

Yabancı sermaye girişleri gelişmekte olan ülkelerinin çoğunda, yatırımların büyük kısmını oluşturmaktadır. Ayrıca yabancı sermaye girişleri, teknoloji, yönetim ve insan sermayesi bilişenlerinin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla yabancı sermaye girişleri ülkenin ekonomisi üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır (Raza vd., 2012: 26). Bununla birlikte kısa ve uzun vadeli yabancı sermaye girişleri ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasında iki

karşıt görüş vardır. Bazı araştırmalar (Hausmann ve Fernández-Arias, 2000a; 2000b), yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasası gelişiminin ikamesinden başka bir şey olmadığını iddia ederken, diğerleri (Claessens vd., 2001) ise yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasalarını tamamladığını savunmaktadır. Hausmann ve Fernández-Arias (2000a, 2000b) yabancı sermaye girişlerinin daha riskli, mali açıdan az gelişmiş ve kurumsal olarak daha zayıf ülkelere aktığını gözlemlemektedir. Burada yabancı sermaye girişleri, hem borç hem de özkaynak finansmanı için az gelişmiş finansal piyasalara bir alternatif haline gelmektedir. Bu bağlamda, yabancı sermaye girişleri, hisse senedi piyasasının gelişimi ile negatif yönde ilişkilidir. Örneğin Rhee ve Wang (2009) Endonezya üzerinde yaptıkları çalışmada yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliğini negatif etkilediğini bulmuştur (Ho ve lyke, 2017: 149).

Bunun aksine Claessens vd. (2001), yabancı sermaye girişlerinin sağlam kurumlara ve ekonomik temellere sahip ülkelere akma eğiliminde olduğunu ve böylece finansal sistemlerini güçlendirdiğini iddia etmektedir (Ho ve lyke, 2017: 149). Bu çerçevede yabancı sermaye girişleri, hisse senedi piyasası gelişmişliği ve ekonomik büyüme arasında üç boyutlu bir ilişki bulunmaktadır. Yabancı sermaye girişleri ekonomik büyümeyi tetikler ve ekonomik büyüme hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde olumlu bir etki yaratır. Yani yabancı sermaye girişleri dolaylı olarak hisse senedi piyasası gelişmişliğini itmektedir (Shahbaz, Lean ve Kalim, 2013: 18). Ayrıca yerli yatırım performansının yüksek olması, yüksek sermaye getirisinin bir işaretidir ve bu da daha fazla yabancı sermaye çekecektir. Bu anlamda yabancı sermaye girişleri, üretim ve verimlilik yayılmalarında tamamlayıcı olarak yerli firmaların büyümesini artırma potansiyeline sahiptir. Böylece yabancı sermaye girişleri hisse senedi piyasası gelişmişliğini doğrudan pozitif yönde etkiler (Aduda, Masila ve Onsongo, 2012: 223). Literatürde Adam ve Tweneboah (2008), Jeffus (2005) ve Malik ve Amjad (2013), Babayemi vd. (2013) yaptıkları çalışmalarda yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliğini olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır.

• **Reel gelir**

Teorik literatürde, reel gelir seviyesinin ve büyümesinin, hisse senedi piyasalarının gelişimini de kapsayan finansal piyasa gelişimi üzerinde olumlu etkileri olduğu konusunda genel bir fikir birliği vardır (Ho ve lyke, 2017: 145). Çünkü daha yüksek gelir; mülkiyet hakkı, eğitim ve firmalar için daha iyi ortam sağlayacağı için hisse senedi piyasası gelişmişliğine de katkı sağlayacaktır (Garcia ve Liu, 1999: 39). Ayrıca gelir düzeyinin seviyesi satın alma gücü paritesini gösterir. Kişi başına gelir, hisse senedi piyasasının gelişmişliğinin önemli belirleyicileri olan yasal hakların uygulanmasını ve muhasebe standartlarının kalitesini açıklamada önemli bir faktördür (La Porta vd., 1997: 1132).

Ekonominin seviyesini ve büyüme oranını finansal sisteme bağlayan modeller, finansal araçların oluşumuyla ilgili önemli bir sabit maliyet olduğunu varsaymaktadır. Ekonomi geliştiğinde, bu sabit maliyetin önemi azalır ve daha fazla insanın finansal faaliyetlere katılmasına izin verir. Dolayısıyla ekonomik gelişme, finansal hizmetlerden ve ürünlerden daha fazla insanın yararlanmasını sağlar (Ho ve lyke, 2017: 145). Bu anlamda gelir düzeyinin (kişi başına düşen GSYH) hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif yönde etkilediği söylenebilir. Literatürde Aduda, Masila ve Onsongo (2012), Cherif ve Gazdar (2010), Garcia ve Liu (1999), Yartey (2007) yaptıkları çalışmalarda gelir düzeyindeki artışın hisse senedi piyasası gelişmişliğini olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **Tasarruf oranı**

Ülkede tasarrufların artması, yatırım miktarını ve kalitesini artıracak ve dolayısıyla hisse senedi piyasası gelişmişliğine ve ekonomik büyümeye neden olabilecektir (Ebele, 2016: 175). Genel olarak tasarrufların artması, hisse senedi piyasalarına akan fon hacmini artıracaktır (Garcia ve Liu, 1999: 40). Diğer yandan finansal sektör ile tasarruf oranının birbirlerini desteklediğini söylemek mümkündür. Çünkü finansal sektör, yeni yatırım araçları sunarak tasarrufu desteklemekte, aynı şekilde tasarruflar da finansal sektöre akan fon hacmini artırarak finansal sektörü desteklemektedir (Yartey, 2007: 271). Literatürde Aduda, Masila ve Onsongo (2012), Cherif ve Gazdar (2010), Garcia ve Liu (1999), Yartey (2007, 2008) ve Şükrüoğlu ve Nalin (2014) yaptıkları çalışmalarda tasarruf oranındaki artışın hisse senedi piyasası gelişmişliğini olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **Dışa açıklık (ihracat ve ithalat)**

Yerli firmaların dış pazarlardaki payının büyümesi, gelecekteki nakit akışları ve karlılıkları üzerinde olumlu bir etkisi beklenmektedir. Firmalar dış pazara eriştiğinde, dış müşterilerinin talebini karşılamak için daha büyük ölçüde üretim yapması gerekmektedir. Bunu yapabilmek için finansal piyasalardan daha fazla fon isteyebilir. Diğer bir ifade ile firmaların ihracat hacmindeki bir artış, hisse senedi dahil olmak üzere finansal varlıklara olan talebi artırarak hisse senedi piyasalarının gelişmişliğini hızlandıracaktır. Dolayısıyla ihracat ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Umar ve Nayan, 2019: 380). Literatürde Raza, Shahzadi ve Akram (2014) ve Forti, Yen-Tsang ve Peixoto (2011) yaptıkları çalışmalarda ihracatın/dış ticaretin hisse senedi piyasası gelişmişliğini olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **Faiz oranı**

Faiz oranı ile yurt içi kredi talebi arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Daha önceki çalışmalardan faiz oranının hisse senedi piyasası üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu sonucunu çıkarmak kolaydır (Ayaydın, Baltacı ve Hayaloğlu, 2013). Yüksek faiz oranları hisse senedi piyasasının verimliliğini düşürür. Bu durumda yatırımcılar borsada işlem yaparak riske girmektense risksiz bir şekilde yüksek faiz geliri elde etmeyi tercih edeceklerdir (Ali, 2014).

Faiz oranları, portföylerdeki hisselerin cazibesi üzerinde kritik bir rol oynamaktadır. Yatırımcılar nominal getirileri dikkate almayıp reel getirileri dikkate almaktadırlar. Yani düşük veya eksi reel faiz oranları, yatırımcıların daha yüksek bir reel getiri sağlayacak varlıklara veya ülkelere yönelmelerini neden olacaktır. Ayrıca kısa vadeli faiz oranlarının istikrarı, yatırımcıların hisse senetleri dahil olmak üzere uzun vadeli menkul kıymetlere olan güvenini artıracaktır (Wassal, 2013: 619-620). Literatürde Cherif ve Gazdar (2010), Mok (1993), Ayaydın, Baltacı ve Hayaloğlu (2013), Ali (2014) ve Khalid (2017) yaptıkları çalışmalarda faiz oranındaki artışın hisse senedi piyasası gelişmişliğini negatif yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **İşsizlik**

İşsizlik oranı ile hisse senedi piyasası arasındaki ilişki, işsizlik ile gelir düzeyi arasındaki ilişki üzerinden kurulabilmektedir. İşsizlik oranında herhangi bir artış, üretim ve tüketim seviyelerini düşürerek ekonomideki gelir seviyesini düşürmektedir. Dolayısıyla gelir seviyesindeki düşüş hisse senedi piyasalarını olumsuz etkileyecektir (Kukaj, 2018: 10). Literatürde Aydemir ve

Demirhan (2009), Akin ve Basti (2008) ve Pilinkus ve Boguslauskas (2009) yaptıkları çalışmalarda işsizliğin hisse senedi piyasalarını negatif yönde etkilediğini bulmuşlardır.

- **Para arzı**

Teorik olarak, monetarist yaklaşımı göre para arzındaki herhangi bir artış, hisse senetlerine harcanabilecek para miktarının artmasına yol açacaktır. Hisse senetlerine yönelik artan talep, hisse senedi fiyatlarının yükselmesine yardımcı olacaktır. Aynı şekilde Keynesyen yaklaşım, genişletici para politikasının, likidite tercihi teorisine uygun olarak, tahvillere göre fiyatları yükselen hisse senetlerinin daha çekici bir yatırım haline getirdiğini belirtmektedir. Alternatif olarak Tobin (1969)'in q teorisine göre de para arzındaki artışlar hisse senedi talebini arttırmak suretiyle hisse senedi fiyatlarını yükseltmektedir. Dolayısıyla para arzı, hisse senedi piyasaları gelişmişliği üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır (Pícha, 2017: 466). Literatürde Garcia ve Liu (1999), Ben Naceur, Ghazouani ve Omran (2007) ve Dinh Nguyen ve Vo Thi Ha (2012) yaptıkları çalışmalarda para arzının hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif yönde etkilediğini bulmuşlardır. Bununla birlikte Mukherjee ve Naka (1995) ve Maysami ve Sim (2002) para arzındaki artışın enflasyona neden olacağı ve faiz oranlarını artıracığı için hisse senedi piyasalarını negatif etkileyeceğini vurgulamışlardır. Bu da ülkedeki tasarruf eğilimine bağlı olarak açıklanabilmektedir. Tasarruf eğilimi yüksek (tüketim eğilimi düşük) olan ülkelerde para arzındaki herhangi bir artış enflasyonu artırmayacaktır. Tam tersi tasarruf eğilimi düşük olan ülkelerde ise para arzındaki herhangi bir artış enflasyonun yükselmesine neden olacaktır. Yine monetarist yaklaşıma göre ekonomik büyümeyi aşmayan bir para arzı artışı enflasyonu hızlandırmayacaktır. Bu ise hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif etkileyecektir (Cozzi, 2007: 26).

3. Literatür Taraması

Hisse senedi piyasası gelişmişlik derecesi, ekonomilerde hem reel sektörün hem de finansal sektörün aktif olarak çalıştığı bir göstergesidir. Bu da hisse senedi piyasası gelişmişliğini ele alan çalışmaların sayısına yansımıştır. Bu bölümde hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicilerini ele alan çalışmalara yer verilmiştir.

Garcia ve Liu (1999) yapmış oldukları çalışmada, gelişmiş ve gelişmekte olan 15 ülkenin 1980-1995 dönemine ait yıllık verilerden yararlanarak makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasalarının gelişmişliği üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmada havuzlanmış en küçük kareler panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, gelir düzeyi ve tasarruf etkili faktörler olarak belirtilmiştir. Diğer bir ifade ile tasarruflar artırınca bankacılık sektörünün gelişmişliği ile piyasa likiditesinin artacağı, bunun da hisse senedi piyasası gelişmişliğine yol açacağını belirtmişlerdir. Bununla birlikte enflasyonun hisse senedi piyasalarının gelişmişliğini açıklamadığı sonucuna varmışlardır.

Ben Naceur, Ghazouani ve Omran (2007) çalışmalarında, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın 12 ülkesinin 1979-1999 dönemine ait verilerinden yararlanarak hisse senedi piyasalarının gelişmişliğini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. Çalışmada, sabit etkiler panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Yapılan testlerin sonucunda; tasarruf oranı ve enflasyon oranı hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde belirleyici ve önemli faktörler olduğu öne sürülmüştür.

Billmeier ve Massa (2007) yapmış oldukları çalışmada, Ortadoğu ve Orta Asya'dan 17 ülkede 1995-2005 dönemine ait verilerden faydalanarak hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicilerini araştırmışlardır. Çalışmada, havuzlanmış en küçük kareler panel veri analizi

yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, yurtdışındaki çalışanların transferlerinin, gelir düzeyinin ve yatırım oranının hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde pozitif bir etkisi olduğu, enflasyonun ise etkisinin anlamsız olduğu sonucuna varılmıştır.

Yartey (2010) yapmış olduğu çalışmada, 42 gelişmekte olan ülkede 1990-2004 dönemine ait yıllık verilerden faydalanarak hisse senedi piyasası gelişmişliğinin makroekonomik belirleyicilerini araştırmıştır. Çalışma sonucunda gelir düzeyinin, yurtiçi yatırımların ve özel sermaye akımlarının hisse senedi piyasası gelişmişliğinin önemli belirleyicileri olduğu belirtilmiştir.

Kurach (2010) yapmış olduğu çalışmada, 13 Orta ve Doğu Avrupa (CEE) ülkesinde hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkileyen faktörleri araştırmıştır. Çalışmada, sabit etkiler panel veri analizi yöntemini kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, büyüme, mali denge ve AB üyeliği değişkenlerinin pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Forti, Yen-Tsang ve Peixoto (2011) yapmış oldukları çalışmada, 50 ülkede hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Çalışmada, havuzlanmış en küçük kareler panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Yapılan testlerin sonucunda firmaların adapte olabilirliği ve ekonomik açıklığın (ithalat ile ihracat toplamı) hisse senedi piyasasının gelişmişliği üzerinde önemli ve etkili faktörler olduğu belirtilmiştir.

Dinh Nguyen ve Vo Thi Ha (2012) yapmış oldukları çalışmada, 6 Güneydoğu Asya ülkesinde 1990-2008 dönemine ait verilerden yararlanarak hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicilerini incelemişlerdir. Çalışmada, havuzlanmış en küçük kareler panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, gelir düzeyi, tasarruf oranı, finansal sektörün gelişmişliği ve enflasyonun hisse senedi piyasası gelişmişliğinin önemli belirleyicileri olduğu belirtilmiştir. Ayrıca hisse senedi piyasası gelişmişliğinin enflasyondan negatif, diğer faktörlerden ise pozitif etkilendiği vurgulanmıştır.

Ayaydın, Baltacı ve Hayaloğlu (2013) yapmış oldukları çalışmada, 39 gelişmekte olan ülkede 2000-2011 dönemine ait verilerden faydalanarak hisse senedi piyasasının gelişmişliğini etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Çalışmada, panel veri analizi rassal etkiler yöntemi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda, GSYH ve doğrudan yabancı yatırımlar ile hisse senedi piyasalarının gelişmişliği arasında pozitif bir ilişki olduğu; tasarruflar ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasında hiçbir ilişki olmadığı; enflasyon ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasında ise negatif bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Evrin-Mandacı vd. (2013) yapmış oldukları çalışmada, gelişmiş ve gelişmekte olan 30 ülkede 1960-2007 yılları arasında panel veri analizi yöntemi rassal etkiler tahminini kullanarak doğrudan yabancı yatırımların, yurtdışındaki çalışanların transferlerinin ve özel sektörün kredilerinin hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicileri olduğunu ortaya koymuşlardır. Modelde kullanılan bütün değişkenler ile hisse senedi piyasasının gelişmişliği arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır.

Şükrüoğlu ve Nalin (2014) yapmış oldukları çalışmada, 19 Avrupa ülkesinde hisse senedi piyasası gelişmişliğinin makroekonomik belirleyicilerini araştırmışlardır. Çalışmada, Arellano-Bond dinamik panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, enflasyonun hisse senedi piyasasının gelişmişliğini negatif yönde etkilediği, GSYH ve tasarruf oranı faktörlerinin ise hisse senedi piyasasının gelişmişliğini pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

Raza ve Jawaid (2014) yapmış oldukları çalışmada, 18 Asya ülkesinde 2000-2010 dönemine ait verilerden faydalanarak doğrudan yabancı sermaye girişleri ile büyüme faktörlerinin hisse senedi piyasasının gelişmişliği üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada, panel veri analizi ARDL-Bound modeli uygulanmıştır. Çalışma sonucunda, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisinin negatif ve anlamlı olduğu, ekonomik büyümenin ise uzun vadede pozitif ve anlamlı olduğu sonucuna varmışlardır. Diğer taraftan yurtdışındaki çalışanların transferlerinin anlamsız olduğu sonucunu ortaya koymuşlardır.

Şahin ve Temelli (2018) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye ve APEC ülkelerinde 1995-2015 dönemine ait verileri kullanarak hisse senedi piyasası gelişmişliğinin makroekonomik ve kurumsal belirleyicilerini test etmiştir. Çalışmada, panel veri analizi Driscoll ve Kraay tahmincisi kullanılmıştır. Yapılan testlerin sonucunda gelir düzeyi, özel sektörün kredileri, tasarruflar ve doğrudan yabancı yatırımları gibi makroekonomik faktörler ile hisse senedi piyasası gelişmişliği arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Polat (2018) dinamik panel veri analizi ile gelişmekte olan ülkelerde yurt dışında çalışanların transferlerinin sermaye piyasası üzerindeki etkisini araştırmıştır. Yapılan testlerin sonucunda yurtdışındaki çalışanların transferlerinin etkisi olmadığı, yatırımların pozitif, enflasyon ile büyüme faktörlerinin negatif bir etkisi olduğu yer almıştır.

Görüldüğü üzere literatürde çalışmaların çoğu geleneksel (HEKK, sabit ve rassal etkiler tahmincileri) panel veri analizinin tahmincilerini uygulamıştır. Ancak dinamik panel data analizini kullanan çalışmalar oldukça azdır. Dolayısıyla bu çalışmada, Asya Pasifik ülkelerinde 1995-2019 dönemi verilerini kullanarak Arellano-Bover dinamik panel veri analizi yöntemi ile hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkileyen makroekonomik faktörler ele alınmıştır.

4. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Literatürde hem teorik hem de ampirik düzeyde birçok çalışma (Becker, Chen ve Greenberg, 2013; Desbordes ve Wei, 2014, 2017), bir ülkenin hisse senedi piyasası gelişmişlik derecesinin o ekonomideki tüm faaliyetlerin sağlıklı işleyip işlemediğini yansıtabileceğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda iyi performans gösteren hisse senedi piyasaları, ülke ekonomisinin sağlıklı olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle hisse senedi piyasasının sağlıklı bir şekilde çalışması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için oldukça önemlidir. Bununla birlikte hisse senedi piyasası gelişmişliğini olumlu veya olumsuz şekilde etkileyen çeşitli makroekonomik faktörler vardır. Bu bağlamda araştırmanın amacı Asya-Pasifik ülkelerinde makroekonomik faktörlerinin hisse senedi gelişmişliğini hangi yönde ve ne ölçüde etkilediğini panel veri analizi yöntemini kullanarak incelemektir.

Asya-Pasifik ülkeleri, içinde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri barındıran bir ülke grubu olduğu için uygulanan para ve maliye politikaları açısından farklılık göstermektedir. Bu da ülkeler arasında makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasaları üzerinde farklı etkiler yaratmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda araştırmada Asya-Pasifik ülkelerinde hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkileyen makroekonomik faktörler belirlenecektir. Makroekonomik faktörlerinin etkisi sadece yöneticileri değil aynı zamanda yabancı yatırımcıları yakından ilgilendirmektedir. Çünkü faiz oranı, para arzı, enflasyon ve GSYH gibi makroekonomik faktörler hisse senedi piyasalarını yakından ilgilendirmektedir.

Araştırmada 16 Asya-Pasifik ülkesinde⁴ 1995-2019 dönemine ilişkin yıllık verilerinden faydalanılarak makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisi panel veri analizi ile incelenmiştir. Böylelikle makroekonomik faktörlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliğini ne ölçüde ve hangi yönde etkilediği ortaya konmuş olacaktır.

Araştırmada kullanılan panel veri analizi, zaman serisi verileri ve yatay kesit serilerinin aynı anda kullanımına imkân sağlayan bir analiz türüdür (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 1). Genel olarak birimlerin (hane halkları, ülkeler veya firmalar) birden fazla gözleme sahip olduğu verilere panel veri ismi verilmektedir. Yani yatay kesitlerde zaman içinde tekrarlanan gözlemlerden oluşan seriler panel veriden ibarettir (Wooldridge, 2001: 6-7). Veri seti oluşturulduğunda, her birimin tüm dönemler için gözlemi bulunuyorsa, yani veri seti birimler arasında gözlem sayısı açısından farklılık göstermeyerek eşit uzunlukta ise bu tür veri setine dengeli panel; bazı birimler için bazı dönemler için gözlem yoksa, yani birimler arasında gözlem sayısı açısından farklılık bulunuyor ise bu tür verilere de dengesiz panel adı verilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 1).

Panel veri analizi birçok avantaj sağlamaktadır. Bu avantajlardan bazıları şunlardır (Hsiao, 2003: 3-4)

- Panel veri analizi genellikle araştırmacıya çok sayıda gözlem sağlar.
- Gözlem sayısının büyük olması değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununu azaltabilir. Böylece ekonometrik tahminlerinin doğruluğu ve verimliliği artacaktır.
- Daha da önemlisi, panel veri analizi, bir araştırmacının, yatay kesit veya zaman serisi veri analizi kullanılarak ele alınamayan bir dizi önemli ekonomik sorusunun analiz edilmesine izin verir.

Genel olarak panel veri modelleri, havuzlanmış en küçük kareler (HEKK), sabit etkiler (fixed effects) ve rassal etkiler (random effects) tahmin yöntemleri ile tahmin edilmektedir. Data seti homojen olduğu diğer bir ifade ile birim ve zaman etkisinin olmadığı durumlarda havuzlanmış en küçük kareler yöntemi kullanılmaktadır. Eğer birimler arasında eğim veya katsayılar sabit ve birim etkisi bulunuyorsa sabit etkiler modeli kullanılmaktadır. Yine eğer eğim, birimler arasında ve zaman için değişiyor ise rassal etkiler modeli kullanılmaktadır. Diğer taraftan panel veri modellerinin seçilmesinde karar verebilmek için F, olabilirlik oranı, Breusch-Pagan LM, Score, Wooldridge ve Hausman gibi testler yardımcı olmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 165-184).

Panel veri analizinin özelliklerinden biri, model oluşturulduğunda kullanılan değişkenler arasında etkinin işareti ve gücü açısından farklılıkları göstermesidir. Panel veri analizinin genel denklemi sabit etki modelinin denklemi şeklinde göstermek mümkündür (Kennedy, 2006: 345):

$$Y_{it} = a_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Y_{it} : i birim ve t dönem için bağımlı değişken

X_{it} : i birim ve t dönem için bağımsız değişkenler

β : bağımsız değişkenlerin katsayısı

a_i : sabit

⁴ Asya-Pasifik ülkelerinde hisse senedi piyasası olan 19 ülke bulunmaktadır. Tayvan, Mangoyla ve Kazakistan'ın verilerine ulaşılamadığından bu ülkeler analize dahil edilmemiştir.

ε_{it} : hata terimi

Diğer taraftan rassal etki tahmini için tahminci denklem aşağıdaki gibidir (Kennedy, 2006: 345):

$$Y_{it} = \mu + \beta X_{it} + (u_i + \varepsilon_{it}) \quad (2)$$

μ : rassal kesit katsayıları

$u_i + \varepsilon_{it}$: birleşik hata terimi

Arellano ve Bover (1995), dinamik panel veri modelleri için "ortogonal sapmalar" yöntemini kullanarak, etkin araç değişken tahmincisi önermişlerdir. Bu yöntemde, birinci farklar yönteminde olduğu gibi cari dönemden bir önceki bir dönemin farkı alınmamakta, bunun yerine bir değişkenin tüm mümkün gelecek değerlerinin ortalamasının farkı alınmaktadır. Böylece, özellikle dengesiz panel veri setlerinde birinci farklar yönteminin doğurduğu veri kaybını minimize etmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 86). Arellano-Bover (1995) denklemi aşağıdaki gibidir:

$$Y_{it} = X_{it}\beta + Z_i'\gamma + v_{it} \quad (3)$$

Burada Z_i zaman değişmezi değişkenlerden, X_{it} ise hem zamana hem birimlere değişen değişkenlerden oluşmaktadır.

Araştırmada Hausman testinin yardımı ile rassal ve sabit etkiler tahmincileri arasından seçim yapılmıştır. Hausman testinden elde edilen sonuçlar dikkate alınarak sabit etkiler modelinin uygunluğuna karar verilmiştir. Diğer yandan değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinin varlığını tespit etmek için sırası ile modifiye edilmiş Wald ve Wooldridge testleri uygulanmıştır. Yapılan testlere göre otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinin varlığı tespit edilmiştir. Değişen varyans ve otokorelasyon problemlerini çözmek için dinamik panel analizi Arellano-Bover (GMM) modelinden faydalanılmıştır. Bu çerçevede Arellano-Bover (GMM) modeli aşağıdaki durumlar için kullanılan genel bir modeldir (Engblom ve Oikarinen 2015):

- Tamamen dışsal olmayan bağımsız değişkenlerden oluşan modellerde,
- Birimlerde otokorelasyon ve değişen varyans problemi içeren modellerde,
- Birimler arasında değişkenlerin etkisi sabit olan modellerde.

Araştırmada faiz oranı dışında kullanılan tüm veriler Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir (The World Bank, 2020). Faiz oranı ise Uluslararası Para Fonu istatistik sitesinden elde edilmiştir (IMF Data, 2020).

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin özet istatistikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Özet İstatistiği

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Hata	Min	Max
HSPG	377	112.4896	204.4788	1.811959	1339.645
PARZ	447	98.48627	70.70003	8.57049	400.4068
YSG	450	4.897166	8.193227	-37.1548	58.51875
İHR	448	52.61093	51.42725	8.25732	228.9938
TSRF	448	29.04868	10.38228	5.410596	55.1717
ENF	425	92.15398	32.3824	15.81185	195.7629
FAİZ	358	4.980655	4.079646	0.01	39.06667
KBGSYH	432	3.539741	3.226536	-14.3506	15.15416
İSZ	393	4.567172	2.34419	0.2487	13.46

Aşağıda çalışmada kullanılan değişkenlerin tanımlanması yapılmıştır.

HSPG: Bu değişken bağımlı değişken olan hisse senedi piyasası gelişmişliğini temsil etmektedir. Hisse senedi piyasası gelişmişliği, hisse senedi piyasa kapitalizasyonunun GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır.

PARZ: Bu değişken para arzını temsil etmektedir. Bu değişken M3 geniş tanımlı para arzının GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır.

YSG: Bu değişken yabancı sermaye girişlerini temsil etmektedir. Bu değişken ülkenin yabancı sermaye girişlerinin GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır. Bu değişkenin gecikmeli değeri modele dahil edilmiştir.

İHR: Bu değişken ihracatı temsil etmektedir. Bu değişken ülkenin ihracatlarının GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır. Bu değişkenin gecikmeli değeri modele dahil edilmiştir.

TSRF: Bu değişken tasarruf oranını temsil etmektedir. Tasarruf oranı, yurtiçi GSYH eksi nihai tüketim (toplam tüketim özel ve kamu) harcamalarının GSYH'ye oranı ile hesaplanmıştır. Bu değişkenin gecikmeli değeri modele dahil edilmiştir.

ENF: Bu değişken enflasyon oranını temsil etmektedir. Enflasyon, 2010 yılı sabit fiyatlarla TÜFE ile hesaplanmıştır.

FAİZ: Bu değişken borç verme faiz oranı temsil etmektedir. Borç verme faiz oranı firmaların borç alma şanslarını önemli ölçüde etkilemektedir. Bu değişken genel olarak piyasaları olumsuz etkilemektedir.

KBGSYH: Bu değişken düşen GSYH'yi temsil etmektedir. Diğer değişkenler oran olduğu için bu değişken kişi başına düşen GSYH'nin yıllık büyümesi ile hesaplanmıştır.

İSZ: Bu değişken yıllık işsizlik oranını temsil etmektedir.

Araştırmada kullanılan ekonometrik model Garcia ve Liu (1999), Ben Naceur, Ghazouani ve Omran (2007), Yartey (2008), Yartey (2010) ve Kurach (2010) çalışmalarında kullanılan modeller baz alınarak geliştirilmiştir. Bu üç modelin de ortak özelliği ise hisse senedi piyasası gelişmişliği etkileyen makroekonomik faktörlerine odaklanmasıdır. Dolayısıyla bu üç modelden yola çıkarak çalışmada kullanılan model aşağıdaki şekilde geliştirilmiştir:

$$HSPG = \theta + \beta_1 HSPG_{it-1} + \beta_2 PARZ + \beta_3 G.YSG + \beta_4 G.IHR + \beta_5 G.TSRF + \beta_6 ENF + \beta_7 FAİZ + \beta_8 KBGSYH + \beta_9 İSZ \quad (4)$$

Modelde "G" ile başlayan değişkenler değişkenlerin gecikmeli değerini temsil etmektedir. Ayrıca dinamik panel veri analizi yöntemi kullanıldığı için bağımlı değişkenin gecikmeli değeri modelde yer almaktadır. Aşağıdaki Tablo 2'de modelde kullanılan değişkenler ve bu değişkenlere ilişkin beklenen işaret gösterilmektedir.

Tablo 2: Modeldeki Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Açıklama	Beklenen İşaret
PARZ	Para arzı	+ / -
YSG	Yabancı sermaye girişleri	+ / -
İHR	İhracat	+
TSRF	Tasarruf oranı	+
ENF	Enflasyon	-
FAİZ	Faiz oranı	-
KBGSYH	Kişi başına düşen GSYH	+
İSZ	İşsizlik oranı	-

Modelde kurulan hipotezler şunlardır:

H₁: Para arzı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₂: Yabancı sermaye girişleri, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₃: İhracat, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₄: Tasarruf oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₅: Enflasyon, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₆: Faiz oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₇: Kişi başına düşen GSYH, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

H₈: İşsizlik oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir.

5. Araştırmanın Bulguları

Araştırmada panel veri analizine geçmeden önce bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Bağımsız değişkenler arasında güçlü ilişkilerin olmasına bağlantı veya çoklu doğrusal bağlantı adı verilmekte ve genel olarak regresyon analizinde istenmeyen durumu göstermektedir. Bu bağlamda bağımsız değişkenler birbiriyle bağıntılı ise, bunlardan bazılarının modelden çıkartılması gerekebilmektedir. Çoklu bağlantının varlığını işaret eden gösterge ise, iki bağımsız değişken arasındaki basit korelasyon katsayısının 1 değerine (teorik olarak 0.80 ve üstü olması) yaklaşmasıdır (Albayrak, 2005: 109; Tunç, 2018: 22).

Tablo 3: Korelasyon Testinin Sonuçları

Değişken	PARZ	G.YSG	G.İHR	G.TSRF	ENF	FAİZ	KBGSYH	İSZ
PARZ	1							
G.YSG	0.457	1						
G.İHR	0.4899	0.7296	1					
G.TSRF	0.2635	0.2923	0.4838	1				
ENF	0.3149	0.1331	0.0936	0.1314	1			
FAİZ	-0.5736	-0.2884	-0.3487	-0.2757	-0.3093	1		
KBGSYH	-0.1244	0.0392	-0.0497	0.1618	0.049	-0.0944	1	
İSZ	-0.3095	-0.0399	-0.1402	-0.2058	-0.3129	0.1942	-0.0097	1

Tablo 3'te yer alan korelasyon analizi sonuçlarına göre bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyon bulunmamaktadır. Bağımsız değişkenleri arasında korelasyon düşük olduğu zaman çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığı kanıtı değil işareti olarak kabul edilmektedir (Dvorský vd., 2019). Bu amaçla bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını belirlemek için VIF testi uygulanmıştır. VIF testinin sonuçlarına göre hiçbir değişkenin VIF değeri 5'den büyük değildir. Bu çerçevede bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığı sonucuna varılmıştır.

Bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığı incelendikten sonra sabit etkiler ve rassal etkiler tahmininden hangisinin kullanılmasının uygun olduğunu belirlemek için Hausman testi yapılmıştır. Hausman testinin sonuçlarına göre sabit etkiler modelinin daha uygun olduğu bulunmuş ve sabit etkiler tahmincisini kullanarak ilişkiye bakılmıştır. Ardından değişen varyans ve otokorelasyon problemleri olup olmadığını belirlemek için sırası ile Modifiye edilmiş Wald ve Wooldridge taestleri yapılmıştır. Yapılan testlerin sonuçlarına göre hem değişen varyans hem de otokorelasyon problemlerinin varlığına rastlanılmıştır. Bu problemlerinin ikisini birden çözmek için dinamik panel data Arellano-Bover (A&B) GMM modelinden faydalanılmıştır. Ayrıca modelin otokorelasyon sorunu içermesi nedeni ile bağımsız değişkenlerin bir kısmının gecikmesi kullanılmıştır. Wooldridge (2009: 396-399)'e göre bu sorunu çözmek için modelde otokorelasyon sorunu kalmayınca kadar gecikmeli değişken kullanılmalıdır. Diğer taraftan Garcia ve Liu (1999) ve Billmeier ve Massa (2007) da çalışmalarında bağımsız değişkenlerin gecikmesini kullanmışlardır.

Tablo 5'te sırası ile sabit etkiler, rassal etkiler ve Arellano-Bover (A&B) GMM modelinin sonuçları sunulmuştur.

Tablo 5: Analiz Sonuçları

Değişkenler	(Sabit Etkiler)	(Rassal Etkiler)	(Arellano-Bover)
	HSPG	HSPG	HSPG
G.HSPG			0.214*** (0.0458)
PARZ	2.364*** (0.270)	1.925*** (0.208)	2.389*** (0.222)
G.YSG	2.397** (0.995)	3.724*** (1.055)	2.943*** (0.934)
G.İHR	2.788*** (0.383)	2.109*** (0.296)	0.573** (0.261)
G.TSRF	-0.405 (1.428)	-4.604 (1.164)	1.409 (1.283)
ENF	-0.469** (0.233)	-0.245* (0.239)	-0.736** (0.298)
FAİZ	-2.195 (1.582)	-1.770 (1.680)	0.432 (1.796)
KBGSYH	8.984*** (1.720)	8.816*** (1.834)	7.531*** (1.584)
İSZ	-9.665*** (3.709)	-6.116* (3.834)	-13.00*** (4.215)
Sabit Terim	-257.2*** (60.28)	-80.82 (53.96)	-174.4*** (61.88)
Gözlem Sayısı	272	272	270
R-Kare Birimler arası	0.730	0.7108	-
R-Kare Birim içi	0.6824	0.7631	-
Wald Testi (Chi2/ P-Değeri)	-	-	3561.67/ 0.0000
Ülke Sayısı ^a	16	16	16
Test	Chi2	P-Değeri	
Hausman Testi	41.34	0.0000	
Modifiye Edilmiş Wald Testi	5105.41	0.0000	
Wooldridge Testi	7.728	0.0000	

NOT: Analiz sonuçlarında ilk satır katsayı değerini, parantez içerisinde yer alan ikinci satır standart hatayı göstermektedir.

* %10 düzeyinde, ** %5 düzeyinde, *** %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

^a Avustralya, Bangladeş, Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Japonya, Kore, Malezya, Yeni Zelanda, Pakistan, Filipinler, Singapur, Sri Lanka, Tayland ve Vietnam.

Tablo 5'te Arellano-Bover (A&B) GMM modelinden elde edilen sonuçlara göre, Wald testinin değerine bakıldığında oluşturulan modelin genel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Değişkenler tek tek incelendiğine G.HSPG değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Diğer bir ifade ile bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinden etkilendiği

görülmektedir. Diğer yandan para arzı, yabancı sermaye girişleri, ihracat ve kişi başına düşen GSYH değişkenleri hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir. Diğer bir ifade ile para arzı, yabancı sermaye girişleri, ihracat ve kişi başına düşen GSYH değişkenleri bir puan arttığında, hisse senedi piyasası gelişmişliği sırası ile 2.389, 2.943, 0.573 ve 7.531 puan artacaktır. Dolayısıyla bu değişkenlere ilişkin H1 (Para arzı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir), H2 (Yabancı sermaye girişleri, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir), H3 (İhracat, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) ve H7 (Kişi başına düşen GSYH, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) hipotezleri kabul edilmiştir. Ayrıca kişi başına düşen GSYH değişkeninin hisse senedi piyasası gelişmişliği için oldukça önemli olduğu görülmektedir. Yani yüksek gelir düzeyi, ekonomik birimlerin hisse senedi piyasasına yapılan yatırımlarını artıracaktır.

Diğer taraftan enflasyon ile işsizlik değişkenleri hisse senedi piyasası gelişmişliğini negatif yönde etkilemektedir. Diğer bir ifade ile enflasyon ile işsizlik oranları bir puan arttığında hisse senedi gelişmişliği sırası ile 0.736 ve 13 puan azalacaktır. Dolayısıyla H₅ (Enflasyon, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) ve H₈ (İşsizlik oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) hipotezleri kabul edilmiştir. Ayrıca işsizlik oranının hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisi büyük olduğu görülmektedir. Son olarak tasarruf ve faiz oranlarının hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisi anlamsızdır. Dolayısıyla H₄ (Tasarruf oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) ve H₈ (İşsizlik oranı, hisse senedi piyasası gelişmişliğini etkilemektedir) hipotezleri reddedilmiştir. Aşağıdaki Tablo 6'da çalışmanın özet sonuçları gösterilmiştir:

Tablo 6: Araştırma Bulguları Özeti

Değişkenler	Anlamlılık Düzeyi	Beklenen İşaret	Gerçekleşen İşaret	Hipotez
PARZ	***	+ / -	+	Kabul
YSG	***	+ / -	+	Kabul
İHR	**	+	+	Kabul
TSRF	-	+	+	Ret
ENF	**	-	-	Kabul
FAİZ	-	-	+	Ret
KBGSYH	***	+	+	Kabul
İSZ	***	-	-	Kabul

6. Sonuç

Hisse senedi piyasaları, birçok ülkede ekonomik büyümenin temel kaynağı veya katalizörü durumundadır. Bu piyasalar, tasarrufları harekete geçirip yönlendirerek, risk paylaşımını kolaylaştırarak ve yatırımlar için bir alan sağlayarak ekonomik büyümeyi etkileyebilme gücüne sahiptir. Hisse senedi piyasaları, bireylerin portföylerini çeşitlendirmeleri için bir dizi finansal araç kullanarak yurtiçi tasarruf hareketliliğine yardımcı olmakta ve fonların en verimli sektörlere ve alanlara yönlendirilmesini sağlamaktadır. Bu yüzden hisse senedi piyasalarının gelişmişliği bir ülkenin büyümesi ve refahı için oldukça önemlidir. Bu bağlamda çalışmada Asya-Pasifik ülkelerinde 1995-2019 dönemine ilişkin yıllık verilerden faydalanılarak

makroekonomik faktörlerin hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerindeki etkisi panel veri analizi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada hisse senedi piyasasının gelişmişliğinin ölçütü olarak literatürde en çok kullanılan ölçüt olan derinlik ölçütlerinden hisse senedi piyasası kapitalizasyonunun GSYH'ye oranı kullanılmıştır.

Çalışmada öncelikle bağımsız değişkenler arasında güçlü bir ilişki olup olmadığını ölçmek için korelasyon testi yapılmış ve değişkenler arasında yüksek bir korelasyon olmadığı bulunmamıştır. Ardından VIF testi ile çoklu bağlantı problemi olmadığı tespit edilmiştir. Daha sonra panel veri analizine geçilmiş ve sabit veya rassal etkiler tahmincilerinden hangisinin uygun olduğunu belirlemek için Hausman testi uygulanmıştır. Hausman testinin sonucuna göre sabit etkiler tahmincisinin daha uygun olduğu görülmüştür. Diğer yandan değişen varyans ve otokorelasyon problemleri bulunup bulunmadığını belirlemek için sırası ile modifiye edilmiş Wald ve Wooldridge testleri uygulanmıştır. Bu bağlamda modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon problemi tespit edilmiştir. Her ikisini birden çözebilmek için dinamik panel analizi Arellano-Bover (GMM) modelinden yararlanılmıştır.

Arellano-Bover (GMM) modelinden elde edilen sonuçlara göre para arzı, yabancı sermaye girişleri, ihracat ve kişi başına düşen GSYH'nin hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif etkilediği, enflasyon ve işsizliğin ise negatif etkilediği bulunmuştur. Tasarruf oranı ve faiz oranının ise hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde anlamlı herhangi bir etkisi olmadığı belirlenmiştir. Araştırmada elde edilen bu bulgular Garcia ve Liu (1999), Ben Naceur ve Ghazouani (2005), Yartey (2008) ve Şahin ve Temelli (2018)'in çalışmalarıyla da benzerlik göstermektedir.

Araştırma bulgularına göre hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif yönde etkileyen en önemli değişken kişi başına GSYH'dir. Buna göre hane halkının gelirindeki artış finansal piyasalardaki enstrümanlara olan talebi arttırmaktadır. Bu enstrümanlardan biri de hisse senetleri olduğu için hisse senetlerine olan talebin artması bu piyasanın gelişmesini destekleyecektir. Bu durum; kişi başına gelir seviyesindeki artışın, hisse senedi piyasası gelişmişliği üzerinde olumlu bir etkisi olduğu için gelirin artması yönünde tasarlanmış politika ve girişimlerin, eş zamanlı olarak hisse senedi piyasası gelişmişliğini de arttıracaklarını göstermektedir. Bununla birlikte hisse senedi piyasası gelişmişliğini negatif yönde etkileyen en önemli değişken işsizliktir. Bunun nedeni ise işsizlik oranının yüksek olduğu ülkelerde ve dönemlerde, fonların büyük kısmının hisse senedi piyasalarında değerlendirilmek yerine işsizlik desteği olarak değerlendirilmesi olabilir. Üstelik özellikle kriz dönemlerinde işsizlik oranı artığında hane halkları geçinmek için tasarruflarını hisse senedi piyasalarından çekmektedir. İşsizlik oranlarındaki artışla birlikte insanların gelirinde ciddi seviyede azalma meydana geleceği için bu durum ekonomideki toplam tasarruf seviyesinin düşmesine neden olacaktır. Sonuç olarak ise hisse senedi piyasasındaki enstrümanlara olan talep azalacak ve bu piyasaların gelişmişliği olumsuz bir şekilde etkilenecektir. Araştırma bulgularına göre ihracat, hisse senedi piyasası gelişmişliğini pozitif yönde etkilemektedir. Bu yüzden politika yapıcıların ihracatı özendirici politikalar ortaya koyması hisse senedi piyasası gelişmişliği açısından oldukça önemlidir. Yine araştırmada yabancı sermaye girişlerinin hisse senedi piyasası gelişmişliğini teşvik etmede hayati öneme sahip olduğu bulunmuştur. Bu çerçevede yabancı sermaye akışlarını ülkeye çekmeye yönelik atılacak politik ve ekonomik adımlar hisse senedi piyasasının daha da genişlemesine neden olacaktır. Ekonomilerdeki parasal genişlemeler de hisse senedi piyasaları gelişmişliğini olumlu yönde etkilemektedir. Fakat bu genişlemenin

enflasyonu hızlandırıcı şekilde olmaması gerekmektedir. Çünkü enflasyon oranlarındaki artış, makroekonomik istikrarsızlığı tetiklemek suretiyle belirsizlik ortamları yaratmakta ve hisse senedi piyasasının gelişimini olumsuz etkileyebilmektedir. Bu yüzden enflasyonu hisse senedi piyasası gelişmişliğini teşvik edecek seviyeye getirmek oldukça önemlidir.

Sonuç olarak ampirik ve teorik literatür hisse senedi piyasası gelişmişliğinin ekonomik büyüme üzerinde oldukça önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bu nedenle hisse senedi piyasası gelişmişliğinin belirleyicilerini bilmek ekonomik büyümeyi destekleyici yönde politikalar oluşturmak ve geliştirmek için oldukça önemlidir.

Kaynakça

- Adam, A. M., & Tweneboah, G. (2008). *Foreign Direct Investment and Stock Market Development: Ghana's Evidence* (SSRN Scholarly Paper ID 1289843). Social Science Research Network.
- Aduda, J., Masila, J. M., & Onsongo, E. N. (2012). "The Determinants of Stock Market Development: The Case for the Nairobi Stock Exchange". *International Journal of Humanities and Social Science*, 2(9), 214-230.
- Akin, A., & Basti, E. (2008). "An Assessment of Trading Behavior and Performance of Foreign Investors in Istanbul Stock Exchange". *Transformation in Business & Economics*, 7(3), 146-153.
- Albayrak, A. S. (2005). "Çoklu Doğrusal Bağlantı Halinde En Küçük kareler Tekniğinin Alternatifi Yanlı Tahmin Teknikleri ve Bir Uygulama". *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 105-126.
- Ali, H. (2014). "Impact of Interest Rate on Stock Market; Evidence from Pakistani Market". *IOSR Journal of Business and Management*, 16(1), 64-69.
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). "Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models". *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Ayaydın, H., Baltacı, N., & Hayaloğlu, P. (2013). "Hisse Senedi Piyasasının Gelişmesinin Makroekonomik ve Kurumsal Belirleyicileri". *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6(4), 125-142.
- Aydemir, O., & Demirhan, E. (2009). "The Relationship between Stock Prices and Exchange Rates Evidence from Turkey". *International Research Journal of Finance and Economics*, 1(23), 207-215.
- Azam, M., Haseeb, M., Samsi, A. B., & Raji, J. O. (2016). "Stock Market Development and Economic Growth: Evidences from Asia-4 Countries". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(3), 1200-1208.
- Azeez, B. A., & Obalade, A. A. (2018). "Macroeconomic Determinants of Stock Market Development in Nigeria: (1981-2017)". *Acta Universitatis Danubius. Œconomica*, 15(1), 203-216.
- Babayemi, A. W., Asare, B. K., Onwuka, G. I., Singh, R. V., & James, T. O. (2013). "Empirical Relationship between the Stock Markets and Macroeconomic Variables: Panel Cointegration Evidence from African Stock Markets". *International Journal of Engineering Science and Innovative Technology*, 2(4), 394-410.



Özkul, G. & Kasım, M. (2021), "Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 195-218.

- Becker, B., Chen, J., & Greenberg, D. (2013). "Financial Development, Fixed Costs, and International Trade". *The Review of Corporate Finance Studies*, 2(1), 1-28.
- Ben Naceur, S. & Ghazouani, S. (2005). *Does Inflation Impact on Financial Sector Performance in the MENA Region? Panel Data Evidence* (SSRN Scholarly Paper ID 856344). Social Science Research Network.
- Ben Naceur, S., Ghazouani, S., & Omran, M. (2007). "The Determinants of Stock Market Development in The Middle-Eastern and North African Region". *Managerial Finance*, 33(7), 477-489.
- Billmeier, A., & Massa, I. (2007). *What Drives Stock Market Development in the Middle East and Central Asia—Institutions, Remittances, or Natural Resources?* (SSRN Scholarly Paper ID 1007906). Social Science Research Network.
- Bonizzi, B. (2017). "International Financialisation, Developing Countries and the Contradictions of Privatised Keynesianism". *Economic and Political Studies*, 5(1), 21-40.
- Boyd, J. H., Levine, R., & Smith, B. (1996). Inflation and Financial Market Performance. *Working Papers, WP 96-17*.
- Boyd, J. H., Levine, R., & Smith, B. D. (2001). "The Impact of Inflation on Financial Sector Performance". *Journal of Monetary Economics*, 47(2), 221-248.
- Cherif, M., & Gazdar, K. (2010). "Institutional and Macroeconomic Determinants of Stock Market Development in Mena Region: New Results From a Panel Data Analysis". *The International Journal of Banking and Finance*, 7(1), 139-159.
- Cihak, M., Demirguc-Kunt, A., Feyen, E., & Levine, R. (2012). *Benchmarking financial systems around the world* (Policy Research Working Paper Series Sy 6175). The World Bank.
- Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A., & Huizinga, H. (2001). "How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?". *Journal of Banking & Finance*, 25(5), 891-911.
- Cozzi, T. (2007). "Milton Friedman: Liberalism, Money and Inflation". *History of Economic Ideas*. 15(2), 23-31.
- Desbordes, R., & Wei, S.-J. (2014). The Effects of Financial Development on Foreign Direct Investment. *Policy Research Working Paper 7065*, 1-50.
- Desbordes, R., & Wei, S.-J. (2017). "The Effects of Financial Development on Foreign Direct Investment". *Journal of Development Economics*, 127, 153-168.
- Dev, K., & Shakeel, S. F. (2013). "Determinants for the Growth of Stock Market". *JISR-MSSE*, 11(2), 71-82.
- Dinh Nguyen, P., & Vo Thi Ha, H. (2012). "Determinants of Stock Market Development in Southeast Asian Countries". *Journal of Economics and Development*, 14(1), 101-112.
- Dvorský, J., Petráková, Z., Čera, G., & Folvarčná, A. (2019). "Important Factors for the Entrepreneurship in Central Europe", *Innovative Marketing*, 15(2), 71-83.
- Ebele, N. S. (2016). "Appraisal of the Effect of Savings on Stock Market Development in Nigeria". *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(2), 174-182.

- Engblom, J. & Oikarinen, E. (2015). Using Arellano-Bover/Blundell-Bond Estimator in Dynamic Panel Data Analysis – Case of Finnish Housing Price Dynamics. *International Journal of Mathematical and Computational Sciences*. 9(8). World Academy of Science, Engineering and Technology.
- Evrin-Mandaci, P., Aktan, B., Kurt-Gumuş, G., & Tvaronavičienė, M. (2013). "Determinants of Stock Market Development: Evidence From Advanced and Emerging Markets in A Long Span". *Business: Theory and Practice*, 14(1), 51-56.
- Forti, C. A. B., Yen-Tsang, C., & Peixoto, F. M. (2011). "Stock Market Development: An Analysis from A Multilevel and Multi-Country Perspective". *BAR - Brazilian Administration Review*, 8(4), 351-375.
- Garcia, V. F., & Liu, L. (1999). "Macroeconomic Determinants of Stock Market Development". *Journal of Applied Economics*, 2(1), 29-59.
- Guina, R. (2020). *5 Reasons The Stock Market Is Setting Records During A Pandemic*. <https://www.forbes.com/>, [Erişim: 08.01.2021].
- Hausmann, R. ve Fernández-Arias, E. (2000a), *Is FDI a Safer form of Financing?*. Inter American Development Bank Working Paper 416, Washington, DC.
- Hausmann, R. ve Fernández-Arias, E. (2000b). *Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?*, Inter American Development Bank Working Paper 417, New Orleans.
- Ho, S. Y. ve Iyke, B. N. (2017). "Determinants of Stock Market Development: A Review of the Literature". *Studies in Economics and Finance*. 34(1), 143-164.
- Ho, S.-Y., & Odhiambo, N. M. (2018). "Analysing the Macroeconomic Drivers of Stock Market Development in the Philippines". *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 145265.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of Panel Data* (Second Edition). Cambridge University Press.
- IMF Data. (2020). *IMF Data Access to Macroeconomic & Financial Data*. International Monetary Fund. <https://data.imf.org/?sk=388DFA60-1D26-4ADE-B505-A05A558D9A42&slid=1479329132316>, [Erişim: 15.11.2020].
- Jeffus, W. M. (2005). FDI and Stock Market Development in Selected Latin American Countries. İçinde H. Arbelaez & R. William Click (Ed.), *Latin American Financial Markets: Developments in Financial Innovations* (35-44). Emerald Group Publishing Limited.
- Jun, Z., Hongzhong, Z., Thierry, B., & Yannick, G. Z. S. (2015). "Macroeconomic Determinants of Stock Market Development in Cameroon". *International Journal of Scientific and Research Publications*, 5(1), 1017-1026.
- Kennedy, P. (2006). *Ekonometri Kılavuzu* (5. Baskı). Gazi Kitapevi.
- Khalid, W. (2017). "Effects of Interest Rate and Exchange Rate on the Stock Market Performance of Pakistan: A Cointegration Approach". *Journal of Finance and Economics*, 5(5), 219-232.
- Kukaj, D. (2018). "Impact of Unemployment on Economic Growth: Evidence from Western Balkans". *European Journal of Marketing and Economics*, 1(1), 10-18.

- Kurach, R. (2010). "Stock Market Development in CEE Countries – The Panel Data Analysis". *Ekonomika*, 89(3), 20-29.
- La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.
- Malik, I. A., & Amjad, S. (2013). "Foreign Direct Investment and Stock Market Development in Pakistan". *Journal of International Trade Law and Policy*, 12(3), 226-242.
- Masoud, N. M. H. (2013). "The Impact of Stock Market Performance upon Economic Growth". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(4), 788-798.
- Maysami, R. C., & Sim, H. H. (2002). Macroeconomics Variables and Their Relationship with Stock Returns: Error Correction Evidence from Hong Kong and Singapore. *The Asian Economic Review*, 44(1), 69-85.
- Mok, H. M. (1993). "Causality of Interest Rate, Exchange Rate and Stock Prices at Stock Market Open and Close in Hong Kong". *Asia Pacific Journal of Management*, 10(2), 123-143.
- Mukherjee, T. K., & Naka, A. (1995). Dynamic Relations between Macroeconomic Variables and the Japanese Stock Market: An Application of a Vector Error Correction Model. *The Journal of Financial Research*, 18(2), 223-237.
- Özkul, G., & Kasım, M. (2020). "İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkelerinde Sermaye Piyasalarının Gelişmişliğini Etkileyen Faktörler". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(3), 1135-1158.
- Pícha, V. (2017). "Effect of Money Supply on The Stock Market". *ACTA Universittis Ageiculture Et Silviculturae Mendellanae Brunesis*, 65(2), 465-472.
- Pilinkus, D., & Boguslauskas, V. (2009). The Short-Run Relationship between Stock Market Prices and Macroeconomic Variables in Lithuania: An Application of the Impulse Response Function. *Engineering Economics*, 65(5), 26-34.
- Polat, B. (2018). "The Impact of Workers' Remittances on Financial Market Development: A Case Study for Developing Countries". *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 27-36.
- Raza, A., Iqbal, N., Ahmed, Z., Ahmed, M., & Ahmed, T. (2012). "The Role of FDI on Stock Market Development: The Case of Pakistan". *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 4(1), 26-33.
- Raza, S. H., Shahzadi, H., & Akram, M. (2014). "Exploring the Determinants of Financial Development (Using Panel Data on Developed and Developing Countries)". *Journal of Finance and Economics*, 2(5), 166-172.
- Raza, S., & Jawaid, S. (2014). "Foreign Capital Inflows, Economic Growth and Stock Market Capitalization in Asian Countries: An ARDL Bound Testing Approach". *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*, 48(1), 375-385.
- Rhee, S. G., & Wang, J. (2009). "Foreign Institutional Ownership and Stock Market Liquidity: Evidence from Indonesia". *Journal of Banking & Finance*, 33(7), 1312-1324.



Özkul, G. & Kasım, M. (2021), "Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 195-218.

- Shahbaz, M., Lean, H. H., & Kalim, R. (2013). "The Impact of Foreign Direct Investment on Stock Market Development: Evidence From Pakistan". *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 26(1), 17-32.
- Svirydenka, K. (2016). Introducing a New Broad-based Index of Financial Development. *IMF Working Papers* (Sy 2016/005; IMF Working Papers). International Monetary Fund.
- Şahin, D., & Temelli, F. (2018). "APEC Ülkelerinde Hisse Senedi Piyasasının Gelişiminin Makroekonomik ve Kurumsal Belirleyicileri Üzerine Bir Analiz". *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı), 257-270.
- Şükrüoğlu, D., & Nalin, H. T. (2014). "The Macroeconomic Determinants of Stock Market Development in Selected European Countries: Dynamic Panel Data Analysis". *International Journal of Economics and Finance*, 6(3), 64-71.
- The World Bank. (2020). *World Development Indicators | DataBank*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, [Erişim: 15.11.2020].
- Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 1, 15-29.
- Tunç, Z. (2018). *En Küçük Kareler ve Temel Bileşenler Regresyon Analizlerinin Karşılaştırılması* (Yüksek Lisans Tezi), Malatya: İnönü Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- Umar, B., & Nayan, S. (2019). "Long-Run Impact of Export Growth on Stock Market Development in Selected African Countries". *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(2), 380-384.
- Walter, A. (2014). "Should We Be Sceptical about Prospects for an 'Asian Century'?". *Australian Economic Review*, 47(3), 370-377.
- Wassal, K. A. E. (2013). "The Development of Stock Markets: In Search of a Theory". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(3), 606-624.
- Wooldridge, J. M. (2001). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press.
- Wooldridge, J. M. (2009). *Econometrics*. 1.st edition. South-Western, Mason, OH: Cengage Learning.
- World Population Review. (2020). *APAC Countries | Asia-Pacific Countries 2020*. APAC Countries Asia-Pacific Countries 2020. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/apac-countries>, [Erişim: 15.11.2020].
- Yartey, C. A. (2007). "Well-Developed Financial Intermediary Sector Promotes Stock Market Development: Evidence from Africa". *Journal of Emerging Market Finance*, 6(3), 269-289.
- Yartey, C. A. (2008). *The Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies: Is South Africa Different?* (SSRN Scholarly Paper ID 1094214). Social Science Research Network.



Özkul, G. & Kasım, M. (2021), "Asya-Pasifik Ülkelerinde Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Piyasası Gelişmişliğine Etkisi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 195-218.

Yartey, C. A. (2010). "The Institutional and Macroeconomic Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies". *Applied Financial Economics*, 20(21), 1615-1625.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı 2. Baskı*. Beta Basım Yayın Dağıtım.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi*. Beta Basım Yayın Dağıtım.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). *Panel Zaman Serileri Analizi*. Beta Basım Yayın Dağıtım.

Suggested Citation: Timur, M. C. & Mert, N. (2021), "Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Asimetrik İlişkinin Analizi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 219-237.

Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Asimetrik İlişkinin Analizi

Analysis of Asymmetric Relationship Between Tourism Revenues and Real Exchange Rate

Mustafa Caner TİMUR¹, Nilcan MERT²

Abstract

Tourism is one of the most important sectors of today's modern world. Countries prepare various incentives and regulations in order to increase their share in tourism revenues. In addition to all these incentives, some data on the structural issues of the country affect tourism revenues. This study analyzes the asymmetrical relationship between the real exchange rate and tourism revenues for the Turkey. 2003: Q1-2020: Q1 has been investigated for periods. According to the non-linear ARDL analysis results, between the exchange rate and tourism revenues an asymmetric relationship in the long run and a symmetric relationship in the short run has been determined. Accordingly, a positive shock in the exchange rate increases tourism revenues by approximately 0.6%, while a negative shock increases tourism revenues by approximately 0.3%.

Article History:

Date submitted:

01.12.2020

Date accepted:

28.12.2020

Jel Codes:

Z32, L83, F31

Keywords:

Tourism Revenues,
Tourism, Real
Exchange Rate,
NARDL, Asymmetry

¹ Arş. Gör. Dr., Ardahan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü,
E-Posta: mustafacanertimur@ardahan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3259-8495

² Dr. Öğr. Üyesi, Ardahan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü,
E-Posta: nilcanmert@ardahan.edu.tr ORCID: 0000-0002-4065-4768

Öz

Turizm günümüz modern dünyasının en önemli sektörlerinden birisidir. Ülkeler turizm gelirlerine ilişkin paylarını arttırmak amacıyla çeşitli teşvikler ve düzenlemeler hazırlamaktadır. Yapılan tüm bu teşviklerin yanında ülkenin yapısal değişkenlerine ilişkin bazı verilerde turizm gelirlerini etkilemektedir. Bu çalışmada Türkiye için döviz kuru ile turizm gelirleri arasındaki asimetrik ilişkinin analizi 2003:Q1-2020:Q1 dönemleri itibariyle araştırılmıştır. Doğrusal olmayan ARDL analiz sonuçlarına göre döviz kuru ile turizm gelirleri arasında uzun dönemde asimetrik, kısa dönemde ise simetrik bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre döviz kurunda meydana gelecek pozitif bir şok turizm gelirlerini yaklaşık olarak %0.6 arttırırken, negatif bir şok ise turizm gelirlerini yaklaşık olarak %0.3 arttırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Turizm Gelirleri, Turizm, Reel Döviz Kuru, NARDL, Asimetri

1. Giriş

İnsanoğlu varoluşundan bu yana çeşitli nedenlerle bir yerden başa bir yere sürekli olarak hareket etme ihtiyacı duymuştur. Bu ihtiyaç kimi zaman dini, askeri, sağlık, kültürel, ticari, çevresel nedenlerle olabileceği gibi kimi zamanda merak ve yeni yerler keşfetme arzusu ile ortaya çıkmıştır.

Tekerleğin icadından günümüze kadar geçen süreçte artan ve teknik anlamda gelişim gösteren ulaşım araçları, insanın ve malın hareket kabiliyetini tarihte daha önce hiç görülmediği kadar arttırmıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan küreselleşen dünya düzeni, artan refah düzeyi, azalan güvenlik kaygıları ve güvenli- hızlı ulaşım araçları bireylerin seyahatlerini daha da kolaylaştırmıştır.

Yaşanan tüm bu gelişimler, hizmetler sektörünün alt bir bileşeni olan turizm sektörünün dünya genelinde önem kazanmasına ve hacminin artmasına yol açmıştır. Birçok ülke ekonomisi için büyük öneme sahip olan turizm Türk Dil Kurumunun yaptığı tanımlamaya göre; bir ülkeye veya bir bölgeye turist çekmek için alınan ekonomik, kültürel, teknik önlemlerin, yapılan çalışmaların tamamı olarak ifade edilmektedir.

Son yüzyılda dünya genelinde yaşanan gelişmeler neticesinde turizm sektörü oldukça büyümüştür. Dünya Bankası veri sistemine göre 2018 yılı itibariyle uluslararası turizm harcamaları dünya ihracatının %6.42'sini oluşturmakta ve yapılan harcamalar 1.575 trilyon dolara ulaşmaktadır. Bunun yanında 1995 yılında yaklaşık 533 milyon olarak ölçülen uluslararası yolcu sayısı da 1.442 milyara yükselmiştir.

Dört mevsimin yaşanabildiği Türkiye'de turizm sektöründe doğal güzellikleri ve tarihsel zenginlikleri ile ön plana çıkan ülkelerden birisidir. Tablo 1'de Türkiye'ye ilişkin turizm verilerine yer verilmiştir. Bu verilere göre Türkiye'ye gelen ziyaretçi sayısı ve turizm gelirleri 2003-2019 yılları arasında bazı yıllar hariç neredeyse sürekli artış eğilimi göstermiştir. Buna rağmen turizm gelirlerinin GSYİH içerisindeki payı 2003-2007 yılları arasında azalma eğilimi gösterirken, 2008-2015 yılları arasında belirli bir ortalama etrafında dağılmış, 2016 yılında en düşük seviyeye ulaşmış ancak izleyen yıllarda tekrar artış eğilimine girmiştir.

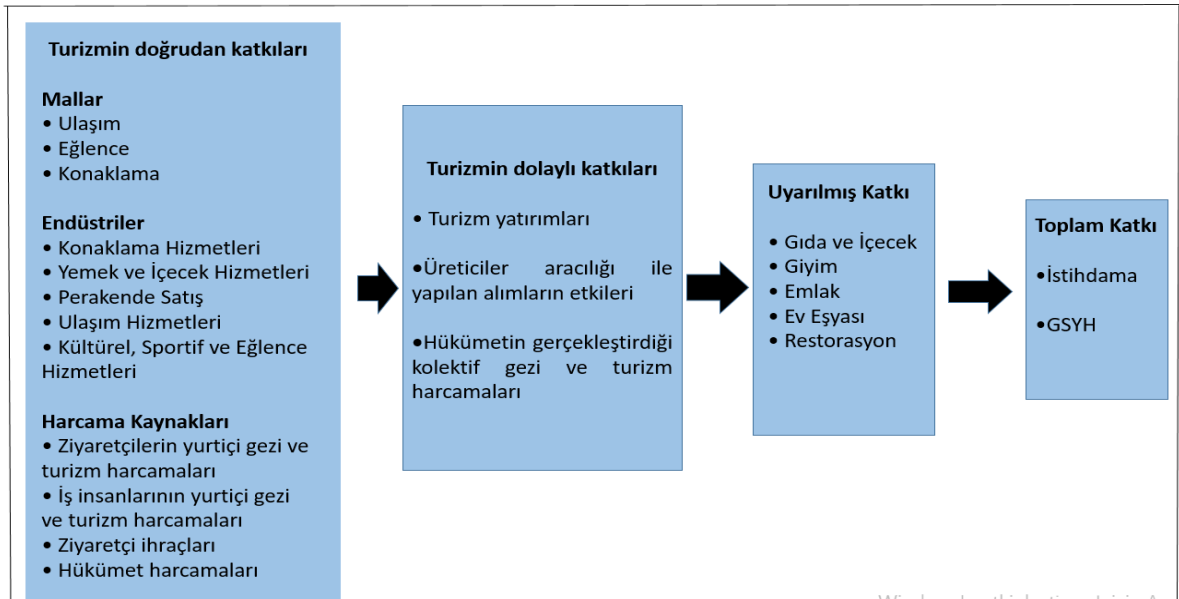
Tablo 1: Türkiye Turizm İstatistikleri

Yıllar	Toplam					
	Gelen Ziyaretçi Sayısı	Çıkan Ziyaretçi Sayısı	Turizm Geliri (1000 \$)	Ortalama Harcama (\$)	Turizm Gelirinin GSYH İçindeki Payı (%)	Turizm Gideri (Milyon \$)
2003	16 463 623	16 302 053	13 854 866	850	4,4	2 425
2004	20 753 734	20 262 640	17 076 607	843	4,2	2 954
2005	25 045 142	24 124 501	20 322 111	842	4,1	3 395
2006	23 924 023	23 148 669	18 593 951	803	3,4	3 271
2007	27 239 630	27 214 988	20 942 500	770	3,1	4 043
2008	31 137 774	30 979 979	25 415 067	820	3,3	4 266
2009	31 759 816	32 006 149	25 064 482	783	3,9	5 090
2010	32 997 308	33 027 943	24 930 997	755	3,2	5 875
2011	36 769 039	36 151 328	28 115 692	778	3,4	5 531
2012	37 715 225	36 463 921	29 007 003	795	3,3	4 593
2013	39 860 771	39 226 226	32 308 991	824	3,4	5 254
2014	41 627 246	41 415 070	34 305 903	828	3,7	5 470
2015	41 114 069	41 617 530	31 464 777	756	3,7	5 698
2016	30 906 680	31 365 330	22 107 440	705	2,6	5 050
2017	37 969 824	38 620 346	26 283 656	681	3,1	5 137
2018	46 112 592	45 628 673	29 512 926	647	3,8	4 896
2019	51 747 198	51 860 042	34 520 332	666	4,6	4 404

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü

Şekil 1’de gösterildiği gibi turizm sektörü ekonomik olarak döviz girdisi ve istihdam sağlamak gibi doğrudan katkıları yanında gıda, ulaştırma, sağlık, emlak, eğitim, tekstil, mobilya, kuyumculuk, eğlence, konaklama, tarım, iletişim gibi birçok alt sektörü de desteklemek şeklinde birçok dolaylı etkiye sahiptir.

Şekil 1: Turizm Sektörünün Diğer Sektörler İle İlişkisi



Kaynak: Turner, 2013:2

Birçok alt sektör tarafından büyük önem arz eden turizm sektörü barındırdığı fırsatların yanında oldukça hassas bir sektördür. Yaşanan terör eylemleri, salgın hastalıklar, ekonomik krizler, siyasi belirsizlikler vb. değişkenlerden fazlasıyla etkilenme potansiyeline sahiptir. Bu amaçla yapılan birçok çalışmada turizmin talebinin tahmini ve belirleyicileri üzerine çalışılmıştır (Song & Witt, 2006; Song & Li, 2008; Song, Li, Witt & Fei 2010; Goh, Law & Mok, 2008; Turner & Witt, 2001).

Bu çalışmanın konusunu turizm gelirleri üzerinde önemli bir etkisi olduğu düşünülen ve makroekonomik bir değişken olarak nitelendirilen TÜFE bazlı reel efektif döviz kuru (2003=100) olarak seçilmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasının yaptığı tanımlamaya göre "nominal efektif döviz kuru, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli paya sahip ülkelerin para birimlerinden oluşan sepete göre, Türk lirasının ağırlıklı ortalama değeridir. Ağırlıklar ikili ticaret akımları kullanılarak belirlenmektedir. Reel efektif döviz kuru ise nominal efektif döviz kurundaki nispi fiyat etkileri arındırılarak elde edilmektedir."

Turizm sektörü ve reel döviz kurları arasında bağlantı kurabilmek mümkündür. Reel döviz kuru düşerse turizm talebi (döviz geliri) azalacağı, reel döviz kuru yükselirse turizm talebi (döviz geliri) artacağı iddia edilebilir (ceteris paribus). Bu yoruma göre Türkiye'nin reel döviz kuru endeksinin yükselmesi TL'nin eksik değerlendirildiğini göstermektedir. Bu durumda referans alınan yabancı paranın bir birimi alabileceğinden daha fazla TL satın alınabilir. Bu durumun sonucunda yabancı turistlerin ülkemizde aynı hizmet karşılığında kendi paraları cinsinden daha az ödeme yapması anlamına gelmektedir. Bu durumda gelen turist sayısının artacağı iddia edilebilir (Aydın, Darıcı & Taşçı, 2015:156). Ancak yıllar itibarıyla turizm gelirlerinin artan bir seyir izlediği göz önüne alındığında Türkiye için döviz kurunun turizm gelirlerini doğrusal olarak etkilemediği söylenebilir.

Çalışmanın kalan kısmı dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde araştırmaya ilişkin farklı tekniklerle deneysel analiz gerçekleştiren ulusal ve uluslararası çalışmaların incelenmesine yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde kullanılan veri seti ve yöntem tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde çalışmadan elde edilen bulgular raporlanıp, yorumlanmıştır. Son bölümde ise çalışmadan elde edilen iktisadi ve istatistiki çıkarımlar yorumlanarak tartışılmıştır.

2. Literatür Çalışması

Yapılan literatür çalışmasından dikkat çeken husus turizm ve döviz kurları arasında ulusal ve uluslararası birçok çalışma yapılmış olmasıdır. Yapılan çalışmaları birbirinden ayıran en önemli farklılığın çalışmaların deneysel kısımlarında tercih edilen model ve veri setleri olduğu görülmektedir.

Lee, Var & Blaine (1996), Güney Kore örneğinde 1970-1989 yıllarına ait veriler kullanılarak araştırma gerçekleştirmiştir. Log-log ve en küçük kareler tekniklerinin kullanılarak araştırıldığı çalışmada turistlerin geliri, fiyatlar, siyasi huzursuzluklar, ekonomik durgunluk ve büyük olaylara ilişkin verilerden faydalanılmıştır. Elde ettikleri sonuca göre döviz kurları turizm talebi inceledikleri örneklem grubu içerisinde İngiltere hariç olumlu etkilemektedir.

Webber (2001), Avustralya için hazırladıkları çalışmalarında 1983:1-1997:4 dönemine ilişkin veriler kullanılarak Johansen ve Granger tekniği aracılığı ile döviz kurlarındaki oynaklığın, turizm talebini ne kadar etkilediği ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmalarında döviz kurlarındaki oynaklık, harcanabilir gelir ve ikame fiyatlar verilerinden faydalanılmıştır. Elde edilen sonuca göre döviz kurundaki değişimler turizm talebinin %50'sini açıklamaktadır.

Balaguer & Jorda (2002), VAR ve Granger Nedensellik testlerini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında 1975:1-1997:1 dönemlerine ait reel gayri safi yurtiçi hâsıla, turizm gelirleri ve reel döviz kuru verilerinden faydalanılmıştır. Çalışmada elde ettikleri sonuca göre uluslararası turizm gelirleri, reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasında ilişki vardır.

Dritsakis (2004), Yunanistan için yaptığı çalışmada 1960:1-2000:4 verilerini Granger nedensellik ve VAR testleri ile analiz etmiştir. Çalışmasında reel gayri safi yurtiçi hâsıla, reel efektif döviz kuru ve uluslararası turizm gelirlerine ait veriler kullanılmıştır. Çalışmasında elde ettiği sonuca göre uluslararası turizm gelirleri, reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasında ilişki vardır.

Mervar & Payne (2007), hazırladıkları çalışmalarında 1994:1–2004:4 dönemine ait reel ARDL tekniğinden faydalanılarak Hırvatistan örneğinde turizm talebi ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmalarında geceleyen yabancı turist sayısı, başlıca turist yollayan ülkelerin GSYH, reel döviz kuru ve yakıt fiyatları verilerinden faydalanılmıştır. Çalışmalarından döviz kuru ile ilgili elde ettikleri sonuca göre döviz kurunun dış turizm talebi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi yoktur.

Bellomui (2010), Tunus için yaptığı çalışmada 1970-2007 verilerini Granger nedensellik testi ile tahmin etmiştir. Çalışmasında uluslararası turizm gelirleri, gayri safi yurtiçi hâsıla ve reel döviz kuru kullanmıştır. Çalışmasında elde ettiği sonuca göre reel döviz kuru ve turizm gelirleri arasında uzun dönemli bir ilişki tespit etmiştir.

Song, Li, Witt & Fei (2010), çalışmalarında ADLM modeli aracılığı ile Hong Kong için 1981-2006 dönemini incelemişlerdir. Çalışmalarında reel GSYH, turist harcamaları-görelî fiyatlar ve döviz kurları verilerinden faydalanılmıştır. Turizm talebinin turist sayısından çok gelirden ve reel döviz kurlarından etkilendiği sonucuna ulaşmıştır.

Schiff & Becken (2011), Yeni Zelanda için gerçekleştirdiği çalışmalarında 1997-2007 yıllarına ilişkin tüketici fiyat endeksi, tüketim harcamaları, döviz kuru, GSYH, kişi başına gelir, nüfus ve turist anketleri verileri log-log modelleri aracılığı ile tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuca göre turistler karar verirken fiyatlara ve döviz kurlarına dikkat etmektedir.

Demirel, Bozdağ & İnci (2011), tarafından Türkiye örneğinde gerçekleştirilen çalışmada 1994:1-2006:4 dönemine ilişkin reel döviz kuru ve turist sayıları verilerden faydalanılmıştır. Çalışmalarında EGARCH, eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri kullanılmıştır. Çalışmalarında elde ettikleri sonuca göre kur hareketleri turist sayısını negatif yönde etkilemektedir.

Saayman & Saayman (2013), Güney Afrika için 2003:1-2010:4 dönemine ilişkin veriler kullanılarak GARC ve ADLM modellerinden faydalanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuca göre kur hareketleri arttıkça, gelen turist sayısı ve harcamalar azalma eğilimindedir.

Erkan, Kara & Harbalıoğlu (2013), çalışmalarında 2005-2012 dönemine ilişkin aylık verilerden faydalanarak Türkiye için turizmin belirleyicilerini tespit etmeyi amaçlamışlardır. Turizm gelirleri, turist sayısı, teşvik belge sayısı, reel toplam yatırım tutarı, turizm sektörü istihdamı, yatak sayısı, reel efektif ve döviz kuru gibi birçok farklı değişkeni çalışmalarında kullanmışlardır. Granger nedensellik testi kullandıkları çalışmalarında reel döviz kuru ile turizm gelirleri arasında ilişki bir ilişki tespit etmemişlerdir.



Timur, M. C. & Mert, N. (2021), "Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Asimetrik İlişkinin Analizi", Fiscoeconomia, 5(1), 219-237.

Bozkurt & Pekmezci (2015), 1996:01- 2012:09 dönemleri için Türkiye'yi incelemişlerdir. Döviz Kuru ve Turist Sayısı verilerini kullandıkları çalışmalarında uzun dönemde döviz kuru şoku ile turizm talebi şoku arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Ergen & Yavuz (2017), ARDL tekniği kullanarak 2003:Q1-2016:Q1dönemi için çalışmalarında Türkiye'yi incelemişlerdir. Elde ettikleri sonuca göre uzun dönemli bir ko-entegrasyon ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo 2: Çalışmaya Ait Yazın Taraması

Yazarlar	Kullanılan Yöntem	Ülke Grubu/Dönem	Kullanılan Değişkenler	Sonuç
Bellomui (2010)	Granger Nedensellik	Tunus/1970-2007	Uluslararası Turizm Gelirleri/ GSYH / Reel Döviz Kuru	Reel Döviz ile Uzun Dönemli İlişki
Erkan, Kara & Harbalıoğlu (2013)	VAR- Granger Nedensellik	Türkiye/ 2005:1-2012:4	Turizm Gelirleri/ Turist Sayısı/ Teşvik Belge Sayısı/ Reel Toplam Yatırım Tutarı/ Turizm Sektörü İstihdamı/ Yatak Sayısı/ Reel Efektif Döviz Kuru	Reel döviz kuru ile turizm gelirleri arasında ilişki yoktur
Dritsakis (2004)	VAR- Granger Nedensellik	Yunanistan/ 1960:1-2000:4	Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, Reel Efektif Döviz Kuru ve Uluslararası Turizm Gelirleri	Uluslararası turizm gelirleri, reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasında ilişki vardır.
Balaguer & Jorda (2002)	VAR- Granger Nedensellik	İspanya/ 1975:1-1997:1	Reel Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla, Turizm Gelirleri ve Reel Döviz Kuru	Reel döviz kuru ve turizm gelirleri ile büyüme arasında ilişki vardır.
Demirel, Bozdağ & İnci(2011)	EGARCH, Eş bütünlüşme, Granger Nedensellik	Türkiye/ 1994:1-2006:4	Reel Döviz Kuru ve Turist Sayıları	Kur hareketleri turist sayısını negatif yönde etkilemektedir.
Mervar ve Payne, (2007)	ARDL	Hırvatistan/ 1994:1–2004:4	Geceleyen Yabancı Turist Sayısı, Başlıca Turist Yollayan Ülkelerin GSYİH, Reel Döviz Kuru, Yakıt Fiyatları	Döviz kurunun dış turizm talebi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi yoktur.
Webber (2001)	Johansen ve Granger	Avustralya/ 1983:1-1997:4	Döviz Kurlarındaki Oynaklık, Harcanabilir Gelir ve İkame Fiyatlar	Döviz kurundaki değişimler turizm talebinin %50'sini açıklamaktadır.
Schiff &Becken (2011)	Log log Model	Yeni Zelanda/ 1997-2007	Tüketici Fiyat Endeksi, Tüketim Harcamaları, Döviz Kuru, GSYİH, Kişi Başına Gelir, Nüfus ve Turist Anketleri	Turistler karar verirken fiyatlara ve dolayısıyla döviz kurlarına dikkat etmektedir.
Lee, Var ve Blaine (1996)	Log log Model ve EKK	Güney Kore/ 1970-1989	Turistlerin Geliri, Fiyatlar, Siyasi Huzursuzluklar, Ekonomik Durgunluk ve Büyük Olaylar	Döviz kurları turizm talebini İngiltere hariç olumlu etkilemektedir.
Song, Li, Witt ve Fei (2010)	ARDL	Hong Kong/ 1981-2006	Reel GSYİH, Turist Harcamaları- Göreli Fiyatlar ve Döviz Kurları	Turizm talebi turist sayısından çok gelirden ve reel döviz kurlarından etkilenmektedir.
Saayman & Saayman (2013)	GARC ve ARDL	Güney Afrika/ 2003:1-2010:4	Ortalama Harcama, Turist Gelişleri, Reel GSYİH, TÜFE, Nominal Döviz Kuru ve Kıtalararası Geliş	Kur hareketleri arttıkça, gelen turist sayısı ve harcamalar azalma eğilimindedir.
Ergen & Yavuz (2017)	ARDL	Türkiye/ 2003:Q1-2016:Q1	Reel Efektif Döviz Kuru, Tüketici Fiyat Endeksi, GSYİH	Uzun dönemli bir ko-entegrasyon ilişkisi bulunmaktadır.
Bozkurt & Pekmezci (2015)	Johansen ve Granger	Türkiye/ 1996:01-2012:09	Döviz Kuru ve Turist Sayısı	Uzun dönemde döviz kuru şoku ile turizm talebi şoku arasında negatif bir ilişki vardır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada döviz kurunun turizm gelirleri üzerindeki etkisi 2003:Q1-2020:Q1 dönemi itibariyle incelenmiştir. Kullanılan veri setine ilişkin açıklamalar Tablo 3'de yer almaktadır. Seriler analize alınmadan önce Census X-12 yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır.

Tablo 3: Kullanılan Değişkenlere İlişkin Tanımlar

Değişken	Açıklama	Kaynak
LKur	TÜFE Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru (2003=100)	TCMB
LTurzm	Turizm Geliri ve Kişi Başı Ortalama Harcama	TÜİK
DLKur	LKur-LKur(-1)	
DLTurzm	LTurzm- LTurzm(-1)	

L, serilerin logaritmik dönüşümünün yapıldığını; D, serilerin birinci devresel farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 4'de kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler sunulmuştur.

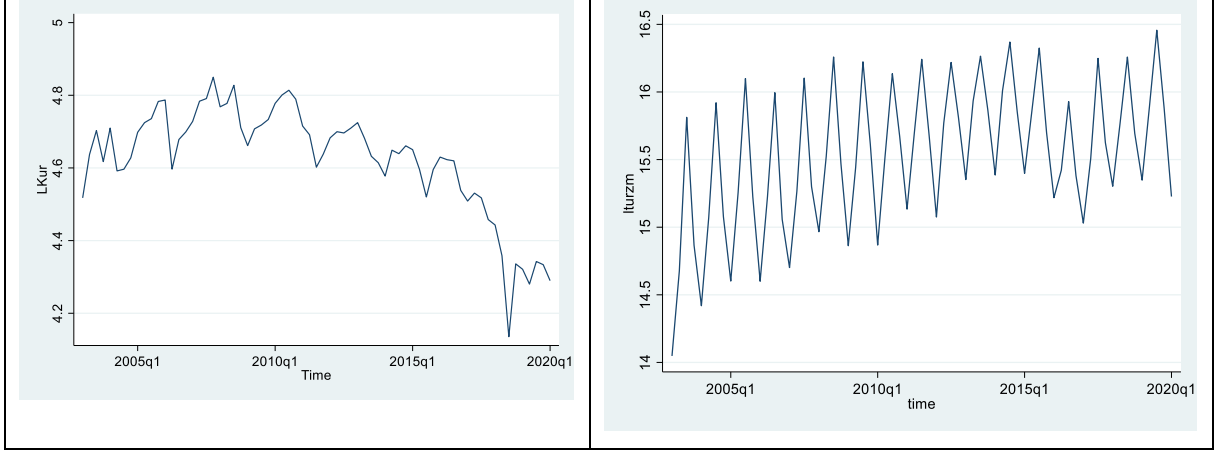
Tablo 4: Tanımlayıcı istatistikler

	LKur	LTurzm
Ortalama	4.625506	15.54393
Medyan	4.651100	15.57295
Maksimum	4.842797	15.96264
Minimum	4.139881	14.65515
Std. Sapma	0.149556	0.296512
Çarpıklık	-1.167939	-0.818030
Basıklık	4.007914	3.281310
Jarque-Bera	18.60763***	7.923000**
Gözlem	69	69

***, %1 hata düzeyinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 4'de döviz kuru ve turizm gelirleri serilerine ait tanımlayıcı istatistikler raporlanmıştır. Serilerin her ikisinin normale göre sola çarpık (<0) ve basık (>3) seriler oldukları tablodan görülmektedir. Ayrıca hem döviz kuru hem de turizm gelirleri serilerine ait Jarque-Bera normallik testi sonuçlarına göre normal dağılımı ifade eden sıfır hipotezi ret edilmektedir.

Grafik 1: Döviz Kuru ve Turizm Gelirleri Serilerine Ait Zaman Serisi Grafikleri



Grafik 1’de döviz kuru ve turizm gelirleri serilerine ait zaman serisi grafikleri görüntülenmiştir. Döviz kuru serisinin azalan trende sahip bir eğilim gösterdiği, turizm gelirleri serisinin ise daha düzenli belirli bir ortalama etrafında artıp azalan bir döngüye sahip olduğu grafiklerden izlenmektedir.

Çalışmada öncelikle döviz kuru ve turizm gelirleri serilerinin zaman serisi özellikleri geleneksel ve kırılmaya izin veren birim kök analizleri ile araştırılmıştır. Bu doğrultuda öncelikle geleneksel birim kök testlerinden Dickey & Fuller (1979) tarafından geliştirilen Augmented Dickey Fuller (ADF) testi, Phillips & Perron (1988)’un PP testi ve Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, & Shin (1992)’nin KPSS testi gerçekleştirilmiştir. Geleneksel birim kök testlerine ek olarak kırılma noktasının serinin iç dinamikleri tarafından belirlendiği Zivot & Andrews (1992) ve Perron (1997)’nin tek kırılmalı ve Lee & Strazicich (2003)’in çift kırılmalı birim kök testleri uygulanmıştır.

Zaman serilerinde tek yapısal kırılmaya izin veren durağanlık testlerinden biri olan Zivot & Andrews (1992) yönteminde üç model önermektedir. A modeli serilerin seviyelerindeki tek seferlik değişimler için uygulanırken, B modeli trend fonksiyon eğimindeki tek seferlik değişimi izin verir. C modeli ise serilerin düzeyde ve eğimde tek seferlik değişimlerini birleştirir. Üç modelle ilişkin sıfır hipotezi (1) numaralı denklemdeki gibi tanımlanmaktadır.

$$y_t = \mu + y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde y_t sıfır hipotez bakımından içsel kırılma olmaksızın bütünleşiktir. Üç modele ilişkin denklemler sırasıyla (2), (3) ve (4) numaralı eşitliklerde verilmiştir:

$$\text{Model A: } y_t = \hat{\mu}^A + \hat{\theta}^A DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^A t + \hat{\alpha}^A y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \hat{c}_i^A \Delta y_{t-i} + \hat{\varepsilon}_t \quad (2)$$

$$\text{Model B: } y_t = \hat{\mu}^B + \hat{\gamma}^B DT_i^*(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^B t + \hat{\alpha}^B y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \hat{c}_i^B \Delta y_{t-i} + \hat{\varepsilon}_t \quad (3)$$

$$\text{Model C: } y_t = \hat{\mu}^C + \hat{\theta}^C DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\gamma}^C DT_i^*(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^C t + \hat{\alpha}^C y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \hat{c}_i^C \Delta y_{t-i} + \hat{\varepsilon}_t \quad (4)$$

(2), (3) ve (4) numaralı modeller $i = 2/T \dots \dots \dots (T - 1)/T$ tanım kümesinde uzanan kırılma kesiri, $\lambda = T_b/T$ altında en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir. Buna göre $t > T\lambda$ olursa, $DU_t(\hat{\lambda}) = 1$; değilse $DU_t(\hat{\lambda}) = 0$ sağlanmaktadır. $t > T\lambda$ olması durumunda $DT_i^*(\hat{\lambda}) = t - T\lambda$ eşit olmakta; aksi durumda $DT_i^*(\hat{\lambda}) = 0$ eşitliği sağlanmaktadır. Kırılma dönemleri minimum $t - istatistiğine$ sahip olan dönemler olarak kabul edilmekte ve

minimum $t - istatistiği$ tüm $T - 2$ regresyonları üzerindeki minimumlardır (Zivot & Andrews, 1992:255).

Tek yapısal kırılmalı birim kök testlerinden bir diğeri Perron (1997)'nin önerdiği ve trend fonksiyonunun kapsadığı segmentlerin her ikisini birden kırılma noktasına dahil eden Perron tek yapısal kırılmalı testtir. Perron testine ilişkin modellere ait denklemler (5), (6) ve (7.1) ile (7.2) numaralı eşitliklerde sunulmuştur.

$$y_t = \mu + \theta DU_t + \delta D(T_b)_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$y_t = \mu + \beta_t + \theta DU_t + \gamma DT_t + \delta D(T_b)_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$y_t = \mu + \beta_t + \gamma DT_j^* + \tilde{y}_t \quad (7.1)$$

$$\tilde{y}_t = \alpha \tilde{y}_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta \tilde{y}_{t-j} + \varepsilon_t \quad (7.2)$$

(5) numaralı modelde regresyon, otoregresif hareketli ortalama süreci k mertebeye otoregressive süreç ile yaklaşık olarak geleneksel Dickey & Fuller (1979) ve Said & Dickey (1984) yöntemlerini izleyerek tahmin edilmektedir (Perron, 1997:4). (6) numaralı model $DT_t = 1(t > T_b)t$ olmak üzere hem sabit hem de trend fonksiyonundaki eğime T_b dönemi için izin vermekte ve $\alpha = 1$ de sıfır hipotezi için $t - istatistiğinden$ yararlanılmaktadır. İki aşamalı prosedürü takip eden olan üçüncü modelde öncelikle (7.1) numaralı denklemde serilerin zaman içinde bir dönemden diğerine ortaya çıkan değişimler giderilmekte ve daha sonra (7.2) numaralı model $\alpha = 1$ için $t - istatistiğinden$ faydalanılarak test edilmektedir. T_b kırılma tarihi ve kesme gecikmesi parametresi k ile model j altında $\alpha = 1$ testi için t istatistiği $t_\alpha(j, T_b, k)$ ($j = 1, 2, 3$) ile gösteriyoruz. (5), (6) ve (7.1) ile (7.2) regresyonlarında T_b ve k bilinmiyor olarak kabul edilmektedir (Perron, 1997: 5).

Lee & Strazicich (2003), alternatif hipotezin açık bir şekilde eğilim durağanlığını gösterdiği iki kırılmalı minimum Lagrange çarpanı (LM) birim kök testini önermişlerdir. Veri oluşturma süreci (8) numaralı eşitliklerdeki gibi olsun (Lee & Strazicich, 2003:1082).

$$y_t = \delta' Z_t + e_t \quad \text{ve} \quad e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (8)$$

(8) numaralı denklemde Z_t dışsal değişkenler vektörü ve $e_t \sim N(0, \sigma^2)$ olarak tanımlanmaktadır.

Model A: Düzeyde iki değişime izin verir ve $Z_t = [1, t, D_{1t}, D_{2t}]'$ olarak tanımlanmaktadır. Burada $j = 1, 2$ iken $t \geq T_{Bj} + 1$ için $D_{jt} = 1$; diğer durumlarda $D_{jt} = 0$ olarak ifade edilmiştir. T_{Bj} , kırılmanın meydana geldiği zaman periyodunu göstermektedir.

Model C: Düzeyde ve trendde iki değişimi kapsar ve $Z_t = [1, t, D_{1t}, D_{2t}, DT_{1t}, DT_{2t}]'$ olarak tanımlanır. Burada $j = 1, 2$ iken $t \geq T_{Bj} + 1$ için $D_{jt} = t - T_{Bj}$; diğer durumlarda $D_{jt} = 0$ değerini alır.

İki kırılmalı LM birim kök test istatistiği LM (skor) prensibine göre (9) numaralı eşitlikteki gibi tahmin edilebilir.

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (9)$$

(9) numaralı denklemde $\tilde{S}_t = y_t - \tilde{\psi}_x - Z_t \tilde{\delta}$, $t = 2, \dots, T$; $\tilde{\delta}$ regresyon katsayılarını; $\tilde{\psi}_x = y_1 - Z_1 \tilde{\delta}$ olarak tanımlanmıştır. Ayrıca y_1 ve Z_1 matrislerinin başlangıç gözlemlerini

oluşturmaktadır. Birim kök sıfır hipotezi $\phi = 0$ ile tanımlanır ve LM test istatistiği (10) numaralı eşitlikteki gibi ifade edilir (Lee & Strazicich, 2003:1083).

$$\tilde{\rho} = T\tilde{\phi} \quad , \quad \tilde{\tau} \text{ t- istatistiği } \phi = 0 \text{ sıfır hipotezini test eder.} \quad (10)$$

Kırılma dönemi belirlenirken en küçük t-istatistiğini veren $\tilde{\tau}$ değeri dikkate alınır.

Çalışmada döviz kurundaki pozitif ve negatif şokların turizm gelirlerini aynı derecede etkilemediği olasılığına dayanarak ilgili değişkenler arasındaki ilişki asimetrik eşbütünleşme analizi ile araştırılmıştır. Shin, Yu & Greenwood-Nimmo (2013), açıklayıcı değişkenlerin pozitif ve negatif kısmi toplam ayrıştırılmaları yoluyla kısa ve uzun dönem doğrusal dışılığın tanıtıldığı eşbütünleşme doğrusal olmayan otoregresif dağıtılmış gecikme (Nonlinear Autoregressive Distributed Lag, NARDL) modelini geliştirmişlerdir. NARDL modeli de ARDL testinde olduğu gibi modeldeki serilerin farklı düzeyde durağan olmalarına izin vermektedir. Önerilen model, seriler arasındaki uzun dönem pozitif ve negatif katsayıların, uzun ve kısa dönemli asimetri sergileyen ilişkileri modellemek amacıyla geliştirilmiş esnek bir yaklaşımdır. Dinamik bir model olan NARDL modeli serilerin asimetrik eşbütünleşme ilişkisinin yanında simetrik ilişkileri hakkında da çıktılar sunmaktadır (Shin, Yu & Greenwood-Nimmo,2013:10).

y_t ve x_t I(1) olma özelliği gösteren değişkenler olmak üzere asimetrik uzun dönem regresyon denklemi (11) numaralı denklemdeki gibi önerilmiştir.

$$y_t = \beta^+ x_t^+ + \beta^- x_t^- + u_t \quad \text{ve} \quad \Delta x_t = v_t \quad (11)$$

(11) numaralı denklemde $x_t = x_0 + x_t^+ + x_t^-$ olmak üzere

$$x_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta x_j, 0) \text{ ve} \quad x_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta x_j, 0) \quad (12)$$

x_t^+ ve x_t^- , x_t 'deki pozitif ve negatif değişimlerin kısmi toplamları olarak (12) numaralı eşitliklerdeki gibi tanımlanmaktadır. Doğrusal olmaya ARDL(p,q) yaklaşımı (13) numaralı eşitlikteki gibi ele alınmaktadır.

$$y_t = \sum_{j=1}^p \phi_j y_{t-j} + \sum_{j=0}^q (\theta_j^+ x_{t-j}^+ + \theta_j^- x_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (13)$$

(13) numaralı eşitlikte x_t $k \times 1$ boyutlu çoklu regresör vektörünü ($x_t = x_0 + x_t^+ + x_t^-$), ϕ_j otoregresif parametreyi θ_j^+ ve θ_j^- asimetrik dağıtılmış gecikme parametrelerini ve ε_t ise sıfır ortalamalı ve sabit varyansa sahip kalıntıları ifade etmektedir. Pesaran, Shin & Smith (2001)'i takiben (13) numaralı eşitliği hata düzeltme formunda (14) numaralı denklemde olduğu gibi yeniden yazılır.

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + \theta_j^+ x_{t-1}^+ + \theta_j^- x_{t-1}^- + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j \Delta y_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\phi_j^+ \Delta x_{t-j}^+ + \phi_j^- \Delta x_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (14)$$

(14) numaralı eşitlikte $\beta^+ = -\theta^+ / \rho$ ve $\beta^- = -\theta^- / \rho$ olmak üzere ($y_t - \beta^+ x_t^+ - \beta^- x_t^-$) doğrusal olmayan hata düzeltme terimini ifade etmektedir. X değişkeninde meydana gelecek pozitif ve negatif şokların y değişkeni üzerindeki uzun dönem etkileri sırasıyla β^+ ve β^- olarak belirlenmektedir. (14) numaralı asimetrik eşbütünleşme denklemi tahmin edildikten sonra değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı Banerjee, Dolado & Mestre (1998) çalışmasında önerilen t-oran kritik değerleri ile Pesaran, Shin & Smith (2001) çalışmasında önerilen F-testi kritik değerlerine bakılarak karar verilmektedir. Her iki yaklaşıma göre hipotez testleri sırasıyla (15.1) ve (15.2) numaralı eşitliklerde verilmiştir.

$$\text{t-Testi: } H_0: \rho = 0 \text{ ve } H_1: \rho < 0 \quad (15.1)$$

$$F\text{-Testi: } H_0: \rho = \theta^+ = \theta^- = 0 \quad (15.2)$$

T-testi ve F-testi yaklaşımlarına göre değişkenler arasında uzun döneli bir ilişki olduğuna karar verildiği takdirde uzun ve kısa dönem asimetrilere ilişkin sırasıyla (16.1) ve (16.2) numaralı eşitliklerde verilen hipotezler Wald testi ile test edilir.

$$\text{Uzun Dönem Asimetri için: } H_0: \theta^+ = \theta^- \quad (16.1)$$

$$\text{Kısa Dönem Asimetri için: } H_0: \varphi_j^+ = \varphi_j^- \text{ ya da } H_0: \sum_{j=0}^{q-1} \varphi_j^+ = \sum_{j=0}^{q-1} \varphi_j^- \quad (16.2)$$

Kısa ve uzun dönem asimetri testlerinden sonra pozitif ve negatif uzun dönem katsayıları sırasıyla $H_0: \beta^+ = -\theta^+/\rho = 0$ ve $H_0: \beta^- = -\theta^-/\rho = 0$ hipotezleri ile test edilir.

NARDL modeli EKK tarafından tahmin edilebilir olması ve değişkenlerin entegrasyon sıralarına bakılmaksızın sınır testi ile güvenilir uzun dönemli çıkarımın elde edilebilmesinin yanında kısa ve uzun dönem arasındaki geçişi grafiksel olarak gösteren asimetrik dinamik çarpanlar türetmektedir (Shin, Yu & Greenwood-Nimmo, 2013:1).

4. Bulgular

Çalışmada Türkiye için döviz kuru ile turizm gelirleri arasındaki asimetrik ilişkinin analizi 2003: Q1-2020: Q1 dönemleri itibarıyla araştırılmıştır. Analize konu değişkenlerin birim kök özellikleri geleneksel birim kök testlerinden ADF, PP ve KPSS testlerinin yanında tek kırılmalı Zivot-Andrew ve Perron testleri ile iki yapısal kırılmaya izin veren Lee & Strazicich Testi (2003) testi ile incelenmiştir.

Tablo 5: Geleneksel Birim Kök Testleri

		LKur	DLKur	LTrzm	DLTrzm
ADF	Sabitli	0.9705 (5)	-5.4491*** (4)	-3.2254** (0)	-7.3833*** (0)
	Sabitli-Trendli	-0.2384 (9)	-5.0772*** (8)	-2.8695 (0)	-7.6609*** (0)
PP	Sabitli	-1.0341 [3]	-9.7443*** [1]	-3.2254** [0]	-7.3833*** [0]
	Sabitli-Trendli	-3.1193 [3]	-10.1068*** [3]	-2.8753 [1]	-7.6565*** [0]
KPSS	Sabitli	0.6904 [6]	0.2662*** [0]	0.8557 [6]	0.3374*** [0]
	Sabitli-Trendli	0.2489 [6]	0.0287*** [2]	0.2040*** [6]	0.0514 [1]

Not: Parantez içindeki değerler ADF testlerinde minimum Akaike bilgi kriterine göre seçilmiş gecikme uzunluklarını, köşeli parantez içindeki değerler ise PP ve KPSS testlerinde Newey West (1994) göre bant genişlikleri ifade etmektedir. *** ve ** sırasıyla ilgili istatistiğin %1 ve %5 düzeyinde anlamlı olduğunu belirtmektedir.

Tablo 5'de izleneceği üzere kur serisi ADF, PP ve KPSS testlerinin hem sabitli hem sabitli-trendli modeline göre birinci farkında I(1) durağandır. Turizm gelirleri serisinin ise ADF ve PP testinin sabitli modellerine ve KPSS testi sabitli modeline göre seviyede I(0) durağan olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Kırılmalı Birim Kök Testleri

			LKur	DLKur	LTrzm	DLTrzm
Zivot-Andrew Testi	A	Test İstatistiği	-2.8727 (4)	-6.6327*** (4)	-4.9540** (0)	-8.2328*** (0)
		Kırılma	2017:Q3	2008:Q4	2015:Q4	2016:Q4
	C	Test İstatistiği	-3.0404 (4)	-6.5681*** (4)	-4.9268* (0)	-8.2656*** (0)
		Kırılma	2014:Q4	2016:Q4	2015:Q4	2017:Q1
Perron Testi	A	Test İstatistiği	-3.2716 (4)	-6.7260*** (4)	-5.1036* (0)	-8.6538*** (0)
		Kırılma	2017:Q3	2007:Q4	2015:Q3	2016:Q2
	C	Test İstatistiği	-3,7062 (4)	-6.3760*** (4)	-3.5874 (0)	-8.1968*** (0)
		Kırılma	2015:Q2	2017:Q2	2013:Q4	2005:Q3
Not: Parantez içindeki değerler optimal gecikme uzunluklarıdır. ***, ** ve * sırasıyla serinin %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde durağan olduğunu göstermektedir.						

Tablo 6'da tek yapısal kırılmaya izin veren birim kök testlerinden Zivot-Andrew ve Perron testi sonuçları sunulmuştur. Tabloya göre kur serisi Zivot-Andrew ve Perron testlerinin hem A hem de C modeline göre birinci farkında I(1) durağandır. Turizm gelirleri serisi Zivot-Andrew testinin her iki modeline ve Perron testinin ise A modeline göre seviyede durağan I(0) olarak tespit edilmiştir.

Tablo 7: Çift Kırılmalı Birim Kök Testi

	Lee-Strazicich Testi (2003)			
	A		C	
	Test İstatistiği	Kırılma	Test İstatistiği	Kırılma
LKur	-1.5022 (7)	2006:Q1 2008:Q3	-7.1454*** (4)	2009:Q1 2017:Q4
DLKur	-3.4438*(7)	2005:Q4 2007:Q3	-7.1118*** (4)	2006:Q2 2016:Q2
LTrzm	-2.7921(0)	2015:Q3 2016:Q1	-4.5439 (7)	2006:Q3 2015:Q3
DLTrzm	-3.5470*(1)	2010:Q2 2017:Q4	-7.2544*** (1)	2012:Q1 2015:Q4
Not: Parantez içindeki değerler optimal gecikme uzunluklarıdır. ***, ** ve * sırasıyla serinin %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde durağan olduğunu göstermektedir.				

Tablo 7'de iki kırılmaya izin veren Lee-Strazicich Testi (2003) birim kök test sonuçları raporlanmıştır.

Tabloya göre kur serisi Lee-Strazicich Testi (2003) C modeline göre seviyede I(0) iken turizm gelirleri serisi birinci farkta I(1) durağandır.

Çalışmada kullanılan serilerin birim kök özellikleri genel olarak değerlendirildiğinde serilerin birlikte aynı düzeyde durağan olmadıkları, durağanlık düzeylerinin farklı oldukları gözlenmiştir. Bu kapsamda kur seviyesinin birinci farkında ve turizm gelirleri serisinin ise seviyede durağan

olduğu kabul edilerek analizlere farklı düzeyde durağanlığa izin veren doğrusal olmayan ARDL modeli ile devam edilmiştir.

Tablo 8: NARDL (2,5) Modeli Diagnostik Test Sonuçları

	İstatistik	Olasılık
Portmanteau Otokorelasyon Testi	16.81	0.9748
Breusch/Pagan Değişen Varyans Testi	0.0813	0.7755
Ramsey RESET Testi	0.7348	0.5367

Diagnostik testler bakımından ve AIC değerleri dikkate alınarak en iyi model elde edilene kadar denemeler yapılmış ve $p=2$ ile $q=5$ uygun değerler olduğu tespit edilmiştir. Tablo 8'de NARDL(2,5) modeline ait tahmin çıktıları raporlanmıştır. Uzun ve kısa dönem asimetrik ilişkinin varlığına geçilmeden önce modelin diagnostik test sonuçlarını ele aldığımızda otokorelasyon için 30. Gecikmeye kadar gidildiği ve modelde otokorelasyon sorunu olmadığını ifade eden sıfır hipotezinin kabul edildiği görülmektedir. Breusch/Pagan değişen varyans testi sonucuna göre modelde değişen varyans olmadığını ifade eden sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Son olarak model kurma hatası olup olmadığını test etmek amacıyla uygulanan Ramsey RESET test istatistiğine göre model doğru kurulmuştur. Tüm diagnostik test sonuçları modelin güvenilir bir model olduğunu göstermektedir.

Tablo 9: Eşbütünleşme Test Sonuçları

	Test İstatistiği	Sonuç
t_{BDM} Testi	-4.6820***	Eşbütünleşme vardır.
F_{PSS} Testi	4.9493**	Eşbütünleşme vardır.

Not: *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 hata düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

İkinci adım olarak değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olup olmadığı t_{BDM} ve F_{PSS} testleri ile araştırılmıştır. t_{BDM} test istatistiği Banerjee, Dolado & Mestre (1998) çalışmasındaki sabitli model $k=2$ ve $N=50$ için önerilen tablo kritik değeri %1 hata düzeyinde 4.29 ile karşılaştırıldığında t-testine göre seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. F_{PSS} test istatistiği ise Pesaran, Shin & Smith (2001) çalışmasında kısıtsız sabitli model $k=2$ için üst sınır tablo değeri (I(1)) %5 hata düzeyinde 4.85 değerinden büyük olduğundan F-testine göre de seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu söylenebilir.

Tablo 10: Asimetri Testleri

	F-İstatistiği	Olasılık
LKur ^{UD}	197.2***	0.000
Dummy ^{UD}	53.95***	0.000
LKur ^{KD}	0.0417	0.839
Dummy ^{KD}	0.5665	0.455

Not: ***, %1 hata düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Dummy, kırılmalı birim kök testlerinde tespit edilen kırılma noktaları dikkate alınarak oluşturulan ve 2015:Q3 dönemini temsil eden kukla değişkeni ifade etmektedir.

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin tespitinden sonra seriler arasında simetrik veya asimetrik ilişkinin varlığı araştırılmıştır. Analiz çıktılarına raporlanan Wald testi sonuçlarına göre turizm gelirleri ile döviz kuru arasında uzun dönemde simetrik bir ilişki olduğunu ifade eden sıfır hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde ret edilir, yani seriler arasında uzun dönemde asimetrik bir ilişki vardır. Diğer yandan turizm gelirleri ile döviz kuru arasında kısa dönemde simetrik bir ilişki olduğunu ifade eden sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Yani turizm gelirleri ile döviz kuru arasında uzun dönemde asimetrik bir ilişki söz konusuysen, kısa dönemde bu ilişki simetriktir.

Tablo 11: Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	F-İstatistiği	Olasılık
LKur ⁺	0.581**	6.176	0.016
LKur ⁻	0.344*	2.981	0.091
Dummy ⁺	-0.181*	2.682	0.108
Dummy ⁻	-0.268**	5.785	0.020

Not: ** ve * sırasıyla %5 ve %10 hata düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Uzun dönemde asimetrik ilişkinin varlığı tespit edildikten sonra uzun dönem pozitif ve negatif katsayılarından devam edilebilir. Döviz kuru serisinin uzun dönem pozitif ve uzun dönem negatif katsayı çıktılarına incelendiğinde her iki katsayının sırasıyla %5 ve %10 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı oldukları ve turizm gelirlerini pozitif yönde değiştirdikleri görülmektedir. Bu sonuçlara göre döviz kurunda meydana gelecek pozitif bir şokun uzun dönemde turizm gelirlerini yaklaşık olarak %0.6 arttırması beklenmektedir. Döviz kurunda meydana gelecek negatif bir şokun (%1'lik bir azalışın) turizm gelirlerini yine %0.3 arttırması beklenmektedir. Burada döviz kurunda meydana gelecek pozitif şokun turizm gelirleri üzerindeki arttırıcı etkisinin negatif şoktan daha yüksek olduğu dikkatleri çekmektedir.

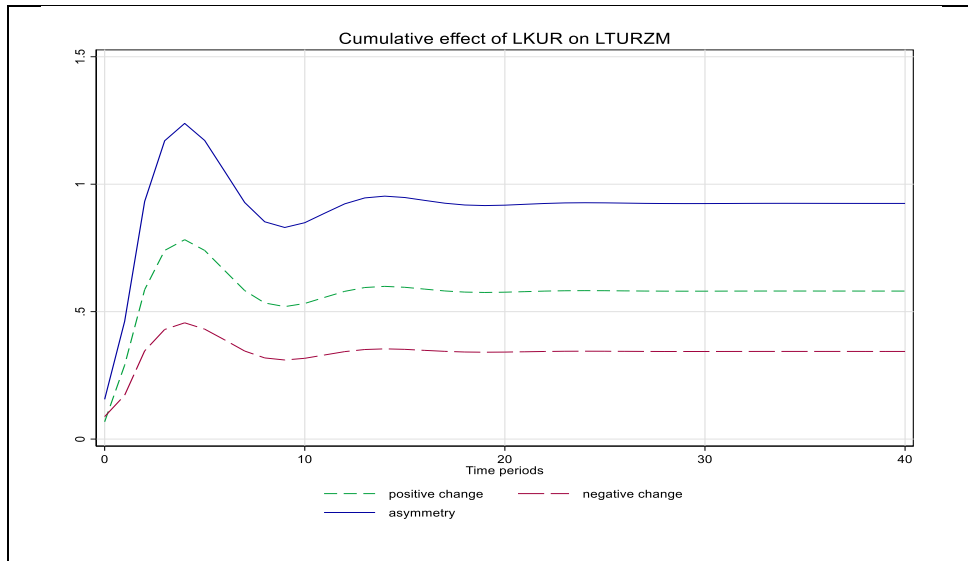
Tablo 12: Kısa Dönem Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
LTrzm(-1)	-0.7255***	-4.68	0.000
LKur ⁺ (-1)	0.4214**	2.08	0.043
LKur(-1)	-0.2495*	-1.68	0.100
Dummy ⁺ (-1)	-0.1311	-1.67	0.102
Dummy(-1)	0.1942**	1.99	0.052
DLTurzm(-1)	0.3011**	2.13	0.038
DLTurzm(-2)	0.2744**	2.00	0.051
DLTurzm(-3)	0.1150	0.93	0.358
DLTurzm(-4)	0.0678	0.50	0.622
DLKur ⁺	0.0679	0.16	0.873
DLKur ⁺ (-1)	-0.1705	-0.52	0.604
DLKur	-0.0882	-0.34	0.734
DLKur(-1)	0.1282	0.43	0.671
DDummy ⁺	-0.0484	-0.60	0.550
DDummy(-1)	-0.1373	-1.47	0.148
Sabit	10.8275***	4.71	0.000

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 hata düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Son olarak Tablo 12’de kısa dönem katsayılarına ilişkin tahmin sonuçları raporlanmıştır. Tabloya göre kısa dönemde pozitif ve negatif döviz kuru şoku istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Döviz kuru ile turizm gelirleri arasında kısa dönemde doğrusal bir ilişki olmasına rağmen bu ilişki anlamsızdır. Grafik 2’de döviz kurunun turizm gelirleri üzerindeki asimetrik etki grafiği gösterilmektedir.

Grafik 2: Döviz Kurunun Turizm Gelirleri Üzerindeki Birikimli Etki Grafiği



Grafik 2 incelendiğinde yaklaşık ilk 4 dönem ve 10. ile 15. dönem arasında döviz kurundaki artışların azalışlara göre turizm gelirlerini daha fazla arttırdığı izlenmektedir. Daha sonra yaklaşık 5. ile 9. dönem arasında döviz kurundaki azalışların artışlardan daha fazla turizm gelirlerini azaltmakta olduğu görülmektedir. Grafikte yaklaşık 16. dönemden sonra turizm gelirleri ile döviz kuru arasındaki asimetrik ilişkinin (geçişkenliğin) durağanlaştığı ve ortadan kalktığı görülmektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye için döviz kuru ile turizm gelirleri arasındaki ilişki 2003:Q1-2020:Q1 dönemi için araştırılmıştır. İlgili literatür incelendiğinde Türkiye için döviz kuru ile turizm gelirleri arasında uzun dönemde doğrusal bir ilişki ya da kısa dönemde bir nedensellik ilişkisinin tespit edildiği çalışmalar mevcutken böyle bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşan çalışmalar da literatürde yer almaktadır. Ancak döviz kurundaki yükseliş ve düşüşlerin turizm gelirlerini farklı düzeyde etkilemesi beklenmektedir. Buradan hareketle değişkenler arasındaki ilişkinin simetrik değil asimetrik olduğu varsayımı altında ilgili değişkenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Döviz kuru ve turizm gelirleri serilerinin zaman serisi özellikleri geleneksel birim kök testlerinin yanında Zivot & Andrews (1992) ve Perron (1997)'nin tek kırılmalı ve Lee & Strazicich (2003)'in çift kırılmalı birim kök testleri ile incelenmiştir. Birim kök test sonuçları döviz kuru serisinin birinci farkında I(1) ve turizm gelirleri serisinin ise seviyesinde I(0) durağan olduğunu göstermiştir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki serilerin durağanlık seviyeleri dikkate alındığında farklı düzeyde durağanlığa izin veren doğrusal olmayan ARDL modeli ile araştırılmıştır. NARDL modeline ait tahmin sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli asimetrik bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönemde ise bu ilişki simetrik olarak belirlenmiştir. Elde edilen sonuca göre döviz kurunda meydana gelecek pozitif bir şok turizm gelirlerini yaklaşık olarak %0,6 arttırırken, negatif bir şok ise turizm gelirlerini yaklaşık olarak %0,3 arttırmaktadır. Buna göre döviz kurundaki bir yükseliş veya ulusal paranın değer kaybetmesi turizm gelirlerini arttırmaktadır. Bu durum ülkenin yurtiçi ve yurt dışı yerleşikler için cazip bir hale gelmesi ile açıklanabilir. Buna karşın döviz kurundaki bir düşüş veya ulusal paranın değer kazanması turizm gelirlerini görece önceki varsayımına kıyasla daha az arttırmaktadır. Bu durum ise yurt dışı destinasyonların ucuzlaması ve ülkenin kısmen pahalılaşması nedeniyle bir kısım turistlerin başka yerleri tercih etmesi ile açıklanabilir.

Kaynakça

- Aydin, A., Darici, B., & Taşçı, H. (2015), "Uluslararası turizm talebini etkileyen ekonomik faktörler: Türkiye üzerine bir uygulama". *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (45), 143-177.
- Balaguer, J. & Jorda, C. M. (2002), "Tourism as a Long-run Economic Growth Factor: The Spanish Case", *Applied Economics*, 34 (7), 877-884.
- Banerjee, A., Dolado J., & Mestre R. (1998), "Error-correction mechanism tests for cointegration in a single-equation framework". *Journal of Time Series Analysis* 19:267-283.
- Bellomui, M. (2010), "The Relationship Between Tourism Receipts, Real Effective Exchange Rate and Economic Growth in Tunisia". *International Journal of Tourism Research*, 12: 550-560.

- Bozkurt, K., & Pekmezci, A. (2015). "Turizm talebi ve döviz kuru şokları: Türk turizm sektörü için ekonometrik bir analiz". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(2), 91-105.
- Demirel, B., Alparslan, B., Bozdağ, E. G., & İnci, A. G. (2013). The Impact Of Exchange Rate Volatility On Tourism Sector: A Case Study, Turkey. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 117-126.
- Dickey, D. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of The Estimates For Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74: 427-431.
- Dritsakis, N., 2004. "Tourism as a Long-run Economic Growth Factor: an Empirical Investigation for Greece using Causality Analysis", *Tourism Economics*, 10: 205-316
- Ergen, E. & Yavuz, E. (2017). "Turist Akımları ile Döviz Kuru Oynaklığı Arasındaki İlişkinin Ampirik Yönden Analizi: ARDL Yöntemi". *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 3 (1) , 35-46.
- Erkan, B., O. Kara, & M. Harbalioglu. (2013). "Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Belirleyicileri", *Akademik Bakış Dergisi* Sayı:39: 1-20
- Goh, C., Law, R., & Mok, H. M. (2008). "Analyzing and forecasting tourism demand: A rough sets approach". *Journal of Travel Research*, 46(3), 327-338.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P., & Shin, Y..(1992). "Testing the Null Hypothesis of Stationary Against the Alternative of a Unit Root". *Journal of Econometrics* 54, 159–178.
- Lee, C. K., Var, T., & Blaine, T. W. (1996). "Determinants of inbound tourist expenditures". *Annals of Tourism Research*, 23(3), 527–542
- Lee, J., & Strazicich, M.C..(2003). "Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks". *The Review of Economics and Statistics* 63, 1082–1089.
- Lim, C. (1997). "Review of International Tourism Demand Models". *Annals of Tourism Research*, 24(4), 835-849.
- Mervar, A. & Payne, J. (2007). "Analysis of Foreign Tourism Demand for Croatian Destinations: Long-Run Elasticity Estimates", *Tourism Economics*, 13, 407-420.
- Newey, W.K. & West, K.D. (1994). "Automatic Lag Selection in Covariance Matrix Estimation", *Review of Economic Studies*, 61, 631-653.
- Perron, P. (1997). "Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables". *Journal of Econometrics* 80, 355–385.
- Pesaran MH, Shin Y., & Smith RJ. (2001). "Bounds testing approaches to the analysis of level relationships". *Journal of Applied Econometrics* 16: 289-326.
- Phillips, P.C.B. & Perron, P..(1988). "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, Vol. 75, 335–346.
- Saayman, A., & Saayman, M. (2013). "Exchange rate volatility and tourism-revisiting the nature of the relationship". *European journal of tourism research*, 6(2), 104-121.
- Said, S. E. & Dickey D. A. (1984). Testing for Unit Roots in Autoregressive - Moving Average Models of Unknown Order, *Biometrika* 71, 599-608.

- Schiff, A., & Becken, S. (2011). "Demand elasticity estimates for New Zealand tourism". *Tourism Management*, 32(3), 564-575.
- Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2013). "Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework", In *Festschrift in honor of Peter Schmidt* (pp. 281-314). Springer, New York, NY.
- Song, H., & Li, G. (2008). "Tourism demand modelling and forecasting: A review of recent research". *Tourism Management*, 29(2), 203-220.
- Song, H., & Witt, S. F. (2006). "Forecasting international tourist flows to Macau". *Tourism Management*, 27(2), 214-224.
- Song, H., Li, G., Witt, S. F., & Fei, B. (2010). "Tourism demand modelling and forecasting: how should demand be measured?". *Tourism economics*, 16(1), 63-81.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü, (2020) Available from: <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-201116/turizm-gelirleri-ve-giderleri.html>, [Accessed 19.12.2020].
- Tapşın, G., & Karabulut A.T. (2013). "Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (26), ss.190-205.
- TCMB (2020). Available from: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Doviz+Kurlari/Reel+Efektif+Doviz+Kuru/> [Accessed 13.12.2020].
- Türk Dil Kurumu (2020). Güncel Türkçe Sözlük, Available from: www.tdk.gov.tr , [Accessed 13.12.2020].
- Turner, L. W., & Witt, S. F. (2001). "Forecasting tourism using univariate and multivariate structural time series models". *Tourism Economics*, 7(2), 135-147.
- Turner, R., (2013). "Travel & Tourism Economic Impact 2013", *World Travel & Tourism Council*, The Authority on World Travel & Tourism.
- Webber A., (2001). "Exchange Rate Volatility and Coentegration in Tourism Demand", *Journal of Travel Research*, 39(4):398-405.
- World Bank DataBank, (2020). International tourism, expenditures (% of total imports) <https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.XPND.MP.ZS> [Accessed 13.12.2020].
- World Bank DataBank, (2020). International tourism, number of arrivals <https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.ARVL> [Accessed 13.12.2020].
- World Bank DataBank, (2020). International tourism, expenditures (current US\$) <https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.XPND.CD> [Accessed 13.12.2020].
- Zivot, E., & Andrews, D.W.K..(1992). "Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis". *Journal of Business and Economic Statistics* Vol. 10, 251–270.

Suggested Citation: Ekmen Özçelik, S. (2021), “İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi”, *Fiscaoeconomia*, 5(1), 238-261.

İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Impact of Innovation on Direct and Indirect Export Propensity

Seda EKMEK ÖZÇELİK¹

Abstract

This article analyzes the determinants of the direct and indirect export propensity of firms operating in countries from different income groups, focusing on the role of innovation. For this purpose, firm-level data from the World Bank Enterprise Survey are utilized. In the literature, there are several papers examining the link between innovation activities and export performance of the firms. Some of them also consider endogeneity of innovation in this link. The findings of the study indicate the endogeneity of innovation in the relationship between export propensity and innovation activities. When this endogeneity is controlled, product and process innovation activities of the firms increase their probability of exporting directly and indirectly. This impact is higher on direct exports. In addition, product innovation increases the export propensity more compared to process innovation. These results call for firms that decide to export to focus on their innovation activities. On the other hand, the results of the study show that larger and foreign-owned firms are more likely to export, R&D expenditures increase the probability of innovation rather than export propensity. Moreover, firm age does not affect the export propensity but has a positive effect on product innovation and a negative effect on process innovation. Finally, the experience of top manager increases the probability of the firm to export directly, but does not affect the indirect export propensity.

Article History:

Date submitted:

04.12.2020

Date accepted:

28.12.2020

Jel Codes:

F10, F14, F19

Keywords:

Direct Exports,
Indirect Exports,
Product Innovation,
Process Innovation

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, sekmen@ybu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9946-4785

Öz

Bu makale inovasyon faaliyetlerinin farklı gelir gruplarından ülkelerde faaliyet gösteren firmaların doğrudan ve dolaylı ihracat eğilimleri üzerindeki rolünü analiz etmektedir. Bu amaçla, Dünya Bankası İşletme Anketi'nde yayınlanan firma düzeyinde veriler kullanılmaktadır. Çalışmanın bulguları firmaların ihracat eğilimi ile inovasyon faaliyetleri arasındaki ilişkide inovasyonun içselliğine işaret etmektedir. Bu içsellik kontrol edildiğinde, firmaların ürün ve süreç yeniliği yapmaları doğrudan ve dolaylı ihracat yapma olasılıklarını arttırmaktadır. Bu etki, doğrudan ihracat üzerinde daha yüksektir. Ayrıca ürün yeniliği yapmak süreç yeniliği yapmaya kıyasla ihracat eğilimini daha fazla arttırmaktadır. Bu sonuçlar, ihracat kararı alan firmaların inovasyon faaliyetleri üzerinde odaklanmaları çağrısında bulunmaktadır. Diğer yandan, çalışmanın sonuçları daha büyük ve yabancı mülkiyetli firmaların ihracat yapma olasılığının daha yüksek olduğunu, ar-ge harcamalarının ihracat yapma eğiliminden ziyade inovasyon yapma olasılığını arttırdığını, firma yaşının ihracat eğilimine etki etmediğini ancak ürün yeniliği üzerinde olumlu, süreç yeniliği üzerinde ise olumsuz etkisi olduğunu, üst düzey yönetici deneyiminin ise firmanın doğrudan ihracat yapma olasılığını artırırken dolaylı ihracat yapma olasılığını etkilemediğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan İhracat, Dolaylı İhracat, Ürün Yeniliği, Süreç Yeniliği

1. Giriş

Günümüz küresel dünya düzeninde, ülkelerin öncelikli hedeflerinden biri ihracata öncelik vererek uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü arttırmaktır. Ekonomiler giderek daha fazla bilgiye dayalı halde gelmekte ve inovasyon, yani fikirlerin yeni ürünlere, hizmetlere ve üretim süreçlerine dönüşmesi, sürdürülebilir rekabet avantajları yaratarak kaynakların daha verimli kullanılmasına yol açmaktadır. 1930'ların başında Schumpeter (1934) inovasyonun ekonomik kalkınmanın itici gücü olduğunu iddia etmiş, daha sonraki ekonomik büyüme teorileri rekabet gücünü, üretkenliği, üretimi ve istihdamı artırmak için inovasyonun önemini altını çizmiştir (Romer, 1990). Dolayısıyla inovasyon ile ihracat arasındaki bu bağın anlaşılması önemlidir.

Ülkeler, küreselleşme sürecinin de bir sonucu olarak dış ticarete serbestleşmeyle birlikte sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için küresel piyasalarda rekabet güçlerini artırma çabası içindedir. Hızla küreselleşen ve giderek karmaşıklaşan dünya ekonomisinde, teknolojik kapasitenin ve inovasyon yeteneğinin varoluşu, firmaların uluslararası pazarlardaki başarısının arkasındaki en önemli faktörlerdir. Bu doğrultuda, literatürdeki çalışmalar firmaların ihracat performanslarını incelerken bu firmaların bilgi sermayesi ve teknolojiye yönelik yatırımlarının rolünü ölçmeye başlamışlardır. Clerides vd. (1998) ve Bernard ve Jensen (1999) bu çalışmaların öncülerindedir. Bu çalışmalar ve onu takip eden çalışmaların vardığı genel kanı firmaların ihracat kararlarının ve ihracat faaliyetlerinin yeniliğe yapılan yatırımlar ile ilişkili olduğudur.

Literatürde inovasyon ve ihracat ilişkisi incelenirken öne çıkan hipotezlerden birisi, inovasyonun ihracat faaliyetlerini teşvik ettiğini iddia eden "inovasyon yaparak ihracat yapma" hipotezidir. "İnovasyon yaparak ihracat yapma" hipotezinin doğruluğunu test eden pek çok çalışma olmasına rağmen çalışmaların bulgularına dair genel bir yargı bulunmamaktadır. Çoğunlukla inovasyonun ihracat kararlarını olumlu etkilediği ihracat miktarlarında artışa yol açtığı sonucuna ulaşılsa da (Ito ve Pucik, 1993; Lefebvre vd., 1998, Becker ve Egger, 2013;

Bravo-Ortega vd., 2014), inovasyonun ihracat üzerinde etkili olmadığı sonucuna varan çalışmalar da bulunmaktadır (Basile, 2001; Damijan vd., 2010; Alarcon ve Sanchez, 2016).

Diğer yandan, ihracat ve inovasyon arasındaki ilişki görüldüğü kadar basit kalmamaktadır. Çünkü, firmaların ihracat yapma kararlarında inovasyon faaliyetlerinin etkili olduğu varsayımının yanında ihracat yapmanın firmaları inovasyon yapmaya teşvik edebileceği ve dolayısıyla ihracatın da inovasyonun bir belirleyicisi olabileceği düşünülmektedir. Bu düşüncenin sebebi ise ihracat yapan firmaların dış pazarlardaki yeni bilgileri ve farklı iş uygulamalarını elde etmeleri, yeni teknolojiler ve yönetim sistemleri ile tanışmaları ve böylece inovasyon faaliyetlerini arttırmalarıdır (Alarcon ve Sanchez, 2016). Ayrıca, firmaların uluslararası pazara girmesiyle maruz kaldıkları uluslararası rekabetin ürün kalitesinin ve süreç verimliliğinin artmasını sağlaması ve bunun da firmaların inovasyon performanslarının iyileşmesine sebep olduğu iddia edilmektedir (Damijan vd., 2010; De Loecker, 2013).

Literatürde, ihracat ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelerken bu nedenselliğe ve inovasyonun içselliğine değinen çalışmalar bulunmaktadır (Salomon ve Shaver, 2005; Damijan vd., 2008; Girma vd., 2008; Cassiman vd., 2010; Aw vd., 2011; Bravo-Ortega vd., 2014). Bu çalışmaların sonuçları da kullandıkları inovasyon değişkenleri (ar-ge harcamaları, ürün yeniliği, süreç yeniliği), uyguladıkları yöntemler ve firma örneklemelerine göre farklılıklar göstermektedir. İhracat kararlarının ve miktarlarının inovasyon üzerinde etkili olduğu sonucuna varan çalışmalar bulunduğu gibi herhangi bir etki bulmayan çalışmalar da mevcuttur. Dahası, bu çalışmalardan bazıları ihracat ile inovasyon arasındaki ilişkinin birleşiminin firmaların verimliliğini de etkilediğine değinmektedirler.

Bu çalışmanın amacı, literatürde tartışmalı bir konu olan ihracat ve inovasyon arasındaki olası çift yönlü ilişkileri de dikkate alarak inovasyon faaliyetlerinin ihracat davranışları üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu bağlamda ihracat davranışları, firmanın 'ihracatçı olma eğilimi', diğer bir deyişle 'firmanın ihracat yapma kararı' olarak ele alınmaktadır. Burada önemli olan bir husus, inovasyon ve ihracatın firmalara özgü faaliyetler olduğu, dolayısıyla bu faaliyetlerin firma düzeyinde incelenmesinin daha anlamlı olduğudur. Ancak literatürde inovasyon ve ihracat ilişkisine dair firma düzeyinde yapılmış çalışma sayısı görece az olup varolan çalışmalar ise genelde gelişmiş ülkeler üzerinedir. Dolayısıyla, firma düzeyinde veri bulma zorluğundan dolayı bu konunun gelişmekte olan ülkeleri de kapsayan ülke grupları için yeterince işlenmemiş olması bu çalışmanın motivasyonlarından birisidir.

Çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayıran bir diğer özellik ise sadece doğrudan ihracat yapan firmaların değil, dolaylı ihracat yapan firmaların da incelenmesidir. İhracat ile inovasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların büyük çoğunluğu firmaların doğrudan ihracat faaliyetlerini ele almış, dolaylı ihracatını gözardı etmişlerdir. Oysa dolaylı ihracat özellikle ihracata yeni başlayan firmaların tercih ettikleri bir faaliyettir. Bu bağlamda dolaylı ihracat bir firmanın ürettiği mal ve hizmetleri yerli bir aracıya satması ve bu aracının dağıtım, nakliye lojistiği ve çeşitli bürokratik işlemleri tamamlayarak ürünü dış pazarlara ihraç etmesi anlamına gelmektedir. Yani aracılar firma ile dış pazarlar arasında önemli bir bağlantı sağlamaktadırlar. Firmaların, özellikle ihracata yeni başlayanların, dolaylı yoldan ihracat yapmalarının sebeplerinden biri sabit maliyetlerde düşüş sağlamalarıdır. Şöyle ki, dolaylı ihracat araçlarının toptan ihracatta ölçek ekonomilerinden yararlanmalarına olanak tanıyan bir aracılık teknolojisinin geliştirilmesini sağlamaktadır (Ahn vd., 2011; Antras ve Costinot, 2010). Ayrıca, aracilar tecrübelerinden dolayı ihracat pazarını daha iyi tanıdıkları ve iletişim ağları kuvvetli

oldukları için daha düşük maliyetle ihracatı gerçekleştirebilirler (Felbermayr ve Jung, 2011). Bunlara ek olarak, ihracat tecrübesi çok fazla olmayan bir firma için yurt dışında yeni müşteri aramaktansa yurt içinde ihracat için aracı bir firma aramak daha az maliyetli bulunabilmektedir (Blum vd., 2010). Ancak, veri bulmanın zor olmasının da etkisiyle literatürdeki çalışmalar çoğunlukla aracilar yoluyla ihracat yapan firmaları hesaba katmamakta, yalnızca doğrudan ihracat yapan firmaları örneklemlerine dahil etmektedirler. Dolaylı ihracat faaliyetinde bulunan firmaları da örnekleme dahil eden nadir çalışmalardan biri olan Cieslik ve Machilak (2018), Merkez ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri için dolaylı ve doğrudan ihracat belirleyicilerini çalışmış ancak inovasyonun içselliğine değinmemiştir.

Bu çalışma ise firmaların ihracat faaliyetlerini 'sadece doğrudan ihracat' ve 'sadece dolaylı ihracat' olarak ayırmakta ve inovasyonun içselliği de kontrol ederek bu faaliyetler üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Çalışmada, firmaların inovasyon faaliyetlerinin ihracat yapma eğilimleri üzerindeki etkisini araştırmak üzere 2013 ile 2019 arasında çeşitli yıllarda gerçekleştirilen 'Dünya Bankası İşletme Anketleri'nden (WBES) alınan firma düzeyinde kesit verileri kullanılmıştır. Örneklem, gelir gruplarına göre sınıflandırılmış 105 ülkeden 70.000'den fazla sayıda firmayı kapsamaktadır. Firmaların ihracat eğilimleri (ihracat yapma olasılıkları) doğrudan ve dolaylı ihracat olarak, inovasyon faaliyetleri ise ürün ve süreç yeniliği olarak ayrı ayrı ele alınmaktadır. Çalışmada kullanılan yöntemlerden biri ihracat ve inovasyon arasındaki ilişkide inovasyonun içselliğini gözardı ederek oluşturulan bir probit modelidir. Bir diğer yöntem ise ihracat ile inovasyonun eşzamanlı ilişkisini ve inovasyonun içselliğini gözönünde bulunduran yinelenen iki değişkenli probit (recursive bivariate probit) modelidir. Bilgimiz dahilinde inovasyonun etkisini içselliğini de kontrol ederek incelemek amacıyla ihracat faaliyetlerini bu şekilde ayırtıran ve farklı gelir gruplarından pek çok ülkeyi örnekleme dahil eden bir çalışma literatürde bulunmamaktadır.

Çalışmanın bulguları, ürün yeniliği ve süreç yeniliğinin, firmaların doğrudan ve dolaylı ihracat yapma olasılığı üzerindeki etkisinde içselliğinin var olduğunu göstermektedir. Bu içsellik kontrol edildiğinde ürün ve süreç yeniliğinin doğrudan ihracat yapma eğilimi üzerindeki etkisi oldukça yükseltmektedir. Diğer yandan, ürün ve süreç yeniliği, doğrudan ihracat kadar olmasa da dolaylı ihracat eğilimini de olumlu etkilemektedir. Ayrıca, ürün yeniliğinin ihracat yapma üzerindeki eğilimi süreç yeniliğine göre çok daha fazladır.

Çalışmanın planlaması şu şekildedir: Bölüm 2'de konuya ilişkin bir literatür taraması, Bölüm 3'te veri ve yöntemlerin tanıtılması, Bölüm 4'te sonuçların sunulması, Bölüm 5'te ise genel değerlendirmeler ve politika önerileri yer almaktadır.

2. Literatür Taraması

Literatürde, inovasyonun ihracat faaliyetlerinin belirleyicisi olup olmadığını yani inovasyon yaparak ihracat yapma hipotezinin doğruluğunu test eden birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda bağımlı değişken genelde firmanın ihracatçı olma eğilimi (yani ihracat yapma kararı) ya da ihracat yoğunluğu (yani ihracat gelirlerinin toplam satışlarındaki payı) olmaktadır. Ana bağımsız değişken olan inovasyon ise çoğunlukla firmaların ar-ge harcamalarında bulunması, ürün yeniliği ya da süreç yeniliği gerçekleştirmesi ile temsil edilmektedir. İlk çalışmalarda çoğunlukla 'sıradan en küçük kareler (OLS)' ve 'logit', 'probit' ve 'tobit' gibi modeller kullanılmıştır. Ancak daha sonra ihracat ve inovasyon arasındaki olası içselliği de hesaba katarak 'Asimptotik küçük kareler (ALS)', 'iki-aşamalı en küçük kareler (2-SLS)', 'eşleştirme' (propensity score matching), 'araç değişkenler ile probit modelleri (IV-probit)', ikili

probit (bivariate probit), görünürde ilişkisiz iki değişkenli probit modelleri (seemingly unrelated bivariate probit) gibi yöntemler kullanılmaktadır.

Literatürdeki çalışmaların çoğu gelişmiş ülkeler için yapılmış olup gelişmekte olan ülkeleri de kapsayan ülke gruplarıyla yapılan çalışma sayısı oldukça azdır. İnovasyonun, firmaların ihracat davranışlarının bir belirleyicisi olup olmadığını araştıran ampirik çalışmaların sonuçları yöntem, ihracat faaliyetinin türü (ihracat eğilimi ve ihracat yoğunluğu), kullanılan inovasyon ölçütleri (ar-ge harcamaları, ürün ve süreç yeniliği), inovasyonun içsel bir değişken olarak ele alınıp alınmaması ve ülkelerin farklılıkları gibi nedenlerle farklı sonuçlar vermiştir.

İnovasyonun ihracat faaliyetleri üzerindeki etkisini test eden çalışmaların ilk örnekleri inovasyon ve ihracat arasındaki içselliği dikkate almadan, ar-ge yatırımlarının ihracat faaliyetleri, yani ihracatçı olma eğilimini ya da ihracat yoğunluğu, üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Bu çalışmaların öncülerinden Ito ve Pucik (1993) Japon firmaları için, Lefebvre vd. (1998) Kanadalı firmalar için, Bernard ve Jensen (1999) ise Amerikan firmaları için ar-ge yatırımlarının firmaların ihracat yapma kararlarını olumlu yönde etkilediği sonucuna varmışlardır. İspanyol firmaları için Barrios vd. (2003), Şili firmaları için Bravo-Ortega vd. (2014), Hindistan firmaları için Chakrabarti ve Mondal (2017), 7 tane Avrupa ülkesinin firmaları için Kiss vd. (2018) ve Avusturya firmaları için Falk ve de Lemos (2019) ar-ge yatırımı yapan firmaların ihracatçı olma eğilimini arttığını bulan diğer çalışmalara örnektir. Özçelik ve Taymaz (2004) ise ihracat eğiliminden ziyade ihracat yoğunluğuna odaklanmış ve Türkiye'deki imalat sanayi firmaları için ar-ge harcamalarının firmaların ihracat yoğunluğunu arttırdığını tespit etmişlerdir.

Diğer yandan, yine inovasyonun içselliğini dikkate almadan yapılan bir çalışma olan Aw vd. (2007), ar-ge harcamalarının Tayvanlı elektronik firmalarının ihracatçı olma eğilimi üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Rodriguez ve Rodriguez (2005) de benzer şekilde İspanyol firmaları için ar-ge yatırımlarının ihracatçı olma eğilimi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını göstermektedir. Ito ve Lechevalier (2010) ise ar-ge yatırımı yapmanın ihracatçı olma eğilimi üzerinde pozitif etkisi olduğunu fakat ihracat yoğunluğu üzerinde etkisiz olduğu sonucuna ulaşmıştır. Damijan vd. (2010), Cassiman ve Ros (2007), Lejpras(2015) ve Van Beveren ve Vandebussche (2010) de ar-ge harcamalarının ihracat yoğunluğu üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşan diğer çalışmalardır. Van Beveren ve Vandebussche (2010) bu sonucun sebebinin ar-ge harcamalarının inovasyon faaliyetleri için bir girdi olması ancak inovasyon çıktısı olmaması, dolayısıyla ar-ge'ye yatırım yapmanın inovasyon yapmayı garantilemediği ve inovasyon üzerinden ihracatı da etkilemeyeceği şeklinde açıklamıştır.

İnovasyon yaparak ihracat yapma hipotezini test eden çalışmalardan bir kısmı ise ar-ge harcamaları yerine ürün ve süreç inovasyonuna odaklanmıştır. Çalışmalar genellikle inovasyon ile ihracat arasında bir içsellik sözkonusu olabileceğini belirtmiş ve bu içselliği dikkate alan yöntemleri kullanmışlardır.

Bu çalışmalar arasında içselliği dikkate alarak ürün ve süreç inovasyonun ihracatçı olma eğilimi üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalardan biri Caldera (2010)'dır. Caldera (2010) araç değişkenin kullanıldığı 2SLS ve Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) yöntemleri ile 1991-2001 yılları arasında İspanya'daki firmalar için ürün ve süreç inovasyonlarının firmaların ihracat eğiliminde artışa neden olduğunu bulmuştur. Benzer şekilde Lachenmaier ve Wöbmann (2006) da Almanya'daki firmalar için araç değişken yardımıyla 2SLS yöntemini uygulamıştır. Ancak Lachenmaier ve Wöbmann (2006) inovasyonun ihracatçı olma eğilimi

yerine ihracat yoğunluğu üzerindeki etkisine bakmış ve ürün ve süreç inovasyonlarının olumlu etkisini göstermiştir. Lejpras (2015) de küçük ve orta ölçekli firmalar ile yaptığı çalışmada inovasyonu temsil etmek üzere ürün inovasyonu ve patent başvurularını almış, inovasyonun firmaların ihracatçı olma eğilimini arttırdığını saptamıştır. Amadu ve Danquah (2019) ise Gana'da faaliyet gösteren firmalar için iki değişkenli probit modeli kullanarak ürün inovasyonunun firmaların ihracatçı olma eğilimini arttırdığını belirtmiştir. İnovasyonun içselliğini ele alan bir diğer çalışma olan Ganatokis ve Love (2011) ise İngiltere'de yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar arasında ürün inovasyonu yapanların ihracatçı olma eğilimlerini yapmayanlara göre daha yüksek bulmuştur. Becker ve Egger (2013) de 'eşleştirme' yöntemini kullanarak ihracat kararı için süreç yeniliğine göre ürün yeniliğinin daha önemli olduğunu belirtmişlerdir. Bu sonucun, bir firmanın ihracat pazarlarına girmesi için ürün alanındaki geniş marjın öneminden kaynaklandığını, süreç inovasyonunun ancak ürün inovasyonu ile birlikte yapıldığında firmanın ihracatına katkıda bulunacağını iddia etmektedirler.

Diğer yandan, yine içselliği ele alarak yapılan bazı çalışmalar ise inovasyonun firmaların ihracatçı olma eğilimine bir etkisi olmadığını göstermiştir. Örneğin Damijan vd. (2010), Slovenya'daki ihracatçı firmalar ile ihracatçı olmayan firmalar arasında 'eşleştirme (matching)' tekniğini kullanmış ve ürün ve süreç inovasyonlarının ihracatçı olma eğilimi üzerinde anlamlı bir etkisini bulamamıştır. Van Beveren ve Vandebussche (2010) ise içselliği dikkate almadıkları zaman ürün inovasyonunun etkisini anlamsız bulmalarına rağmen süreç inovasyonunun ihracat eğilimine pozitif etkisi olduğunu bulmuşlardır. Ancak, inovasyonun içselliğini kabul edip araç değişken kullanarak uyguladıkları 2SLS sonucunda Damijan vd. (2010) ile benzer olarak ürün ve süreç inovasyonlarının her ikisinin de ihracatçı olma eğilimi üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer bir sonuca da Ayllon and Radicic (2019)'un İspanyol firmaları için yaptığı çalışmada ulaşılmış ve ürün ve süreç inovasyonlarının her ikisinin de firmaların ihracatçı olma eğilimi üzerinde etkisi olmadığı belirtilmiştir. Mulliqi vd. (2019) ise 29 Avrupa ve Orta Asya geçiş ekonomisi için yaptıkları çalışmada ürün ve süreç inovasyonunun ihracat eğilimi üzerine etkisinin fraksiyonel logit modeli kullanıldığında anlamsız, Tobit modeli kullanıldığında anlamlı ve olumlu çıktığı sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürde inovasyonun içselliğini dikkate alan diğer bir kısım çalışma ise ürün ve süreç inovasyonlarının ihracat üzerinde farklı etkileri olduğunu saptamaktadır. Örneğin, Cassiman ve Ros (2007) araç değişken kullanarak yaptıkları çalışmada ürün inovasyonunun İspanya'da faaliyet gösteren firmaların ihracat yapma kararları üzerinde olumlu etkisi olduğu ancak süreç inovasyonunun bu konuda etkisi olmadığını ortaya çıkarmıştır. Bunun sebebini de ürün inovasyonunun firmalara özgü talep değişimleri ile ilgili olduğunu ve bu nedenle firmaların ihracat kararlarını ve değerlerini etkilediğini, süreç inovasyonunun ise teknik verimliliği etkileyen bir faktör olduğunu belirterek açıklamışlardır. Alarcon ve Sanchez (2016) ise İspanyol tarım ve gıda firmalarının ürün ve süreç yeniliğinin ihracatçı olma eğilimleri üzerindeki etkisini, inovasyonun içselliğini de ele alarak iki değişkenli probit yöntemiyle analiz etmiştir. Çalışmanın sonucu tarım firmaları için ürün inovasyonunun ihracat eğilimi üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu, süreç inovasyonunun ise herhangi bir etkisi olmadığını göstermektedir. Gıda firmaları için ise tam tersi ürün inovasyonunun ihracat eğilimi üzerinde etkisi olmadığını ancak süreç inovasyonunun pozitif etkisi olduğu belirtilmektedir. Halilem vd. (2014) ise Kanada'da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmalar için ürün ve süreç inovasyonunun Amerika pazarında ihracat yoğunluğunu, Amerika dışındaki pazarlarda ise ihracatçı olma eğilimini nasıl

etkilediğini araştırmıştır. Sonuçta, bu firmaların ürün yeniliği yapmalarının Amerika pazarındaki ihracat yoğunluklarını arttırırken süreç yeniliğinin etkisiz olduğunu bulmuşlardır. Diğer yandan, ürün ve süreç yeniliklerinin her ikisinin de Amerika dışı pazarlarda firmaların ihracatçı olma eğilimi üzerinde etkili olmadığını belirtmişlerdir.

Görüldüğü üzere, inovasyonun firmaların ihracatı üzerine etkisi konusunda literatürde tam bir fikir birliği bulunmamaktadır. Çalışmaların çoğu inovasyonun ihracat üzerindeki olumlu etkisine değinse de, bir kısım çalışma bu etkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ifade etmektedir. Bu farklı sonuçların sebepleri arasında inovasyonun temsili için farklı değişkenler kullanılması (ar-ge harcamaları, ürün yeniliği, süreç yeniliği, patentler vb.), farklı ülkelerdeki firmaların ele alınması, ihracat faaliyetlerinin farklılaşması (ihracatçı olma eğilimi, ihracat yoğunluğu), farklı yöntemler kullanılması, inovasyon ve ihracat arasındaki nedenselliğin ele alınıp alınması sayılabilir.

Bu çalışmada karmaşık bir yapı sergileyen inovasyon ve ihracat ilişkisi ele alınmaktadır. Literatür taramasında belirtildiği üzere, geçmiş çalışmalar çoğunlukla tek bir ülke üzerindedir ve bu tek ülke genellikle gelişmiş bir ülkedir. Ancak son yıllarda gelişmekte olan ülkelere de ilgi gösterilmektedir. Bu çalışma ise farklı gelir gruplarından 107 ülkeyi ve bu ülkelerde faaliyet gösteren 70,374 firmayı kapsamaktadır. Birden fazla ülke için yapılan çalışmalar ülkelere özgü faktörlerin kontrol edilerek araştırma bulgularının genelleştirilebilirliğini arttırmayı ve tek ülkeden kaynaklanan sınırlamaları azaltmayı sağlamaktadır (Filatotchev vd., 2009). Ayrıca, çalışmaya dahil olan firmaların doğrudan ve dolaylı ihracat faaliyetlerine göre ayrıştırılması da literatürde az sıklıkta rastlanan bir durumdur. Böylece, inovasyon faaliyetlerinin firmaların doğrudan ya da dolaylı ihracat tercihlerinde bir rol oynayıp oynamadığı da analiz edilmektedir.

Dolayısıyla bu makale yüksek gelir grubundan düşük gelir grubuna kadar pek çok ülkenin firmasını örnekleme dahil etmesi, ihracat faaliyetlerini dolaylı ve doğrudan olarak ayırması, birden fazla sektörü içermesi ve inovasyonun içselliği ele alması açısından literatürdeki pek çok çalışmadan farklılaşmaktadır.

3. Veri ve Değişkenler

Makalede yer alan firmaların faaliyet gösterdiği ülkeler gelir gruplarına göre sınıflandırılmış ve firma sayıları ile birlikte Ek-1'de sunulmuştur. Çalışmada kullanılan değişkenlerin ayrıntılı tanımları ise Ek-2'de açıklanmıştır ve bu değişkenlerin özet istatistikleri Ek-3'te verilmiştir.

Veriler

Bu çalışma, Dünya Bankası İşletme Anketleri (WBES) tarafından toplanan, firma düzeyinde kesitsel verilere dayanmaktadır. Anketler, Dünya Bankası tarafından 2013 ve 2019 yılları arasında çeşitli yıllarda gerçekleştirilmiştir. Örneklem, 107 ülkede farklı gelir düzeylerinde faaliyet gösteren 70.000'den fazla firmayı kapsamaktadır. Ankette yer alan detaylı firma verileri firmaların doğrudan ve/veya dolaylı ihracatları hakkında da bilgi sağlamaktadır. Ayrıca ankette yer alan firmalar, sektör, bölge ve büyüklük açısından değerlendirilerek ağırlıklandırılmıştır. Çalışmada kullanılan analizler ve örnek ortalamalar bu örneklem ağırlıkları kullanılarak yapıldığından dolayı tüm popülasyonu temsil etmektedir. 2013 ve 2019 yıllarında ankete katılan firmalar farklı olduğu için, veri seti kesit veri olmakta, ancak yıllar arasındaki farklılıklar modeldeki sabit etkilerle kontrol edilmektedir.

Bağımlı Değişken

Çalışmanın amacına uygun olarak, bağımlı değişken firmaların ihracatçı olma eğilimi yani ihracat yapma olasılığıdır. Kullanılan modellerde ihracatçı olma eğilimi ise firmanın ihracatçı statüsü yani ihracat yapıp yapmadığını belirten bir kukla değişkeni ile temsil edilmektedir.

Çalışmada firmanın ihracat faaliyetleri doğrudan ihracat ve dolaylı ihracat olarak incelenmektedir. Bu bağlamda doğrudan ihracat, satış da dahil olmak üzere tüm ihracat süreçlerini firmanın kendisinin yaptığı ihracat faaliyetini, dolaylı ihracat ise firmaların mal ve hizmet satışlarını yurt içindeki aracı işletmeler vasıtasıyla yaptıkları ihracat faaliyetini kastetmektedir. Çalışma kapsamında, firmalar sadece doğrudan ihracat yapanlar ve sadece dolaylı ihracat yapanlar olarak iki gruba ayrılmaktadır. Dolayısıyla, ilgili modellerde bağımlı değişken olarak firmanın doğrudan ihracatçı olma eğilimi ve dolaylı ihracatçı olma eğilimi yer almaktadır.

Ana Bağımsız Değişken

Çalışmanın amacı inovasyon faaliyetlerinin firmaların ihracat faaliyetleri üzerindeki etkisini saptamak olduğundan, bu amaca uygun olarak oluşturulan modellerde ana bağımsız değişken firmanın teknolojik inovasyon faaliyetlerini temsil etmek üzere ürün ve süreç yeniliği faaliyetleridir. Bu faaliyetler, OECD'nin 2015 yılında yayınlanan Oslo Manual'da (Oslo El Kitabı) yer aldığı şekilde kullanılmaktadır. Bu bağlamda ürün yeniliği firmanın piyasaya yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş ürünler sunup sunmadığını belirten bir kukla değişkeni, süreç yeniliği ise firmanın hizmet sağlama yöntemleri ve ürün teslim yolları dahil olmak üzere herhangi bir yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş üretim süreci faaliyetini gerçekleştirip gerçekleştirmediğini belirten bir diğer kukla değişkenidir.

Kontrol Değişkenler

Çalışmada, ana bağımsız değişken dışında firmaların ihracat faaliyetlerine etki etmeleri muhtemel ve literatürdeki çalışmalarda sıklıkla kullanılan çeşitli kontrol değişkenler ilgili modellere dahil edilmiştir. Bu kontrol değişkenler şu şekildedir:

Firma Büyüklüğü: Firmaların büyüklükleri, bünyesinde çalıştırdıkları eleman sayıları ile ölçülmektedir. Literatürdeki çalışmalar, firmaların ihracat faaliyetleri ile büyüklükleri arasında genelde pozitif bir ilişki bulmaktadır (Harris ve Li, 2009; Roberts ve Tybout, 1997). Diğer bir deyişle, büyük firmalar küçük firmalara göre daha fazla ihracat faaliyetinde bulunmaktadır. Bunun muhtemel sebepleri büyük firmaların belirsizlikleri yönetmek için küçüklere oranla daha fazla finansal kaynağa, daha fazla bilgiye ve yönetsel deneyime (Lejpras, 2019) ve ayrıca kendi pazarlama birimine, kendi satış gücüne ve yüksek risk alma kapasitesine sahip olmasıdır (Wagner, 1995). Dahası, yurtdışı pazarlara girişte batık maliyetlerin üstesinden gelmek için büyük firmaların daha çok kaynağa sahip olduğunun tahmin edildiği söylenebilir. Diğer yandan, büyük firmalarda bürokrasinin daha yoğun olması (Lee ve Chen, 2009), ihracatla ilgili yeni adımların atılmasına karşı bir direnç oluşturabilir ve firmanın ihracat faaliyetlerinde gerileme yaratabilir (Wu vd., 2021).

Literatürde, firma büyüklüğü ile ihracat arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu iddia eden çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalar firma büyüklüğü ile ihracat arasındaki pozitif ilişkinin belli bir noktada maksimum düzeye ulaşıp sonrasında negatife ya da anlamsız bir ilişkiye döndüğünü yani aralarında ters-U şeklinde bir ilişki bulunduğunu iddia ederler (Sterlacchini, 2001; Roper ve Love, 2002).

Diğer yandan, ihracat ile inovasyon arasındaki içselliği dikkate alan bazı çalışmalar firma büyüklüğünün inovasyon ile pozitif ilişkili olduğunu fakat ihracat üzerinde bir etkisinin olmadığını yani firma büyüklüğünün inovasyon üzerinde etki yapmasına izin verildiğinde ihracat üzerinde etkisi kalmadığını belirtmektedir (Ganotakis ve Love, 2011; Pla-Barber ve Alegre, 2007).

Firma Yaşı: Literatürde firma yaşının ihracat üzerine etkisi konusunda da bir fikir birliği bulunmamaktadır. Daha yaşlı firmalarda deneyim birikiminden dolayı öğrenmenin daha fazla olduğu ve dolayısıyla ihracat performansının olumlu etkilendiği beklentisi bulunmaktadır (Baldwin ve Rafiqzaman, 1998). Ancak, daha genç firmaların daha aktif ve girişken olmayı başardıkları (Higon ve Driffield, 2010) ve daha başarılı ihracat performans sergiledikleri de iddia edilmektedir (Das, 1994; Alvarez ve Lopez, 2005). Firma yaşı ile ihracat faaliyetleri arasında ilişkiyi istatistiksel olarak anlamlı bulmayan çalışmalar da bulunmaktadır (Ottaviano ve Martincus, 2011).

Firmanın yabancı sahiplik durumu: Bu değişken firmanın yabancı sahipliği olup olmama durumunu temsil eden bir kukla değişkendir. Firmaların ihracat faaliyetlerine yabancı mülkiyetin olumlu etkisi çeşitli çalışmalarda gösterilmektedir (Athukorala vd., 1995; Alvarez ve Lopez 2005; Greenaway vd. 2007). Bu olumlu etkinin nedeni Roper ve Love (2002)' in değindiği gibi çok uluslu bir şirket grubunun parçası olmanın firmalara ihracat için gerekli olan finansman, fiziki veya beşeri sermaye gibi kaynak eksikliği probleminin üstesinden gelmelerine yardımcı olması olabilir.

Genel müdürün iş deneyimi: Firmaların üst düzey yöneticileri firmanın yurtdışı pazara girmesi ve bu pazarda genişlemesi için karar alan en önemli kişilerdir. Bu kişinin iş tecrübesi ise bu kararı belirleyen önemli bir faktördür. Teorik olarak kaynak-temelli teori (Penrose, 1959) ve üst-kademe teorisi (Hambrick, 2007) firmaların stratejik kararlarını yönetimdeki insanların özelliklerinin birikimi ile ilişkilendirir. Bu teorilere dayanarak yöneticiler tarafından yıllarca biriktirilen deneyimin firmaların ihracat yapma kararlarında etkili olduğu söylenebilir. Özellikle küçük firmalarda ihracat davranışının temel belirleyicilerinden birinin girişimcinin / üst yöneticinin tutumu olduğu da iddia edilmektedir (Çavuşgil ve Zou, 1994).

Müşterilerle e-posta ile iletişim: Bu değişken Hussen ve Çokgezen (2019)'in çalışmasında olduğu gibi inovasyonun belirleyicisi olarak analize dahil edilmiştir. Üst düzey yönetici tarafından teknoloji kullanımının benimsenmesi için bir vekil olarak kullanılır ve müşterilerle e-posta yoluyla etkileşimde bulunup bulunmadığını gösteren bir kukla değişkendir.

4. Model, Yöntem ve Sonuçlar

Çalışmada, inovasyonun firmaların ihracatçı olma eğilimlerine etkisi, inovasyonun içselliğini ele almayan ve alan farklı modellerle ve bu modellere uygun yöntemlerle analiz edilmektedir.

Model (A) inovasyonun, firmanın ihracatçı olma eğilimine etkisini temel düzeyde incelemekte ve inovasyonun içselliğini dikkate almamaktadır. Bu durumda Model (A) firmaların ihracat yapma olasılıklarına karar veren değişkenlerin tahmin edildiği bir Probit olasılık modeli olmaktadır ve biçimsel olarak şu şekilde ifade edilmektedir.

Model (A): İnovasyonun ihracatçı olma eğilimi üzerine etkisi (inovasyonun içselliğini içermeyen):

$$IE_{ijc} = \beta_1 Inovasyon_{ijc} + \sum \alpha_k X_{ijc} + \delta I_j + \mu I_c + \lambda I_t + u_{ijc} \quad (1)$$

Verilen denklemde 'i' ülkeleri, 'j' sektörleri, 'c' ise firmaları göstermektedir. Firmanın ihracatçı olma eğiliminin belirleyicilerinin analiz edildiği modelin bağımlı değişkeni, firma belirli bir yılda ve sektörde pozitif ihracat değerlerine ($Ihracat *_{ijc}$) sahip olduğunda bire ve aksi takdirde sıfıra eşit olan bir ikili değişken (IE_{ijc}) olarak tanımlanmaktadır.

$$IE_{ijc} = \begin{cases} 1 & \text{eğer } Ihracat *_{ijc} > 0 \\ 0 & \text{eğer } Ihracat *_{ijc} \leq 0 \end{cases} \quad (2)$$

Modelde firmanın ihracatçı olma eğilimine etkisi incelenen ana bağımsız değişken olan $Inovasyon_{ijc}$ i ülkesinin j sektöründe faaliyet gösteren c firmasının inovasyon faaliyetlerini (ürün yeniliği gerçekleştirme veya süreç yeniliği gerçekleştirme), X_{ijc} ise firmanın özelliklerini içeren kontrol değişkenlerin oluşturduğu vektörü temsil etmektedir. I_j , I_c ve I_t ise sırasıyla sektör, ülke ve yıl sabit etkileridir. Bu sabit etkilerin modele dahil edilmesi ihracat kararlarının yorumlanmasında sektörler arası, ülkeler arası ve yıllar arasındaki olası farklılıkların kontrol edilmesini sağlamaktadır.

Firmaların ihracat yapma eğilimlerini etkileyen faktörleri belirleyen Model (A), bağımlı değişkenin sadece 0 ve 1 değerlerini alması nedeniyle 'en yüksek olabilirlik' yöntemiyle tahmin edilen bir probit regresyonudur. Model, sadece doğrudan ihracat yapan firmalar ve sadece dolaylı ihracat yapan firmalar için ayrı ayrı tahmin edilmiş olup, sonuçlar Tablo-1'de sunulmaktadır.

Model (B): İnovasyonun ihracat eğilimi üzerine etkisi (inovasyonun içselliğini içeren)

Daha önceki kısımlarda da belirtildiği gibi, literatürde ihracat ve yenilik faaliyetleri arasında bir içsellik problemi bulunabileceğine dair kanıtlar vardır. İnovasyonun içsel olmasının ardında yatan neden ise ihracat yapan firmaların ar-ge çalışmalarına daha çok kaynak ayırması ve dolayısıyla daha fazla ar-ge çalışması yapan firmaların daha yenilikçi olmasıdır (Palangkaraya, 2012). Dolayısıyla, inovasyonun ihracat üzerindeki etkisi sözkonusu olduğunda inovasyonun içselliğini dikkate almamak sonuçların yanıltıcı olmasına sebep olabilir. Daha önce yapılan bazı çalışmalar da ihracat ve inovasyon arasında içselliğe işaret etmektedir. Çalışmanın bu kısmında firmaların ihracat eğilimlerini etkileyen faktörler inovasyonun içselliğini de gözönüne alarak tahmin edilmektedir.

Literatürde ihracat faaliyetleri ve inovasyon faaliyetleri arasındaki ilişkiler genellikle her iki denklemin birlikte tahmin edildiği 2SLS, araç değişkenli 2SLS, iki değişkenli probit, araç değişkenli ikili probit, yöntemleri ile açıklanmaktadır. Ancak, bu çalışmada bağımlı değişken olan ihracat eğilimi ve içsel değişken olan inovasyonun her ikisi de iki değerli kukla değişkenler olduğu için 2SLS yöntemi kullanmak tercih edilmemiştir (Green, 1998; Lewbel vd., 2012). Diğer yandan veriler zaman-serisi olmadığı için geçmiş zaman değerleri enstrümental değişken olarak kullanılmadığı, veri setinde de uygun enstrümental değişkenler bulunmadığı için, enstrümental değişken içeren ikili probit modeli de tercih edilmemiştir.

Çalışmada tercih edilen model "yinelenen iki değişkenli probit" (recursive bivariate probit) modelidir. Bu model, iki denklemin hata terimlerinin ilişkilendirilmesine ve bir denklemdeki ikili bağımlı seçimin diğer denklemde içsel bir bağımsız değişken olmasına izin veren eşanlı iki değişkenli probit denklem sistemidir (Maddala, 1986; Filippini vd., 2018). Bu model, Green (1998)'de 'yinelenen eşanlı ikili seçim modeli' ('recursive simultaneous binary choice model') olarak adlandırılmaktadır. "Yinelenen iki değişkenli probit" yapı itibarıyla 'iki değişkenli probit

modeli'ne benzemekle birlikte, bir denklemdeki bağımlı değişkenin diğer denklemde bağımsız değişken olarak yer almasından dolayı bu modelden farklılaşmaktadır. 'İki değişkenli probit modeli' daha önce sık olmamakla birlikte ihracat-inovasyon ilişkisi de dahil olmak üzere birbirleriyle eşanlı bir ilişkiye sahip olabilecek değişkenlerin tahmini için kullanılmıştır (Golovko ve Valentini, 2011; Amadu ve Danquah, 2019). Ancak 'yinelenebilir iki değişkenli probit' modelinin inovasyonun ihracat üzerindeki rolünü araştırmak üzere daha önce kullanıldığına rastlanmamaktadır.

Bu bağlamda, Model (B) ihracat eğilimi belirleyicileri ve inovasyon yapma kararı belirleyicileri denklemlerinin hata terimlerinin birbirleriyle ilişkilendirildiği ve inovasyon yapma kararının ihracat eğilimi belirleyicilerinden biri olmasına izin verildiği "yinelenebilir iki değerli probit" modelidir ve biçimsel olarak şu şekilde ifade edilmektedir:

$$Inovasyon_{ijc} = \sum \gamma_m X_{ijc} + \eta I_j + \theta I_c + \alpha I_t + v_{ijc} \quad (3)$$

$$IE_{ijc} = \beta_1 Inovasyon_{ijc} + \sum \alpha_k X_{ijc} + \delta I_j + \mu I_c + \lambda I_t + u_{ijc} \quad (4)$$

$$E(u_{ijc}) = 0; E(v_{ijc}) = 0; var(u_{ijc}) = var(v_{ijc}) = 1; \rho = cov(u_{ijc}, v_{ijc}) \quad (5)$$

(3) numaralı denklemin bağımsız değişkeni olan $Inovasyon_{ijc}$, firma yenilik faaliyeti gerçekleştiriyorsa 1, gerçekleştiriyorsa 0 değerini alan ikili bir değişkendir.

(4) numaralı denklemin bağımlı değişkeni olan ihracat eğilimi (IE_{ijc}), Model (A)'daki benzer olarak ihracat değeri ($Ihracat_{ijc}$) sıfırdan büyük olduğunda 1, diğer hallerde sıfır değeri alan ikili değişken olarak verilmektedir ve (2) numaralı denklem ile aynı şekilde tanımlanmaktadır.

(5) numaralı denklemde yer alan u_{ijc} ve v_{ijc} sıfır ortalama ve 1 varyanslı normal dağılıma sahip hata terimleridir. ρ (rho) ise iki hata terimi arasındaki korelasyonu gösteren katsayıdır. Hata terimleri arasındaki bu korelasyon katsayısı ρ ihracat eğilimi ve inovasyon kararını aynı anda etkileyen gözlemlenemeyen faktörlerin olası varlığını açıklar. Eğer $\rho = 0$ ise u_{ijc} hata terimi ve v_{ijc} hata terimi ilişkilendirilmez. Yani inovasyon ihracat eğilimi için içsel bir değişken değildir ve iki denklem ayrı ayrı tahmin edilmelidir. Aksine, eğer ρ , 0'dan farklı ise, inovasyon ihracat eğilimi için içsel bir değişken olmaktadır ve tutarlı tahminler elde etmek için iki denklem ortak olarak tahmin edilmelidir. ρ katsayısının sıfır olup olmadığı ise Wald testi ile sınanabilir (Benlagha ve Karaa, 2017).

Çalışmada (1) ve (4) numaralı denklemler firmaların doğrudan ve dolaylı ihracat eğilimleri, (3) numaralı denklem ise ürün ve süreç yeniliği için ayrı ayrı tahmin edilmektedir. Firmaların ihracat yapma eğilimlerini belirleyen faktörler Model (A) ve Model (B)'nin tahmin sonuçlarına göre karşılaştırmalı olarak sunulmaktadır. Tablodaki katsayılar marjinal etkileri yani diğer tüm faktörler sabitken her bağımsız değişkendeki bir değişikliğe göre firmaların ihracat yapma olasılığındaki değişimi göstermektedir.

Tablo-1, ürün ve süreç yeniliğinin firmaların doğrudan ihracat yapma eğilimi üzerindeki etkisini ölçmek üzere Model (A) ve Model (B)'nin tahmin sonuçlarını göstermektedir. Tabloda ilk üç sütun ürün yeniliğini ele alırken son üç sütun süreç yeniliğine odaklanmıştır. (1) ve (4) numaralı sütunlar inovasyonun içselliğinin ele alınmadığı probit modeli olan Model (A)'nın tahmin sonuçlarını gösterirken, diğer sütunlar içselliğin hesaba katıldığı ve yinelenebilir iki probit modeli

olan Model (B) nin tahmin sonuçlarını vermektedir. Tablodaki katsayılar marjinal etkileri göstermektedir.

Tablo-1, firmaların sadece doğrudan ihracat yapma eğilimleri (kararları) ile ürün yeniliği ve süreç yeniliği faaliyetleri arasındaki içsellik ile ilgili kanıt sunmaktadır. Model (B)'de doğrudan ihracat eğilimi ve ürün yeniliği faaliyetleri belirleyicilerinin tahmin edildiği denklemlerin hata terimleri arasındaki korelasyon katsayısı olan rho (ρ) katsayısı hem ürün yeniliği (-0,452) hem de süreç yeniliği (-0,431) için istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Rho katsayısının anlamlı olması ve Wald testi sonuçları, ürün yeniliği ve süreç yeniliğinin, firmaların doğrudan ihracat yapma olasılığı üzerindeki etkisinde içselliğinin var olduğunu göstermektedir. Bu durumda Model (B)'nin tahminleri daha gerçekçi olmaktadır.

Tablo-1 Doğrudan İhracat Eğiliminin Belirleyicilerinde Ürün ve Süreç Yeniliğinin Rolü

DEĞİŞKENLER	Model A (Probit)	Model B (Yinelenen İkili Probit)		Model A (Probit)	Model B (Yinelenen İkili Probit)	
	(1) Sadece Doğrudan İhracat	(2) Sadece Doğrudan İhracat	(3) Ürün Yeniliği	(4) Sadece Doğrudan İhracat	(5) Sadece Doğrudan İhracat	(6) Süreç Yeniliği
Ürün Yeniliği	0.026*** (0.007)	0.142*** (0.015)				
Süreç Yeniliği				0.014* (0.008)	0.124*** (0.015)	
Ar-ge Harcamaları	0.039*** (0.010)	0.004 (0.006)	0.275* ** (0.005)	0.042*** (0.011)	0.006 (0.006)	0.303*** (0.005)
Yabancı Sahiplik	0.061*** (0.010)	0.071*** (0.005)	0.026* ** (0.008)	0.062*** (0.010)	0.074*** (0.005)	0.002 (0.008)
Firma Büyüklüğü	0.027*** (0.003)	0.043*** (0.001)	0.020* ** (0.002)	0.028*** (0.003)	0.043*** (0.001)	0.027*** (0.002)
Firma Yaşı	0.007 (0.005)	0.003 (0.002)	0.006* (0.003)	0.007 (0.005)	0.005** (0.002)	-0.007** (0.003)
Genel Müdür Deneyimi	0.003 (0.006)	0.007*** (0.002)	0.007* * (0.003)	0.003 (0.006)	0.007*** (0.002)	0.009*** (0.003)
Müşterilerle e-posta ile iletişim			0.112* ** (0.006)			0.134*** (0.006)
Sektörel Etki	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Ülke Etkisi	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Yıl Etkisi	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet

Gözlem Sayısı	48,655	40,653	48,390	40,432	40,432
Pseudo R2	0.2018		0.1991		
Rho		-0.452***		-0.431***	
Wald test of rho=0: chi2(1)		73.567***		68.709***	

Notlar:

Tüm regresyonlar sektör, yıl ve ülke sabit etkilerini kontrol eder.

Tüm regresyonlarda sabit terim yer almaktadır.

Katsayılar, marjinal etkileri ortalama değerlerde gösterir.

Sağlam standart hatalar parantez içinde verilmiştir.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tablo-1'de, (1) ve (2) numaralı sütunlarda belirtildiği üzere, her iki modelde de ürün yeniliğinin firmaların doğrudan ihracat yapma eğilimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu etkisi vardır. Ancak, Model (A)'da ürün yeniliği bir firmanın doğrudan ihracat yapma eğilimini yüzde 2,6 arttırırken, bu etkinin inovasyonun içselliğinin dikkate alındığı Model (B)'de yüzde 14,2 olduğu gözükmemektedir.

Dolayısıyla, sonuçlar inovasyonun içselliğinin dikkate alınmadığı tahminlerin ürün yeniliğinin ihracat eğilimi üzerindeki etkisi önemli ölçüde küçümsediğini göstermektedir.

Tablo-1'in (4) ve (5) numaralı sütunlarında verildiği üzere, süreç yeniliği de her iki modelde doğrudan ihracat yapma kararı üzerinde anlamlı ve olumlu etkiye sahiptir. Süreç yeniliğinin içselliğini dikkate almayan Model (A) sonucuna göre firmaların süreç yeniliği yapmaları doğrudan ihracat yapma olasılığını yüzde 1,4 arttırırken, daha gerçekçi olan Model (B) sonucuna göre yüzde 12,4 arttırmaktadır. Dolayısıyla, ürün yeniliğine benzer şekilde süreç yeniliğinin de içselliğin dikkate alınmadığı tahminlerde ihracat eğilimi üzerindeki etkisinin önemli ölçüde küçümsendiği görülmektedir.

İnovasyonun doğrudan ihracat eğilimi üzerindeki olumlu etkisini gösteren bu sonuçlar Caldera (2010), Lejpras (2015), Ganatokis ve Love (2011), Becker ve Egger (2013) gibi literatür taraması kısmında bahsedilen çalışmalar ile de uyumludur.

Tablo-1'de dikkat çeken önemli bir husus ise kontrol değişkenlerden olan ar-ge harcamalarının doğrudan ihracat eğilimi üzerindeki etkisidir. (1) ve (4) numaralı sütunlarda görüldüğü üzere Model (A) için bu etki anlamlı ve olumlu çıkmaktayken, Model (B) tahminlerinde (2) ve (5) numaralı sütunda belirtildiği gibi ar-ge harcamalarının doğrudan ihracat eğilimi üzerine etkisi istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Dolayısıyla, sonuçlar inovasyonun içselliği kontrol edildiği takdirde ar-ge harcamalarının firmaların ihracat yapma olasılığı üzerine etkisi olmadığını göstermektedir. Ar-ge harcamalarının firmaların ihracat faaliyetleri üzerinde etkisiz olduğu sonucu Aw vd. (2007), Cassiman ve Martinez-Ros (2007) ve Van Beveren ve Vandebussche (2010) ile de uyumludur. Aw vd. (2007) ve Van Beveren ve Vandebussche (2010) ayrıca ar-ge harcamalarının ihracat üzerinde etkisiz olmasına rağmen, ihracatla birlikte firma düzeyinde üretkenlik arttırıcı bir etkiye sahip olduğunu belirtmektedir. Bunun yanısıra Tablo-1'de ar-ge harcamalarının hem ürün yeniliği üzerindeki hem de süreç yeniliği üzerindeki etkisi, sırasıyla (3) ve (6) numaralı sütunlarda verildiği üzere, anlamlı ve pozitif çıkmaktadır. Daha spesifik olarak, ar-ge'ye yatırım yapan firmaların ürün yeniliği yapma olasılığı yüzde 27,5, süreç yeniliği yapma olasılığı ise yüzde 30,5 daha fazladır.

Tablo-1'deki diğer kontrol değişkenlerden firma büyüklüğünün ve yabancı sahipliğin doğrudan ihracat eğilimine etkisi her iki modelde de tüm tahminler için anlamlı ve pozitifdir. Ancak Model (B)'de bu etkilerin katsayıları Model (A)'ya göre çok az daha yüksektir. Sonuçlar, nispeten daha büyük firmaların dış pazarlara katılma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durum literatürdeki çalışmalar ile de uyumludur (Harris ve Li, 2009; Roberts ve Tybout, 1997). Literatür tarama kısmında da belirtildiği üzere, büyük firmaların finansal kaynak, bilgisel ve yönetsel deneyim, satış ve pazarlama konusunda uzmanlık ve risk alma kapasitesi gibi avantajları, küçük firmalara kıyasla daha yüksek ihracat eğilimine sahip olmasını sağlamaktadır. Diğer yandan, yabancı mülkiyetli firmaların da ihracat yapma olasılığının tamamen yerli firmalara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuç da literatürdeki çalışmalara benzerdir (Athukorala vd., 1995; Alvarez ve Lopez, 2005; Greenaway vd., 2007). Bu durum Roper ve Love (2002)' a göre yabancı bir şirketin parçası olmanın sağladığı finansman, fiziki veya beşeri sermaye gibi avantajlarla ilgilidir.

Tablo-1'de belirtildiği üzere, firmaların doğrudan ihracat yapıp yapmama kararlarında firma yaşının anlamlı bir etkisi gözlenmemektedir. Bu sonuç, Ottaviano ve Martincus (2011) ile uyumludur. Ancak, firmanın yaşı inovasyon kararları üzerinde etkiye sahiptir. Tablonun (3) numaralı sütununda verildiği üzere, firma yaşı firmanın ürün yeniliği yapma kararlarını %10 anlamlılık düzeyinde olumlu olarak etkilemektedir fakat bu marjinal etki yüzde 0,6 gibi oldukça düşüktür. Diğer yandan,(6) numaralı sütunda görüldüğü gibi firma yaşının süreç yeniliği üzerinde %10 anlamlılık düzeyinde olumsuz etkisi söz konusudur. Bu etki yüzde 0,7 gibi küçük olsa da, daha genç firmaların daha fazla süreç yeniliği faaliyetinde bulduklarını göstermektedir.

Diğer bir kontrol değişken olan genel müdürün deneyimi ise sadece Model (B) için yani inovasyonun içselliğinin dikkate alındığı modelde istatistiki olarak anlamlıdır. Ana bağımsız değişkenin ürün yeniliği olduğu ve süreç yeniliği olduğu tahminlerde genel müdürün deneyiminin doğrudan ihracat yapma eğilimine etkisi birbirine çok yakındır.

Aşağıda verilen Tablo-2, ürün ve süreç yeniliğinin firmaların dolaylı ihracat yapma eğilimi üzerindeki etkisini ölçmek üzere Model (A) ve Model (B)'nin tahmin sonuçlarını göstermektedir. Tabloda, bir önceki tabloda olduğu gibi, ilk üç sütun ürün yeniliğini ele alırken son üç sütun süreç yeniliğine odaklanmıştır. (1) ve (4) numaralı sütunlar inovasyonun içselliğinin ele alınmadığı probit modeli olan Model (A)'nın tahmin sonuçlarını gösterirken, diğer sütunlar içselliğin hesaba katıldığı ve yinelenen ikili probit modeli olan Model (B) nin tahmin sonuçlarını vermektedir.

Tablo-2 Dolaylı İhracat Eğiliminde Ürün ve Süreç Yeniliğinin Rolü

	Model A (Probit)	Model B (Yinelenen İkili Probit)		Model A (Probit)	Model B (Yinelenen İkili Probit)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
DEĞİŞKENLER	Sadece Dolaylı İhracat	Sadece Dolaylı İhracat	Ürün Yeniliği	Sadece Dolaylı İhracat	Sadece Dolaylı İhracat	Süreç Yeniliği
Ürün Yeniliği	0.016** (0.007)	0.039*** (0.010)				
Süreç Yeniliği				0.025*** (0.007)	0.036*** (0.008)	
Ar-ge Harcamaları	0.012* (0.007)	-0.003 (0.004)	0.275*** (0.005)	0.007 (0.007)	-0.003 (0.004)	0.305*** (0.005)
Yabancı Sahiplik	0.002 (0.007)	0.014*** (0.003)	0.027*** (0.008)	0.002 (0.007)	0.014*** (0.003)	0.002 (0.008)
Firma Büyüklüğü	0.004** (0.002)	0.005*** (0.001)	0.021*** (0.002)	0.004** (0.002)	0.005*** (0.001)	0.028*** (0.002)
Firma Yaşı	0.007 (0.004)	0.001 (0.002)	0.006* (0.003)	0.007 (0.004)	0.001 (0.002)	-0.007** (0.003)
Genel Müdür Deneyimi	0.002 (0.004)	0.002 (0.002)	0.007** (0.003)	0.002 (0.004)	0.002 (0.002)	0.009*** (0.003)
E-posta ile iletişim			0.103*** (0.006)			0.127*** (0.006)
Sektörel Etki	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Ülke Etkisi	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Yıl Etkisi	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Gözlem Sayısı	48627	40,653		48,362	40,432	
Pseudo R2	0.1139			0.1252		
Rho		-0.212***			-0.183***	
Wald test of rho=0: chi2(1)		13.992***			13.745***	

Notlar:

Tüm regresyonlar sektör, yıl ve ülke sabit etkilerini kontrol eder.

Tüm regresyonlarda sabit terim yer almaktadır.

Katsayılar, marjinal etkileri ortalama değerlerde gösterir.

Sağlam standart hatalar parantez içinde verilmiştir.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tablo-2, doğrudan ihracat tahminine benzer şekilde, firmaların dolaylı ihracat yapma eğilimleri (kararları) belirleyicilerinden olan ürün yeniliği ve süreç yeniliği faaliyetlerinin içselliğiyle ilgili kanıt sunmaktadır. Model (B)'nin (3) numaralı sütununda görüldüğü gibi, dolaylı ihracat yapma

eğilimi ve ürün yeniliği faaliyetleri denklemlerinin hata terimi arasındaki korelasyon katsayısı olan ρ (-0,452) , %1 düzeyinde anlamlıdır. Aynı şekilde, Model (B)'nin (5) numaralı sütununda görüldüğü gibi, dolaylı ihracat yapma eğilimi ve süreç yeniliği faaliyetleri denklemlerinin hata terimi arasındaki korelasyon katsayısı da (-0,452) %1 düzeyinde anlamlıdır. ρ katsayılarının anlamlı olması ve Wald testi sonuçları, ürün yeniliği ve süreç yeniliğinin, firmaların dolaylı ihracat yapma olasılığı üzerindeki etkisinde içsellik var olduğunu göstermektedir. Bu durumda dolaylı ihracat eğilimi tahminleri için de Model (B) daha gerçekçi olmaktadır.

Tablo-2'ye göre ürün yeniliği yapmak firmaların dolaylı ihracat yapma olasılığını arttırmaktadır. Bu etki, ürün yeniliğinin içsellik hesaba katılmadığında yüzde 1,6, hesaba katıldığında ise yüzde 3,9'dur. Benzer şekilde (4) ve (5) numaralı sütunlarda gözüktüğü üzere, süreç yeniliği yapmak da firmanın dolaylı ihracat yapma olasılığını arttırmaktadır. Firmanın süreç yeniliğinde bulunması, içsellik hesaba katılmadığı modelde ihracat yapma olasılığını yüzde 2,5 arttırırken içsellik kontrol edildiği modelde yüzde 3,6 oranında arttırmaktadır. Doğrudan ihracat üzerine etkisiyle karşılaştırıldığında, ürün ve süreç yeniliğinin dolaylı ihracat üzerinde daha az etkili olduğu görülmektedir. Ayrıca, içsellik ele alınması, bu etkiyi doğrudan ihracat üzerinde olduğu kadar fazla arttırmamaktadır. Ancak, yine de bu sonuç araçların ürün ve süreç yeniliği yapan firmalarda dış pazarlarla bağlantı sağlama olasılıklarının inovasyon yapmayanlara oranlara daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu durum ise yurtdışına satış yapmak isteyen ancak doğrudan kendileri ihracat yapmak istemeyen firmaları inovasyon yaparak ihracat yapmaya teşvik etmektedir.

Tablo-2'de Model (B)'deki kontrol değişkenlerden firma büyüklüğü ve yabancı sahiplik, doğrudan ihracatta olduğu gibi dolaylı ihracat eğilimini de olumlu etkilemekte, ar-ge harcamalarının ve firma yaşının ise ihracat eğilimine bir etkisi bulunmamaktadır. Bunun yanısıra, doğrudan ihracattan farklı olarak firmanın en üst düzey yöneticisinin iş deneyimi arttıkça dolaylı ihracat yapma olasılığı etkilenmemektedir.

5. Sonuç

Bu makale, farklı gelir gruplarından ülkelerde faaliyet gösteren firmaların inovasyon faaliyetleri ve ihracat davranışları arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Çalışmada yenilik faaliyetleri olarak ürün ve süreç yeniliği, firmaların ihracat davranışı olarak ise doğrudan ihracat ve dolaylı ihracat yapma eğilimleri ele alınmaktadır.

Bu alandaki çalışmaların bir kısmı, ihracat ve inovasyonun karşılıklı olarak bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu makale de ihracat davranışını belirlemede inovasyonun içsellikini gözönünde bulundurarak bu içsellik kontrol edecek tahmin yöntemleri kullanmaktadır. Çalışmanın sonuçları da inovasyonun içsellikini desteklemektedir.

Çalışmanın bulguları, ürün ve süreç yeniliğinin firmaların doğrudan ve dolaylı ihracat kararlarında olumlu etkisi olduğunu göstermektedir. Dahası, bu etki inovasyonun içsellik kontrol edildiğinde oldukça yükselmektedir. Bu sonuç, ihracat kararı alan firmaların inovasyon faaliyetleri üzerinde odaklanmaları çağrısında bulunmaktadır.

Diğer yandan, inovasyonun firmaların doğrudan ihracat eğilimlerine etkisi, dolaylı ihracata göre daha yüksektir. Ayrıca, ürün yeniliği yapmak süreç yeniliği yapmaya kıyasla ihracat eğilimini daha fazla arttırmaktadır. Dolayısıyla, politika yapıcıların firmalara özellikle ürün

yeniliği yapma konusunda verecekleri destek bu firmaların aracı kullanmadan yani doğrudan ihracat yapma olasılıklarını oldukça arttıracaktır.

İnovasyonun dolaylı ihracat üzerindeki etkisi doğrudan ihracat kadar yüksek olmasa da bu sonuç araçların inovasyon yapan firmalara dış pazarlarla bağlantı sağlama olasılıklarının inovasyon yapmayanlara oranlara daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu durum ise yurtdışına satış yapmak isteyen ancak doğrudan kendileri ihracat yapmak istemeyen firmaları inovasyon yaparak ihracat yapmaya teşvik etmektedir.

Çalışmanın bulguları kontrol değişkenlerden biri olan ar-ge harcamalarının, inovasyonun içselliğinin hesaba katılmadığı durumlarda doğrudan ve dolaylı ihracat eğilimlerini olumlu etkilediğini, ancak içselliğin kontrol edildiği modellerde anlamlı olmadığını göstermektedir. Diğer yandan, bu modellerde ar-ge harcamalarının inovasyon üzerindeki etkisi olumlu ve oldukça yüksektir.

Çalışmanın diğer kontrol değişkenler ile ilgili bulguları daha büyük ve yabancı mülkiyetli firmaların ihracat yapma olasılığının daha yüksek olduğudur. Bu sonuç büyük firmaların finansal kaynak, bilgisel ve yönetsel deneyim, satış ve pazarlama konusunda uzmanlık ve risk alma kapasitesi gibi avantajlara, yabancı mülkiyetli firmaların ise yabancı bir şirketin parçası olmanın sağladığı finansman, fiziki veya beşeri sermaye gibi avantajlara sahip olmaları ile açıklanabilir. Firma yaşı ise dolaylı ve doğrudan ihracat üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Ancak, firma yaşının inovasyon üzerindeki etkisi daha yaşlı firmaların ürün yeniliği yapma olasılığının daha fazla olduğunu gösterirken, daha genç firmaların süreç yeniliği yapma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra, firmanın en üst düzey yöneticisinin iş deneyimi arttıkça doğrudan ihracat yapma olasılığı da artarken, dolaylı ihracat yapma olasılığı etkilenmemektedir.

Kaynakça

- Ahn, J., Khandelwal, A. K. Ve Wei, S. J. (2011), "The role of intermediaries in facilitating trade", *Journal of International Economics*, 84(1), 73-85.
- Alarcon, S. ve Sanchez, M. (2016), "Is there a virtuous circle relationship between innovation activities and exports? A comparison of food and agricultural firms", *Food policy*, 61, 70-79.
- Alvarez, R. ve Lopez, R. A. (2005), "Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants", *Canadian Journal of Economics*, 38 (4), 1384-1400.
- Amadu, A. W. ve Danquah, M. (2019), "R&D, human capital and export behavior of manufacturing and service firms in Ghana", *Journal of African Business*, 20(3), 283-304.
- Antras, P. ve Costinot, A. (2010), "Intermediation and Economic Integration", *American Economic Review*, 2, 424-428.
- Aw, B.Y., Roberts, M. ve Xu, D. Y. (2011), "R&D Investment, Exporting, and Productivity Dynamics", *American Economic Review*, 101 (4), 1312-1344.
- Athukorala, P., Jayasuriya, S. ve Oczkowski, E. (1995), "Multinational firms and export performance in developing countries: Some analytical issues and new empirical evidence", *Journal of Development Economics*, 46(1), 109-122.

- Ayllon, S. ve Radicic, D. (2019), "Product innovation, process innovation and export propensity: persistence, complementarities and feedback effects in Spanish firms", *Applied Economics*, 51(33), 3650-3664.
- Baldwin, J. R. ve Rafiquzzaman, M. (1998), "The effect of technology and trade on wage differentials between nonproduction and production workers in Canadian manufacturing", *Statistics Canada Working Paper*, 98.
- Barrios, S., Görg, H. ve Strobl, E. (2003), "Explaining firms' export behaviour: R&D, spillovers and the destination market", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(4), 475-496.
- Basile R (2001), "Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: The role of innovation", *Research Policy* 308, 1185–1201.
- Becker, S. O. ve Egger, P. H. (2013), "Endogenous product versus process innovation and a firm's propensity to export", *Empirical Economics*, 44(1), 329-354.
- Benlagha, N. ve Karaa, I. (2017), "Evidence of adverse selection in automobile insurance market: A seemingly unrelated probit modelling", *Cogent Economics & Finance*, 5(1), 1330303.
- Bernard, A.B. ve Jensen, J.B. (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *Journal of International Economics*, 47 (1), 1-25
- Blum, B. S., Claro, S. ve Horstmann, I. (2010), "Facts and figures on intermediated trade", *American Economic Review*, 100(2), 419-23.
- Bravo-Ortega, C., Benavente, J. M. ve Gonzalez, A. (2014), "Innovation, exports, and productivity: Learning and self-selection in Chile", *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(sup1), 68-95.
- Caldera, A. (2010), "Innovation and exporting: evidence from Spanish manufacturing firms", *Review of World Economics*, 146(4), 657-689.
- Chakrabarti, A. B. ve Mondal, A. (2017), "Effect of Business Group Affiliation on Firm Internationalization: The Case of India Under Reforms", *Journal of East-West Business*, 23(1), 41-70.
- Cieslik, A.ve Michałek, J. J. (2018), "Firm-level determinants of direct and indirect exports: empirical evidence for CEE and MENA countries", *Economic Research-Ekonomska istraživanja*, 31(1), 982-992.
- Cassiman, B., Golovko, E. ve Martínez-Ros, E. (2010), "Innovation, Exports and Productivity", *International Journal of Industrial Organization*, 28 (4), 372–376.
- Cassiman, B. ve Martinez-Ros, E. (2007), "Product innovation and exports. Evidence from Spanish manufacturing", *IESE Business School Working Paper, Barcelona*.
- Çavusgil S. T. ve Zou S. (1994), "Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures", *Journal of Marketing*, 58, 1–21.
- Clerides, S. K., Lach, S. ve Tybout, J. R. (1998), "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco", *The Quarterly Journal of Economics*, 113 (3), 903-947.

- Damijan, J. P., Kostevc, C., and Polanec, S. (2010), "From innovation to exporting or vice versa?", *World Economy*, 33(3), 374-398.
- Das M. (1994), "Successful and unsuccessful exporters from developing countries: Some preliminary findings". *European Journal of Marketing*, 28(12), 19-33.
- De Loecker, J. (2013), "Detecting learning by exporting", *American Economic Journal: Microeconomics*, 5(3), 1-21.
- Falk, M. ve de Lemos, F. F. (2019), "Complementarity of R&D and productivity in SME export behavior", *Journal of Business Research*, 96, 157-168.
- Felbermayr, G. ve Jung, B. (2011), "Trade Intermediation and the Organization of Exporters" , *Review of International Economics*, 19 (4), 634-648.
- Filatotchev, I., Liu, X., Buck, T. ve Wright, M. (2009), "The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: The effects of knowledge transfer by returnee entrepreneurs", *Journal of International Business Studies*, 40(6), 1005-1021.
- Filippini, M., Greene, W. H., Kumar, N. ve Martinez-Cruz, A. L. (2018), "A note on the different interpretation of the correlation parameters in the Bivariate Probit and the Recursive Bivariate Probit", *Economics Letters*, 167, 104-107.
- Ganotakis, P. ve Love, J. H. (2011), "R&D, product innovation, and exporting: evidence from UK new technology based firms", *Oxford Economic Papers*, 63 (2), 279-306.
- Girma, S., Gorg, H. Ve Hanley A. (2008), "R&D and exporting: A comparison of British and Irish firms", *Review of World Economics*, 144(4), 750-753.
- Golovko, E. ve Valentini, G. (2011), "Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth", *Journal of international business Studies*, 42(3), 362-380.
- Greene, W. H. (1998). Gender economics courses in liberal arts colleges: Further results. *The Journal of Economic Education*, 29(4), 291-300.
- Greenaway, D., Guariglia, A. ve Kneller, R. (2007), "Financial Factors and Exporting Decisions", *Journal of International Economics*, 73 (2), 377-395.
- Halilem, N., Amara, N. ve Landry, R. (2014), "Exploring the relationships between innovation and internationalization of small and medium-sized enterprises: A nonrecursive structural equation model", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 31(1), 18-34.
- Hambrick, D. C. (2007), "Upper echelons theory: An update", *Academy of Management Review*, 32 (2), 334-343.
- Harris R. ve Li Q.C. (2009), "Exporting R&D and absorptive capacity in UK establishments", *Oxford Economic Papers*, 61(1), 74-103.
- Higon, D. A. ve Driffield, N. (2011), "Exporting and innovation performance: Analysis of the annual Small Business Survey in the UK", *International Small Business Journal*, 29(1), 4-24.
- Hussen, M. S. ve Çokgezen, M. (2020), "Analysis of Factors Affecting Firm Innovation: An Empirical Investigation for Ethiopian Firms", *Journal of African Business*, 21(2), 169-192.

- Ito, K. ve Pucik, V. (1993), "R&D spending, domestic competition, and export performance of Japanese manufacturing firms", *Strategic Management Journal*, 14(1), 61-75.
- Ito, K. ve Lechevalier, S. (2010), "Why some firms persistently out-perform others: Investigating the interactions between innovation and exporting strategies", *Industrial and Corporate Change*, 19(6), 1997-2039.
- Kiss, A. N., Fernhaber, S. ve McDougall–Covin, P. P. (2018), "Slack, innovation, and export intensity: Implications for small–and medium–sized enterprises", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(5), 671-697.
- Lachenmaier, S. ve Wöbmann, L. (2006), "Does innovation cause exports? Evidence from exogenous innovation impulses and obstacles using German micro data", *Oxford Economic Papers*, 58(2), 317-350.
- Lee, R. P. ve Chen, Q. (2009), "The immediate impact of new product introductions on stock price: the role of firm resources and size", *Journal of Product Innovation Management*, 26(1), 97-107.
- Lefebvre, E., Lefebvre, L.A. ve Bourgault, M. (1998), "R&D-related capabilities as determinants of export performance", *Small Business Economics*, 10(4), 365-377.
- Lejpras, A. (2019), "Determinants of export performance: differences between service and manufacturing SMEs", *Service Business*, 13(1), 171-198.
- Lejpras, A. (2015), "Knowledge, location, and internationalization: empirical evidence for manufacturing SMEs", *Economics of Innovation and new Technology*, 24(8), 734-754.
- Lewbel, A., Dong, Y. ve Yang, T. T. (2012), "Comparing features of convenient estimators for binary choice models with endogenous regressors", *Canadian Journal of Economics*, 45(3), 809-829.
- Maddala, G. S. (1986), *Limited-dependent and qualitative variables in econometrics*, 3, Cambridge university press.
- Mulliqi, A., Adnett, N. ve Hisarciklilar, M. (2019), "Human capital and exports: A micro-level analysis of transition countries", *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(7), 775-800.
- OECD (2015), *Oslo Manual: Guidelines for collecting, and interpreting innovation data*, Paris: OECD.
- Ottaviano, G. ve Martincus, C. V. (2011), "SMEs in Argentina: Who are the Exporters?", *Small Business Economics*, 37 (3), 341–361.
- Palangkaraya, A. (2012), "The link between innovation and export: Evidence from Australia's small and medium enterprises", *ERIA Discussion Paper*, 8.
- Penrose, E. T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, New York: John Wiley.
- Özçelik, E. ve Taymaz, E. (2004), "Does innovativeness matter for international competitiveness in developing countries?: The case of Turkish manufacturing industries", *Research Policy*, 33(3), 409-424.



Ekmen Özçelik, S. (2021), "İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 238-261.

- Pla-Barber, J. ve Alegre, J. (2007), "Analysing the Link Between Export Intensity, Innovation and Firm Size in a Science-Based Industry", *International of Business Reviews*, (16), 275–293.
- Roberts M. ve Tybout J.R. (1997), "The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs", *American Economic Review*, 87, 545–564.
- Rodriguez, J. L. ve Rodriguez, R. M. G. (2005), "Technology and export behaviour: A resource-based view approach", *International business review*, 14(5), 539-557.
- Romer, P. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Roper, S. ve Love, J. H. (2002), "Innovation and export performance: Evidence from UK and German manufacturing plants", *Research Policy*, 31 (7), 1087–1102.
- Salomon, R. ve Shaver, J. M. (2005), "Learning by Exporting: New Insights from Examining Firm Innovation", *Journal of Economics and Management Strategy*, 14 (2), 431–460.
- Schumpeter, Joseph .A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Sterlacchini, A. (1999), "Do Innovative Activities Matter to Small Firms in Non-R&D-Intensive Industries? An Application to Export Performance", *Research Policy*, 28 (8), 819–832.
- Van Beveren, I. ve Vandenbussche, H. (2010), "Product and Process Innovation and Firms' Decision to Export", *Journal of Economic Policy Reform*, 13 (1), 3–24.
- Wagner, J. (1995), "Exports, firm size, and firm dynamics", *Small Business Economics*, 7(1), 29-39.
- Wu, L., Wei, Y. ve Wang, C. (2020), "Disentangling the effects of business groups in the innovation-export relationship", *Research Policy*, 50 (2021), 104093, 1-26.

EK-1 Faaliyet gösterdikleri ülkelere göre firma sayıları

Yüksek-Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayıları	Yüksek-Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayısı
Çekya	2019	502	Macaristan	2013	310
Estonya	2019	360	Malta	2019	242
Hırvatistan	2019	404	Polonya	2019	1,369
İsrail	2013	483	Portekiz	2019	1,062
İsveç	2014	600	Slovakya	2019	429
İtalya	2019	760	Slovenya	2019	409
Letonya	2019	359	Uruguay	2017	347
Litvanya	2019	358	Yunanistan	2019	600

Orta-Yüksek-Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayıları	Orta-Yüksek-Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayıları
Arjantin	2017	991	Kosova	2019	271
Arnavutluk	2019	377	Lübnan	2019	532
Azerbaycan	2013	390	Makedonya	2019	360
Belarus	2019	600	Malezya	2016	1000
Bosna-Her.	2019	362	Namibya	2014	580
Bulgaristan	2019	772	Paraguay	2017	364
Dominik C.	2016	359	Peru	2017	1003
Ekvador	2017	361	Romanya	2013	533
Ermenistan	2013	326	Rusya	2019	1323
Guatemala	2018	345	Sırbistan	2019	361
Gürcistan	2019	579	Surinam	2018	233
Karadağ	2019	150	Tayland	2016	1000
Kazakistan	2019	1,446	Türkiye	2019	1,663
Kolombiya	2017	993	Ürdün	2019	601

Orta-Düşük Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayıları	Orta-Düşük Gelirli Ülkeler	Anket Yılı	Firma Sayıları
Bangladeş	2013	1,442	Lesoto	2017	150
Bolivya	2017	364	Mısır	2016	1814
Butan	2015	253	Moğolistan	2019	360
Cibuti	2013	266	Moldova	2019	360
Doğu Timor	2016	126	Moritanya	2015	150
El Salvador	2016	719	Myanmar	2017	607
Endonezya	2015	1320	Nijerya	2014	2,676
Esvatini	2016	150	Nikaragua	2017	333
Fas	2019	1096	Özbekistan	2019	1,239
Fildişi Sahili	2016	361	Pakistan	2015	1,247
Filipinler	2016	1335	Papua Yeni Gine	2015	65



Ekmen Özçelik, S. (2021), "İnovasyonun Doğrudan ve Dolaylı İhracat Eğilimi Üzerindeki Etkisi", *Fiscaeconomia*, 5(1), 238-261.

Filistin	2019	348	Senegal	2015	601
Gana	2014	697	Solomon Adaları	2016	151
Hindistan	2014	9,281	Sudan	2014	662
Honduras	2017	332	Tunus	2014	592
Kamboçya	2016	373	Ukrayna	2019	1,337
Kamerun	2016	361	Vietnam	2016	996
Kenya	2018	1001	Zambiya	2019	601
Kırgızistan	2019	360	Zimbabve	2017	600
Laos	2018	332			

Düşük-Gelirli Ülkeler			Düşük-Gelirli Ülkeler		
	Anket Yılı	Firma Sayıları		Anket Yılı	Firma Sayıları
Afganistan	2013	410	Mali	2016	185
Benin	2016	150	Mozambik	2018	601
Burundi	2014	157	Nepal	2013	482
Çad	2018	153	Nijer	2017	151
Dem. Kongo C.	2014	529	Ruanda	2019	360
Etiyopya	2015	848	Sierra Leone	2017	152
Gambiya	2018	151	Tacikistan	2019	352
Gine	2016	150	Tanzanya	2013	813
G. Sudan	2014	738	Togo	2016	150
Liberya	2017	151	Uganda	2013	762
Madagaskar	2014	526	Yemen	2013	353
Malavi	2015	523			

EK-2 Değişken Tanımları

Değişken	Tanım
İhracat Yapma Eğilimi	Firmanın ihracat yapması durumunda bir, yapmaması durumunda sıfır değeri alan kukla değişken.
Sadece Doğrudan İhracat Yapma Eğilimi	Firmanın aracı kullanmadan tüm süreçleri kendisi gerçekleştirerek ihracat yapması durumunda bir, diğer durumda sıfır değerini alan değişken
Sadece Dolaylı İhracat Yapma Eğilimi	Firmanın sadece yurt içi araçlar vasıtasıyla ihracat yapma durumunda bir, diğer durumda sıfır değerini alan değişken
Ürün Yeniliği	Firmanın piyasaya yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş ürünler sunması durumunda bir, diğer durumda sıfır değerini alan kukla değişken .
Süreç Yeniliği	Firmanın hizmet sağlama yöntemleri ve ürünleri teslim etme yolları dahil olmak üzere herhangi bir yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş üretim süreci sunması durumunda bire, diğer durumda sıfıra eşit olan kukla değişken.
Ar-ge Harcamaları	Firmanın araştırma ve geliştirme faaliyetlerine harcaması durumunda bire, diğer durumda sıfıra eşit olan kukla değişken.
Yabancı Sahiplik	Firmanın % 10'undan fazlasının özel yabancı şahıslar, şirketler veya kuruluşlara ait olma durumunda bire, diğer durumda sıfıra eşit olan kukla değişken.
Log (Firma Yaşı)	Anket yılından firmanın faaliyete geçtiği yılın çıkarılmasıyla bulunan sayının logaritması.

Log (Genel Müdürün Deneyimi)	Üst düzey yöneticinin sektördeki deneyim yılının logaritması.
Müşterilerle e-posta ile iletişim	Üst düzey yöneticinin müşterilerle e-posta yoluyla etkileşimde bulunduğu bir, diğer durumda sıfır değerini alan kukla değişken.

EK-3 Özet İstatistikler

Tüm Firmalar

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama Değer	Standard Sapma	En Küçük Değer	En Büyük Değer
Sadece Doğrudan İhracat Eğilimi	70,614	0.138	0.345	0	1
Sadece Dolaylı İhracat Eğilimi	70,614	0.055	0.228	0	1
Ürün İnovasyonu	69,528	0.362	0.480	0	1
Süreç İnovasyonu	69,043	0.352	0.478	0	1
Ar-ge Harcamaları	52,816	0.231	0.421	0	1
Yabancı Sahiplik	70,614	0.096	0.294	0	1
Firma Büyüklüğü (log çalışan sayısı)	69,909	3.267	1.383	0	14.330
log (Firma Yaşı)	67,491	2.659	0.795	0	5.670
log (Genel Müdür Deneyimi)	68,707	2.648	0.777	0	7.604
Müşterilerle e-posta ile iletişim	44,645	0.700	0.458	0	1

İhracatçı Firmalar

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama Değer	Standard Sapma	En Küçük Değer	En Büyük Değer
Sadece Doğrudan İhracat Eğilimi	18,255	0.535	0.499	0	1
Sadece Dolaylı İhracat Eğilimi	18,255	0.212	0.409	0	1
Ürün İnovasyonu	17,772	0.440	0.496	0	1
Süreç İnovasyonu	17,587	0.417	0.493	0	1
Ar-ge Harcamaları	13,217	0.369	0.482	0	1
Yabancı Sahiplik	18,255	0.199	0.399	0	1
Firma Büyüklüğü (log çalışan sayısı)	17,911	3.993	1.528	0	14.330
log (Firma Yaşı)	17,096	2.830	0.770	0	5.308
log (Genel Müdür Deneyimi)	17,578	2.744	0.779	0	7.604
Müşterilerle e-posta ile iletişim	9,798	0.822	0.383	0	1



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", *Fiscaeconomia*, 5(1), 262-279.

Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği

Cooperative Banks and Applicability in Turkey

Gökhan SÜMER¹

Abstract

The primary objectives of cooperatives that are defined as an organizations set up by mutualisation to achieve common goals and protect economic interests is providing the needs of their partners with least cost by means of solidarity. Nowadays, cooperative banks operating in almost all over the world are situated in important position within the banking sector. The cooperative banks, in addition to offering loans to their partners with favorable terms, contribute to the strengthening and developing of cooperative structures and carry on activities through taking into account their partners' interests. Practices of cooperative banking in Turkey will contribute to the development of cooperative institutions by increasing financing facilities of cooperatives.

Article History:

Date submitted:

27.11.2020

Date accepted:

12.12.2020

Jel Codes:

G20, G21, G29

Keywords:

*Cooperatives,
Bank, Cooperative
Banks*

¹ Dr., Bağımsız araştırmacı, gokhan.sumer@halkbank.com.tr, ORCID: 0000-0001-5579-5689

Öz

Ortak hedeflere ulaşılması ve ekonomik çıkarların korunması adına yardımlaşma yoluyla oluşturulan örgütler olarak tanımlanan kooperatiflerin asıl amacı, ortakların ihtiyaçlarının dayanışma yoluyla ve en az maliyetle karşılanmasıdır. Günümüzde neredeyse tüm dünyada bulunan kooperatif bankaları, bankacılık sektörü içerisinde önemli bir konumda bulunmaktadır. Kooperatif bankaları, ortaklarına uygun koşullarla kredi kullanımı sunmanın yanı sıra, ortakların çıkarları gözetilerek yürütülmesi kooperatif yapılanmalarının güçlenmesine ve gelişmesine katkı sağlamaktadır. Kooperatif bankacılığı uygulamalarının Türkiye' de yapılması kooperatiflerin finansman olanaklarını artırarak, kooperatifçilik müessesesinin gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kooperatif, Banka, Kooperatif Bankacılığı

1. Giriş

Kooperatifler, kişilerin gereksinimlerinin giderilmesi, ortak hedeflere ulaşılması ve ekonomik çıkarların korunması adına yardımlaşma yoluyla oluşturulan örgütler olarak tanımlanmaktadır. Kooperatiflerin asıl amacı, ortakların ihtiyaçlarının dayanışma yoluyla ve en az maliyetle karşılanmasıdır. Belirli bir amaç üzerine kolektif iş birliğiyle kurulan kooperatiflerinde diğer bütün kuruluşlar gibi kaynak ve finansman ihtiyaçları bulunmaktadır. Kooperatifler bu finansmanı öz kaynaklardan ve kredi kullanımı gibi dış kaynaklardan sağlamaktadır. Ancak, öz kaynakların yetersiz olması ve kredi kullanım koşullarının zorluğu, kooperatifler tarafından kooperatif bankalarının kurulmasına neden olmuştur.

Bu bağlamda ilk olarak Almanya'da Raiffeisen ve Schulze-Delitzsch tarafından ortakların kaynak ihtiyaçlarını gidermek ve iyi şartlarda kredi sağlamak adına kredi kooperatifleri kurulmuştur. Raiffeisen tarafından tarım sektörünü finanse etmek adına kurulan tarım kredi kooperatifi ve Schulz-Delitzsch tarafından kurulan kooperatif bankası bu girişimin ilk örnekleridir. İlerleyen süreçte önem kazanan kredi kooperatifleri önce Avrupa'da daha sonrasında ise bütün dünyada yayılmıştır.

Günümüzde neredeyse tüm dünyada bulunan kooperatif bankaları, bankacılık sektörü içerisinde önemli bir konumda bulunmaktadır. Ülkelerin kredi piyasalarında büyük paya sahip bu bankalar, ticari bankalar gibi diğer finansal kuruluşlarla rekabet edebilecek konumda bulunmaktadır. Kooperatif bankaları, ortaklarına uygun koşullarla kredi kullanımı sunarak kooperatiflerin finansal sorunlarını çözmektedir. Aynı zamanda faaliyetlerin ortakların çıkarları gözetilerek yürütülmesi kooperatif yapılanmalarının güçlenmesine ve gelişmesine katkı sağlamaktadır (EACB Key Statistics, 2018).

Türkiye' de ise kooperatifler başta tarım olmak üzere çeşitli sektörlerde faaliyet göstererek bireylerin kalkınmalarını ve ekonomiye katılmalarını sağlamaktadır. Bununla birlikte, kooperatifler finansmanları devlet bankaları aracılığıyla kredi kullanarak gerçekleştirmektedir. Türkiye' de kooperatifler zaman zaman finansal destek sağlayıp varlıklarını devam ettirseler de bu sürekli ve sistemli bir yapıya dönüşmemiştir. Bunun sonucunda, kooperatifler hem özerkliklerini hem de varlıklarını riske eden finansal sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Kooperatifleri özel olarak destekleyecek ve iyi koşullarda kredi sağlayabilecek finans kurumlarının bulunmaması kooperatiflerin sorunlarını aşmalarını yetersiz kılmaktadır. Bu nedenle, kooperatifleri finansal açıdan özel olarak destekleyecek kurumların gerekliliği



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscaeconomia, 5(1), 262-279.

kaçınılmazdır. Dünyadaki örnekler göz önünde bulundurulduğunda bu kurumlar, yine kooperatifler tarafından kurulan kooperatif bankalarıdır.

Bu çalışmada, kooperatif bankaları tanımlanmış, özelliklerine değinilmiş, dünyadaki örnekleri incelenmiş ve Türkiye' de bir kooperatif bankasının kurulması gerekliliği ele alınmaktadır. Bu doğrultuda, Türkiye' de kurulması gereken kooperatif bankalarına yönelik nasıl bir süreç izlenmesi gerekliliği belirtilmiş ve bu bankaların sermayeleri, kredi kaynakları, yönetim yapısı ve örgütlenme modelinin ilişkin öneriler sunulmaktadır.

2. Kooperatifler

Kooperatifler, sosyal, ekonomik ve kültürel ihtiyaçların karşılanması için gönüllü kişilerin bir araya gelerek oluşturdukları, demokratik biçimde yönetilen özerk işletmelerdir (Mülayim, 2006). Kolektif iş birliği ve yardımlaşma temeline dayanan kooperatifler, kişilerin çıkarlarını korumak ve gereksinimlerin en az ekonomik maliyetle karşılanmasını sağlamak için kurulan girişimlerdir.

Kooperatif, 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu altında "Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek ve geçimlerine ait ihtiyaçlarını, işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklar" şeklinde tanımlanmaktadır.

Kooperatifler, bireysel girişimlerin yetersiz olması sonucu bireysel sermayenin ve katkının birleştirilerek yatırıma ve üretime dönüştürülmesi amacını taşımaktadır. Böylelikle, kooperatifçilik, toplumsal kalkınmaya destek olmakta ve bireysel kaynakların ekonomiye katılmasını sağlamaktadır.

Kooperatifler tüm ticari işletmeler gibi ürün ve hizmet sunma faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Ticari işletmeler de birincil amaç işletmenin kâra geçmesini sağlamak iken kooperatifler de kar elde etme amacı ön planda tutulmamaktadır. Kooperatif modellerinde asıl amaç kişilerin ihtiyaçlarını dayanışma ve yardımlaşma yoluyla en az maliyetle gidermektir. Buna bağlı olarak, kooperatifler sadece ortaklarıyla ürün veya hizmet anlaşmaları yapmakta ve bu anlaşmaları mevcut piyasa fiyatları üzerinden gerçekleştirmektedir. Kooperatifler, ortakların faaliyetlerinden elde ettikleri karları, kooperatifin gelişmesi ve sürdürülebilirliği için fon oluşturulması, ortaklara paylaşılması ve diğer yapılanmaların desteklenmesi için kullanmaktadır.

Asıl ve baskın amaç olan ortakların çıkarlarının korunması amacı, kooperatif modelinin demokratik bir biçimde yönetilmesini sağlamaktadır. Demokratik yönetim, tüm ortakların kooperatifin yönetiminde karar alma ve denetleme süreçlerinde eşit sayıda oy hakkına sahip olması anlamına gelmektedir. Bu durum kooperatifleri diğer ticari işletmelerden ayıran önemli özelliklerden biridir (Üper, 1995).

Demokratik yapı doğrultusunda, kooperatiflerin yönetim, denetim ve faaliyetlerinin karşılıklı yardım ve dayanışmaya dayalı yürütülmesi bağımsız ve özerk kuruluşlar olduğunun göstergesidir. Bununla birlikte kooperatifler ekonomik rekabet içerisinde ortaklarına daha fazla fayda sağlamak ve varlıklarını sürdürebilmek için diğer kooperatif yapılanmalarıyla birlikte iş birliği yapabilmektedirler. Bu doğrultuda, faaliyetlerin sürdürülebilmesi ve finansal



*Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 262-279.*

destek sağlanması açısından diğer kuruluşlarla yapılacak olan anlaşmaların kooperatiflerin özerkliklerine ve demokratik yapılarına zarar vermemesi gerekmektedir (Çıkın, 1994).

Kooperatifler varlıklarını sürdürebilmek ve yapılarını güçlendirmek için gerekli olan finansmanı kendi öz kaynaklarından ve dış kaynaklardan sağlamaktadırlar. Öz kaynaklar; ortakların sermaye katkılarından (ortaklık payları), kooperatif kazançlarından ayrılan yedek kaynaklardan (yedek akçe), dağıtılmayan mali kârlardan (risturn), ve diğer özel fonlardan oluşmaktadır. Dış kaynaklar ise devletten, diğer kurumlardan ve ortaklardan alınan krediler, borçlar ve tahvil ihracı yoluyla elde edilen finansal kaynaklardır (Turan, 1992). Dış kaynaklar, kooperatiflerin öz kaynaklarının işletmenin finansman ihtiyaçlarını karşılayamadığı zamanlarda kullanılan kaynaklardır.

Ortakların sermayelerinin sınırlı olması ve öz finansman kaynaklarının yetersiz kalması sonucu kooperatifler ekonomik faaliyetlerini ve yatırımlarını sürdürmek için dış finansman kaynaklarına yönelmektedirler. Ancak, dış finansman yöntemlerinin kooperatif içindeki demokratik yapıya zarar vermesi, kredi kullanma ve borçlanmanın oluşturduğu ağır şartlar kooperatiflerin kendi finansal kurumlarını oluşturmalarını gerekli kılmaktadır.

3. Kooperatif Bankacılığı

Kooperatif bankacılığı, kooperatifler ve üst örgütleri tarafından bu yapıların finansal sorunlarını çözmek ve varlıklarını sürdürebilmek için oluşturulan finansal kurumlardır. Kooperatif bankaları, kooperatiflere ve üst örgütlerine kredi vermek, finansal danışmanlık yapmak gibi ortakların çıkarlarını koruyacak ve ekonomilerini rahatlatacak görevler üstlenmektedir. Buna ek olarak, tıpkı normal bankalar tarafından yürütülen mevduat havuzu oluşturmak ve tahvil ihraç etmek gibi kuruluşlara finansal destek sağlayacak fonksiyonları da yerine getirmektedirler (Helm, 1976). Kooperatif bankaları, kooperatifler ve üst örgütleri tarafından oluşturulduğu gibi yine ortaklar tarafından işletilen ve denetlenen kurumlardır. Bu durum, kooperatiflerin demokratik yönetim anlayışlarının zarar görmemesi için önem taşımaktadır (Mülayim, 1993).

Kooperatif bankalarının bölge, il veya ülke genelinde birbiriyle birliktelik oluşturarak faaliyet gösterdiği görülebilmektedir. Yerel faaliyetlere finansman sağlayan kredi kooperatiflerinin birlikteliği ile bölge çapında işlev gösteren bir kooperatif bankacılığı kurulabilmektedir. Aynı şekilde, bölgesel faaliyet gösteren kooperatif bankalarının birlikteliği ile ülke genelinde çalışan bir kooperatif bankası oluşturabilmektedir. Bu birleşmelerde kooperatif bankalarının aynı sektörde hizmet etme zorunluluğu bulunmamaktadır (Şahin ve Altay, 1991). Bu bütünleşme, kooperatif bankalarının daha fazla kooperatif ve üst örgütlerinin sorunlarını çözmesini sağlamakta ve kaynak açısından bankaları sağlamlaştırmaktadır.

Kooperatif bankaları, kooperatiflerin ve ortakların ihtiyaçlarına göre, sorunların giderilmesi adına farklı yaklaşımlar yürütmektedirler. Ortakların satın alım işlemlerinde kolaylıklar sağlanması ve ihtiyaca göre kredi verilmesi kooperatif bankacılığın asli uygulamalarının başında gelmektedir. Bu uygulamalar, dünyanın çeşitli bölgelerinde kooperatif tiplerine göre değişiklik göstermektedir. Bütün faaliyetlerin ortaklar tarafından ortakların yararı için yapılması, ilkelere gösterilen bağlılık ve birleşme kooperatif bankacılığının gelişmesini sağlamaktadır. Bunun yanı sıra, finansal sorunların çözülmesi, kredi portföylerinin çeşitlendirilmesi ve önemli bankalarla iş birliği yapılması kooperatif bankacılığının gelişimine katkı sağlayan önemli diğer etkenlerdir.

Sonuç olarak, kooperatif bankacılığının var olma sebebi kaynak sıkıntısı yaşayan kooperatiflerin finansal sorunlarının giderilmesidir. Kooperatif bankaları ortaya çıkış amaçları doğrultusunda küçük boyutlu tarım ve sanayi işletmelerine kredi sağlamak amacı taşımaktadırlar. Kooperatif bankaları tarafından kooperatiflere ve ortaklarına diğer bankaların sağlayamadığı düzeyde kredi olanakları sunulmaktadır. Sağlanan düşük faizli ve uzun vadeli krediler kooperatiflerin kaynak sıkıntıları gidermeleri ve finansal sorunlarını çözmeleri için büyük önem taşımaktadır. Kooperatif bankaları, kooperatif ortaklarına finansal destek için kurulan ve ortaklardan tarafından yönetilen, denetlenen ve işletilen kurumlardır. Dolayısıyla, kooperatif bankaları değerlerini ve ilkelerini kooperatif anlayışından almakta ve faaliyetlerini bu değerlerin güçlendirilmesi adına yürütmektedir.

3.1. Kooperatif Bankalarının Özellikleri

Kooperatif bankaları, kooperatif ortaklarına fayda sağlamak amacıyla ortaklar tarafından kurulan kuruluşlardır. Bu bankalar ortaklarının finansal çıkarlarını korumak için ortaklarına bankacılık hizmeti sağlamaktadırlar.

Kooperatif bankaları, asıl amaçları, faaliyetleri, işleyiş süreçleri açısından diğer kurumlardan farklı yapılarıdır. Ancak, kooperatif bankaları ulusal bankacılık yasaları çerçevesinde belirlenen kurallara uyarak faaliyetlerini sürdürmektedirler. Kooperatif bankalarının denetimleri ise devlet, kooperatifler birliği veya kendi merkezleri tarafından olmak üzere farklı şekillerde gerçekleşmektedir.

Kooperatif bankalarının ortaklar tarafından kurulup faaliyetlerini ortaklar yararına sürdürmesi, ihtiyaçların aynı doğrultuda olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, kooperatif bankaları diğer bankalardan farklı olarak kar elde amacı taşımamakta, asıl amaçları ortakların ekonomik çıkarlarını korumak amacıyla hareket etmektedir. Ancak dünya üzerinde bazı kooperatif bankaları daha sonrasında yine ortakların yararına kullanılması adına kooperatif dışı bireyler veya kurumlarla çalışarak kaynak yaratabilmektedirler.

Kooperatif bankalarının çalışma prensipleri kooperatif ilkeleriyle paralellik göstermektedir. Bu bağlamda, en önemli kooperatif ilkesi olan demokratiklik ilkesi korunmaktadır. Kooperatif bankalarında yönetim kurulunda yer alacak ortaklar, eşit oy hakkına sahip olan ortaklar tarafından demokratik olarak seçilmektedir.

Kooperatif bankalarında dönem sonlarında el edilen karların kullanım şekli önem taşımaktadır. Bu karlar yedek olarak tutulabilirken aynı zamanda bir bölümü ortaklara dağıtılabilmektedir. Karların dağıtılması çoğunlukla ortakların kooperatifle olan ilişkisi üzerinden gerçekleşirken, bazen ortaklık payına dayalı veya her ortağa aynı oranda risturn verilmesi olarak gerçekleşmektedir.

3.2. Kooperatif Bankacılığının Tarihçesi ve AB Uygulamaları

Ortakların finansal sorunlarını çözmek ve kredi sağlamak amacı taşıyan kooperatif bankacılığı uygulamaların başlaması 19.yüzyılın ortalarına dayanmaktadır. Ortakların kaynak sıkıntılarını aşmak için kredi kooperatiflerinin kurulmasıyla başlayan bu süreç, beraberinde ve sonrasında kooperatif bankalarının açılmasıyla devam etmektedir. Bu bağlamda, dünya üzerinde ki ilk girişim Almanya'da Raiffeisen tarafından kurulan tarım kredi kooperatifi ve Schulze-Delitzsch öncülüğünde ortaya çıkan kooperatif bankasıdır.

Kredi kooperatifleri, üretim girişiminde bulunan ekonomik açıdan yetersiz kişilere kaynak yaratılması için geliştirilen kurumlardır. İhtiyaç duyulan kaynağın kişilere diğer kredi sağlayıcılarından daha uygun koşullarla sağlanması hedeflenmektedir. Özellikle kırsal kesimlerde tarım gibi faaliyetlerle uğraşan kişilerin kredi bulma konusunda yaşadıkları sıkıntıları çözmek adına önem taşımaktadırlar.

Almanya'da kredi kooperatiflerinin ve kooperatif bankalarının kurulmasıyla başlayan bu girişimler, zaman içerisinde tüm dünyaya yayılmış ve koşullara ve ihtiyaçlara uygun biçimde gelişim göstermişlerdir. Özellikle Fransa'da ve daha sonrasında Kanada'da bu tip finansal organizasyonlar kurulmuş ve farklı sektörlerinde ihtiyaçları giderilmeye çalışılmıştır (Ayadi, 2010).

Devam eden süreçte kooperatif bankaları gelişmiş ekonomilerin finansal sistemlerinin önemli bir parçası haline gelmiştir. EACB (European Association of Co-operative Banks) tarafından yayınlanan 2019 yılı raporunun verilerine göre kooperatif bankaları Avrupa ülkelerinde 2.816 bin bölgesel ve yerel banka işletmekte olup, bu işletmelerde toplam 712.678 personel çalışmaktadır. Müşterisi sayısı 209.559.728 olan AB kooperatif bankalarının 2019 aktif büyüklüğü 7.423.739 milyon EUR düzeyine ulaşırken toplam mevduat 3.964.556 milyon EUR, toplam kredi büyüklüğü 4.311.794 milyon EUR, öz kaynaklar 504.722 milyon EUR ve net kar 29.040 milyon EUR düzeyindedir.

AB kooperatif bankaları, kredi ve mevduat piyasasının yaklaşık %20'sini denetlemektedir. Bu veriler ışığında kooperatif bankalarının AB ekonomisinde önemli bir rol oynadığı ve AB Bankacılık Sisteminin çeşitliliğini oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 1. Kooperatif Bankaları 2018 Yılı Finansal Verileri

AB Ülkeleri	T.Aktifler	T.Mevduat	T.Kredi	Net Kar	Öz Kaynaklar	Personel Sayısı	Müşteri Sayısı	Koop. Banka Sayısı (Yerel-Bölgesel)	Krd.-Mevd. Pazar Payı%
Avusturya									
Österreichische Raiffeisenbanken	299.593	232.749	209.743	2.299	25.029	26.794	3.600.000	394	30,6-31,8
Österreichischer Volksbanken	26.564	21.555	20.502	115	2.298	3.778	1.109.145	9	4,7-5,0
Bulgaristan									
Central Co-operative Bank	2.872	2.564	1.155	17	270	1.965	1.785.326	v.y.	3,9-5,6
Danimarka									
Nykredit	193.684	10.292	167.767	770	12.462	3.382	1.159.000	56	31,4-5,1
Finlandiya									
OP Financial Group	140.382	66.112	87.081	892	11.832	12.241	4.282.000	156	35,5-38,4
Fransa									
Crédit Agricole	1.854.763	789.835	854.681	6.844	112.188	141.000	51.000.000	39	22,1-24,6
Crédit Mutuel	852.564	396.698	467.439	3.578	54.719	81.898	32.500.000	18	17,1-15,5
BPCE	1.273.926	530.323	659.581	3.026	73.406	105.000	30.000.000	29	21,1-22,6



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", *Fiscaeconomia*, 5(1), 262-279.

Almanya									
Co-operative Financial Network	1.293.177	842.420	794.916	5.402	107.704	174.283	> 30.000.000	875	21,9-21,9
Yunanistan									
Association of Cooperative Banks of Greece	2.823	2.320	2.056	12,5	172	947	412.667	7	0,8-1,0
Macaristan									
SZHSZ	7.789	5.463	3.994	46	762	7.367	1.390.311	19	8,3-7,3
İtalya									
Federacasse (BCC)	213.700	146.000	128.000	600	19.400	29.383	6.000.000	268	7,2-7,8
Litvanya									
LCCU Group	412	361	278	1	36	487	116.555	49	1,4-1,4
Lüksemburg									
Banque Raiffeisen	8.809	7.606	6.128	19	409	600	120.809	13	16,0-21,0
Hollanda									
Rabobank	590.437	342.410	416.025	3.004	42.236	35.850	8.300.000	101	v.y.-33,3
Polonya									
National Union of Co-operative Banks (KZBS)	42.356	29.524	19.723	116	3.209	31,000	v.y.	549	6,9-10,1
Portekiz									
Credito Agricola	18.790	13.856	9.891	112	1.516	4.067	1.643.152	80	5,4-7,5
Romanya									
Creditcoop	282	207	207	0,9	31	1.873	609.513	40	v.y.-v.y.
Slovenya									
Dezelna Banka Slovenije d.d.	991	858	743	5	63	340	89.967	1	2,3-3,1
İspanya									
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	102.541	80.842	58.381	523	7.911	12.327	7.046.714	43	5,2-6,6
Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	44.079	30.530	30.049	82	3.067	5.506	3.394.569	18	2,8-2,3
Birleşik Krallık									
Building Societies Association	453.205	312.032	373.455	1.575	26.003	32,590	25.000.000	43	v.y.-18,4
Toplam	7.423.739	3.864.556	4.311.794	29.040	504.722	712.678	209.559.728	2.816	
Kanada									
Desjardins Group	188.808	117.041	121.739	1.486	16.390	46.216	v.y.	271	23,5-41,6
Japonya									
The Norinchukin Bank / JA Bank Group	836.291	536.417	87.677	808	59.259	3.615	v.y.	681	v.y.-10,3
İsviçre									



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscoeconomia, 5(1), 262-279.

Raiffeisen Schweiz	199.456	146.672	166.139	479	14.626	9.215	3.700.000	246	v.y.-13,0
Toplam (AB Hariç)	1.224.555	800.131	375.555	2.273	90.275	59.046	3.700.000	1.198	

Kaynak:http://v3.globalcube.net/clients/eacb/content/medias/key_figures/eacb_2018_key_statistics1.pdf-erişim tarihi 05.10.2020

Dünya üzerindeki kooperatif bankacılığı yapılanmaları Alman ve İngiliz modeli olarak iki başlık altında incelenmektedir. Alman kooperatif bankacılığı yapılanmasında, kredi kooperatifleri bir üst yapı olan kooperatif merkez bankaları tarafından denetlenmekte ve yürütülmektedir. Buna ek olarak, kredi kooperatifleri kendi kaynaklarını kendileri yaratmaktadır. İngiliz kooperatif bankacılığı yapılanmasında ise kooperatif bankaları anonim şirket olarak meydana gelmekte ve kooperatiflere şubeleri aracılığıyla finansman sağlamaktadır. Ayrıca, bu yapılanma modelinde kooperatif bankaları diğer bankacılık fonksiyonlarını da yerine getirmektedir.

3.2.1. Alman Kooperatif Bankacılığı

Alman Kooperatif Bankacılığının temellerini Raiffeisen ve Schulze-Delitzch tarafından kurulan kredi kooperatifleri oluşturmaktadır. Bu yapılanmalarda, kooperatif bankaları faaliyetlerini yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde sürdürmekte ve finans kaynaklarını kendileri yaratmaktadır. Bu kaynak ise ortaklar tarafından toplanan mevduatlardan oluşmaktadır. Finansal sorunların ortaya çıkması halinde kaynak üst yapı olan merkez kooperatif bankaları tarafından sağlanmaktadır.

Bu yapıda, kredi kooperatifleri yerel düzeyde işlevlerini yerine getirirken, bir üst yapı olan kooperatif merkez bankaları bölgesel düzeyde çalışmaktadır. Yapılanmanın en üstünde ise faaliyetlerini bölgeler arası sürdüren Alman Kooperatif Bankası bulunmaktadır. Alman Kooperatif Bankası (DG) ülke içerisinde ki kooperatifçilik faaliyetlerini desteklemekle ve kooperatif yapılanmalarına bankacılık hizmetleri vermekle yükümlüdür.

Kredi kooperatifleri ilk yıllarında tarım sektöründe ki kişilere yönelik hizmet sunan kuruluşlar olsalar da sonraları faaliyetlerini genel bankacılık işlemlerine doğru genişletmişlerdir. Mevduat toplamak ve kredi dağıtmak kredi kooperatiflerinin asıl işlemleridir. Ortaklara finansal desteğin sağlanması yanı sıra bu kurumların mevduat miktarları da önemli seviyelere varmaktadır. Bütün bu bankacılık işlemleri kredi kooperatiflerinin merkez kooperatif bankalarıyla ve Alman Kooperatif Bankasıyla birlikte çalışması sonucunda ortaya çıkmaktadır (Şahin ve Altay, 1991).

Kredi kooperatifleri süreç içerisinde karşılaştıkları finansal sorunları çözmek adına kendi içlerinde birleşme politikası izlemektedirler. Bu politika sonucunda kredi kooperatifleri daha efektif çalışma imkânı yakalamakta ve iş hacimlerini büyütmektedir. Buna ek olarak, bu birleşme kredi kooperatiflerinin faaliyet tabanını genişletmekte ve daha fazla sektöre ulaşmasını sağlamaktadır. Bu birleşmeden doğan kooperatiflerin kendi aralarında yatay bütünleşmeye gitmesi sonucunda ortaya kooperatif merkez bankaları meydana gelmektedir. Kooperatif merkez bankaları, kredi kooperatiflerinin bankaları olarak işlev göstermektedir. Buna ek olarak yatay bütünleşme, kredi kooperatiflerinin başarısını yukarı çekmekte, faaliyet tabanını genişletmekte ve kaynak kullanımını daha verimli hale getirmektedir (Duymaz, 1985).

Kooperatif merkez bankaları kredi kooperatiflerinin bankaları konumunda bulunması nedeniyle bu örgütleri denetlemekte ve onlara danışmanlık yapmaktadır. Bu kapsamda kooperatiflerin kredi ihtiyaçlarını karşılamakta, finansal sorunlarına çözüm bulmakta ve likidite rezervlerini



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscoeconomia, 5(1), 262-279.

yönetmektedir. Bununla birlikte, kredi kooperatifleri arasında gerçekleşen ticari işlemleri yönetmekte, ödemeleri kontrol etmekte ve bu işlemlerden doğacak olan finansal sıkıntıları gidermektedir. Bütün bu etkinlik alanlarının yanı sıra kooperatif merkez bankaları diğer bankacılık işlemlerini de yerine getirmektedir. Bu doğrultuda kooperatif merkez bankaları diğer bankalarla ortak çalışarak farklı müşterilere kredi sağlayabilmektedir. Kooperatif merkez bankaları menkul kıymetler alım satımı yapabilmekte, bu işlemlerde aracı olabilmekte ve yatırım danışmanlığı hizmeti verebilmektedir (Şahin ve Altay, 1991). Son olarak, kooperatif merkez bankaları kaynakların ve kredilerin en verimli şekilde kullanılması adına önemli bir yer taşımaktadır.

Finansal sistemleri gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Almanya'da kooperatif bankacılığı bankacılık sektörü içerisinde oldukça büyük bir öneme sahiptir. Alman kooperatif bankacılığı ise dünyadaki diğer kooperatif bankacılığı uygulamalarına temel olmaktadır. Sonuç olarak, dünya üzerinde birçok kooperatif bankacılığı uygulamasında bu yapılanma şeklinin kullanıldığı görülmektedir.

3.2.2. İngiliz Kooperatif Bankacılığı

Ülkedeki kooperatifçilik hareketinin desteklenmesi adına kurulan İngiltere Kooperatif bankası, ticari bir banka olarak işlev göstermektedir. Kredi sağlama ve diğer bankacılık hizmetlerinin ortaklarla sınırlandırılmaması, İngiltere Kooperatif Bankasını diğer yapılanmalardan ayırmaktadır.

İngiltere Kooperatif Bankası, kuruluşundan bu yana ticari bankacılık esaslarını benimsemektedir. Ticari bankacılık, mevduat bankacılığı olarak da adlandırılmakta ve bankaların hizmetlerini kendi şubeleri aracılığıyla gerçekleştirmeleri olarak tanımlanmaktadır. Ticari bankalar, bireysel krediler, vadesiz ve vadeli mevduat hesapları, çek, senet ve kambiyo, yatırım danışmanlığı ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi çeşitli birçok işlemi yürütmektedirler (Parasız, 2000). Bu kapsamda bir ticari banka olarak faaliyet gösteren İngiltere Kooperatif Bankası da bu işlemleri gerçekleştirmektedir. Bütün bu faaliyetleriyle birlikte, kooperatiflere kullandırılan krediler ve kooperatiflerden toplanan mevduatların payına bakıldığında, İngiltere Kooperatif Bankasının kooperatiflerin finansmanları adına büyük önem taşıdığı görülmektedir.

Bu iki yapılanma modelinde de kooperatifler bankaların finansman kaynaklarına katılmakta ve finansal açıdan desteklenmektedir. Alman kooperatif bankacılığında, kooperatifler tarafından yaratılan kaynaklar aracılığıyla ortaklar finanse edilirken, İngiliz kooperatif bankacılığında, ticari bankaların şubeleri aracılığıyla kooperatifler ve ortaklara finansal destek sağlanmaktadır. Bu iki yapılanma dünya üzerindeki diğer kooperatif bankacılığı faaliyetlerinde temel alınarak kullanılmaktadır.

4. Türkiye' de Faaliyet Gösteren Kooperatiflerin Finansal Hizmetlere Erişimleri

Dünya üzerinde giderek yaygınlaşan kooperatifçilik hareketi, ülkemiz ekonomisinde de önemli konumda bulunmaktadır. Dünyada ve Türkiye' de diğer yapılanmalar gibi kooperatiflerin de temel sorununu kaynak ve finansman ihtiyacı oluşturmaktadır (Esen, 2000). Kooperatifler faaliyetlerini sürdürebilmek adına kendi iç bünyelerinde oluşturdukları öz kaynakları kullanmaktadır. Öz kaynakların yetersiz geldiği noktalarda ise kooperatifler dış kaynaklara yönelerek borçlanma yoluyla sermayelerini oluşturmaktadır. Kuşkusuz, kooperatif sermayesi kooperatiflerin faaliyetlerini sürdürebilmesi, ortaklarına fayda sağlayabilmesi ve piyasada rekabet edebilmesi adına büyük önem taşımaktadır. Buna ek olarak, kaynak ihtiyacı için dış

kaynaklara yönelim kooperatiflerin bağımsızlıklarını zedelemekte bu durum kooperatiflerin kendi bankalarını kurmaya itmektedir.

Türkiye' de kooperatifler 1994 yılına kadar devlet tarafından yönetilen ve finanse edilen kurumlar olarak faaliyet göstermişlerdir. Özellikle tarım sektörüne yönelik finansal destekler kooperatifler üzerinden gerçekleşmiştir (Hazar, 1970). Kooperatiflerin kamuya ait kuruluşlar şeklinde yönetilmesi kooperatifler ve ortaklar arasındaki ilişkinin zayıflamasına yol açmıştır. Bu durum kooperatiflerin verimsizleşmesini ve bağımsızlıklarını yitirmelerine neden olmuştur. Sonuç olarak, öz sermaye ve finansman ihtiyacı diğer bütün girişimler gibi kooperatifler için de ciddi bir sorun haline gelmektedir. Bununla birlikte bu kaynağa erişimin ne şekilde gerçekleşeceği de kooperatiflerin yapısal fonksiyonları adına büyük önem taşımaktadır.

Kooperatiflerin kar amacı taşımayan kurumlar olması, finansal sorunları daha da arttıran nedenlerden biridir. Bununla birlikte, ortaklar tarafından yapılan kaynak katkısının düşük seviyelerde olması ve kredi olanaklarının yetersizliği kooperatiflerin finansal zorluklarla karşılaşmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Kooperatiflerin tahvil gibi enstrümanlar aracılığıyla kaynak sağlayamaması öz kaynakları yetersiz kılan nedenler biridir. Ayrıca, kötü ekonomik koşullarda sermayenin değer kaybetmesi de ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Demir, 2012). Kooperatifleri özel olarak destekleyecek ve iyi koşullarda kredi sağlayabilecek finans kurumlarının bulunmaması kredi olanaklarını yetersiz kılmaktadır. Buna ek olarak, kooperatiflerin kredi kullanımında yeterli teminat gösterememeleri kredi sağlamalarını mümkün kılmamaktadır. Yine de sağlanan kredilerin yüksek faiz ve düşük vade koşullarında olması, kredi maliyetlerini fazlasıyla arttırmaktadır. Artan maliyetler kooperatiflerin faaliyetlerine de yansımakta, bunun sonucunda kaynaklar efektif kullanılamamakta ve kooperatif verimsizleşmektedir.

Kooperatiflerin finansman sorunlarını aşmaları için izlenebilecek en temel yöntem, ortaklar tarafından sağlanan sermaye katkılarının artırılmasıdır. Ortakların ekonomik açıdan kısıtlı olması öz sermayenin yeterli düzeyde arttırılmasını imkânsız kılmaktadır. Dolayısıyla, kooperatiflerin kooperatif bankaları olarak adlandırılan kendi finansman kuruluşlarına sahip olması finansal sorunların çözümü adına önem taşımaktadır.

Kooperatif bankaları, kooperatiflere ve onların üst örgütlerine kredi sağlayan kuruluşlar olarak tanımlanmaktadır. Kooperatiflere finansal desteğin sağlanmasının yanında, kooperatif bankalarının yönetimi ve denetimi kooperatifler ve üst örgütleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye' de, kooperatifler bazı devlet bankaları ve belirli sektörlerle yönelik kredi kooperatifleri tarafından finanse edilmektedir. Kooperatiflerin finanse edildikleri kurum tarafından denetlenmesi kooperatiflerin demokratik yönetim ilkesiyle ters düşmekte ve bağımsızlıklarını büyük ölçüde kaybetmelerine neden olmaktadır.

4.1. Tarım Kredi Kooperatifleri ve T.C Ziraat Bankası

Ülke ekonomisinde önemli bir paya sahip olan tarım sektörü, finansal desteğe ihtiyaç duyan başlıca sektörlerden biri konumunda bulunmaktadır. Bu kapsamda tarım sektörüne yönelik faaliyet gösteren kooperatiflerin finansmanları önem taşımaktadır. Tarım kredi kooperatifleri, kooperatif ortaklarına finansal destekte bulunmak ve üretimlerini geliştirmek adına uygun koşullarda kredi sağlayan kurumlar olarak tanımlanmaktadır (Hazar, 1967). Tarım kredi kooperatifleri, ortaklara kredi sağlamanın yanında bu kredilerin verimli şekilde kullanılması adına üreticilere yönelik değerlendirme faaliyetleri göstermektedir.



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscoeconomia, 5(1), 262-279.

Tarım Kredi Kooperatifleri, 1863 yılında kurulan ve tarımsal kooperatiflerin ilk aşamaları olan Memleket Sandıklarına kadar uzanmaktadır. Memleket sandıklarının yerini zaman içerisinde menafi sandıkları almış ve menafi sandıkları köylülerin kredi ihtiyaçları karşılama bakımından Ziraat Bankası'nın temelini oluşturmuştur (İloğlu, 1964). 1977 yılına kadar faaliyetlerini Ziraat Bankasına bağlı olarak sürdüren tarım kredi kooperatifleri, 1977 yılında Merkez Birliğinin kurulmasıyla teşkilatlanmalarını gerçekleştirmiş ve özerk bir yapıya bürünmüştür. Günümüzde ise T.C Ziraat Bankası, Tarım Kredi Kooperatiflerinin finansman bankası olarak işlev göstermekte ancak yönetsel yükümlülükleri bulunmamaktadır. Tarım Kredi Kooperatifleri tarafından ortaklara sağlanacak krediler, T.C Ziraat Bankası aracılığıyla sağlanmaktadır (Karalar, 2002). Sonuç olarak, Tarım Kredi Kooperatiflerinin kredi sağlanmasına yönelik bütün işlemleri T.C Ziraat Bankası tarafından gerçekleştirilmektedir. 2005 yılında Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu'nda yapılan düzenlemeler kapsamında kooperatifler arası dayanışma ilkesinin yasal önem kazanmasıyla birlikte kooperatifler demokratik yapıları sağlamlık kazanmıştır. Buna ek olarak Tarım Kredi Kooperatifleri tarafından çiftçilere uygun koşullarda kredi verilmesi sağlanmış ve yine çiftçilere yönelik akaryakıt ve sigorta işlemleri temin edilmesine imkân verilmiştir.

Tarım kredi kooperatiflerinin faaliyet alanları ve üstlendikleri görevler 1581 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri Ve Birlikleri Kanunu kapsamında şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Ortaklarına kısa ve orta vade ve düşük faiz koşullarıyla ve maliyetine kredi sağlamak.
- Kredi vermek, mevduat toplamak gibi bankacılık hizmetlerini yürütmek ve sigorta işlemleri temin etmek.
- Ortaklarının tarımsal ürünlerini değerlendirmek.
- Ortakların tarımsal üretimlerinde kullanmak üzere ihtiyaç duydukları ekipmanları sağlamak.
- Ortakların ve diğer üreticilerin üretimlerine yönelik gereksinimleri karşılamak.
- Ortakların ve diğer üreticilerin mesleki ve teknik yönden yeterliliklerini sağlamak adına faaliyetlerde bulunmak.

4.2. Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ve Türkiye Halk Bankası

Günümüzde, 32 bölge birliği ve bir merkez birliği (TESKOMB) çatısı altında örgütlenen, Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri (ESKKK) yaklaşık olarak 700 bin ortağa sahiptir. Bu doğrultuda yaklaşık 1006 Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi küçük ve orta büyüklükte işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere faaliyet göstermektedir. Aynı zamanda, ESKKK Merkez Birliği, kooperatiflerin, birliklerin ve ortakların iş eğitimi ve denetimi ihtiyaçlarına yanıt vermek ve aktarılacak finansal kaynakların verimli ve efektif kullanılmasını sağlamak adına varlığını sürdürmektedir.

ESKKK'nin asıl amacı, kooperatife ortak olan esnaf ve sanatkârlara iş faaliyetlerini sürdürmeleri için gerekli olan krediyi kefil olmak suretiyle sağlamaktır. Ülkemizin kuruluşunun başlangıç dönemlerinde kalıcı bir ekonomik kalkınma politikası gerçekleştirmek adına esnaf-sanatkâr ve küçük ve orta büyüklükte işletme sahibine kaynak yaratmak ve finansal destek sağlamak amacıyla 1933 yılında Türkiye Halk Bankası kurulmuştur. Halk Bankası'nın asıl amacı, Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinin kefaletini almak kaydıyla esnaf ve sanatkârlara kredi sağlamaktır. Bu noktada, devlet tarafından Halk Bankası aracılığıyla yapılan finansal



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscoeconomia, 5(1), 262-279.

desteğin uygun vade koşullarında esnaf ve sanatkârlara katkıda bulunması amaçlanmıştır. Aynı zamanda, kredi cari faiz oranının yarısının devlet tarafından karşılanması bu kredi sağlama yapısını fonu kullanacak kişiler için oldukça çekici kılmaktadır. ESKKK tarafından sağlanacak kefaletin ön koşulu ise kredi kullanacak kişinin kooperatif ortağı olması şartıdır.

Bu kapsamda ESKKK, yeterli finansal kaynağa ulaşamayan küçük işletmelerin, esnafın ve sanatkârların finansman ihtiyacının giderilmesinde önemli bir konumda bulunmaktadır. Ek olarak, küçük meslek gruplarının finansal sorunlarının giderilmesi ve yapılarının güçlendirilmesi istihdamı arttırmakta, sosyal refahı tabana yaymakta dolayısıyla sosyal ve ekonomik kalkınmayı beraberinde getirmektedir.

Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, Türkiye Halk Bankası tarafından kooperatif ortaklarına kullandırılan krediler için kefalet vermektedir. Kooperatif ortağı esnaf ve sanatkârlardan vadesinde tahsil edilemeyen krediler faizleriyle beraber kooperatiflerin bankada var olan fonlarından karşılanmaktadır. Dolayısıyla, ESKKK'nın kredi kullanıcısı adına kefalet vermesi kredinin ödenmeme riskini üstlendiği anlamına gelmektedir. Bu durum Banka için kredinin geri dönüşünde kolaylık ve garanti sağlayarak efektif bir kredi sisteminin oluşmasına katkıda bulunmaktadır.

T.C. Ziraat Bankası ve Türkiye Halk Bankası dışında geçmiş dönemlerde kooperatiflerin ortaklığının bulunduğu veya kooperatiflere de hizmet sunan Tarih Bank, Şeker Bank ve Emlak Kredi Bankası gibi kuruluşlar da bulunmaktaydı.

5. Türkiye' de Kooperatif Bankası Kurulabilmesi Olanakları

Günümüzde neredeyse tüm dünyada yer alan kooperatifler ülke ekonomileri içerisinde önemli paylara sahip kuruluşlardır. Bunun yanı sıra, kooperatifleri finanse eden kooperatif bankaları da bankacılık sektöründe önemli bir konumda bulunmaktadır. Türkiye ele alındığında ise çoğu dünya ülkesinin aksine herhangi bir kooperatif bankasının olmadığı görülmektedir. Türkiye' de, kooperatiflerin finanse edilmesi adına devlet bankaları aracılığıyla girişimler olsa da kendilerine finansal destek yaratabilecekleri kooperatif bankacılığı sistemi gelişmemiştir. Kooperatifler zaman zaman finansal destek sağlayıp faaliyetlerine devam etseler de bu sürekli ve sistemli bir yapıya dönüşmemiştir. Bunun sonucunda, kooperatifler hem özerkliklerini hem de varlıklarını riske eden finansal sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır (Küçükkaplan, 2012).

Kooperatifleri özel olarak destekleyecek ve iyi koşullarda kredi sağlayabilecek finans kurumlarının bulunmaması kooperatiflerin sorunlarını aşmalarını yetersiz kılmaktadır. Buna ek olarak, kooperatiflerin kredi kullanımında yeterli teminat gösterememeleri kredi sağlamalarını mümkün kılmamaktadır. Yine de sağlanan kredilerin yüksek faiz ve düşük vade koşullarında olması, kredi maliyetlerini fazlasıyla arttırmaktadır. Artan maliyetler kooperatiflerin faaliyetlerine de yansımakta, bunun sonucunda kaynaklar efektif kullanılamamakta ve kooperatif verimsizleşmektedir (Çıkin, 1996). Bunun yanı sıra, devlet bankalarından alınan bu krediler kooperatiflerin özerkliklerine zarar vermektedir. Bu nedenle, kooperatifleri finansal açıdan özel olarak destekleyecek kurumların gerekliliği kaçınılmazdır. Dünyadaki örnekler göz önünde bulundurulduğunda bu kurumlar, yine kooperatifler tarafından kurulan kooperatif bankalarıdır.

Kooperatif bankaları, kooperatiflerin finansal sorunlarını aşmaları adına ortaklar tarafından işbirliği ile kurulan finans kurumlarıdır. Kooperatif bankaları, ortaklarına kredi sağlamak ve onlara danışmanlık yapmanın yanı sıra mevduat toplamak gibi normal bankacılığa ilişkin



*Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 262-279.*

faaliyetleri de yürütmektedirler. Kooperatif bankalarını diğer finans kurumlarından ayıran en önemli özellik ise bu bankaların kooperatiflere ve üst örgütlerine ait olması ve onlar tarafından yönetilmesidir. Bu bankaların denetimi iç kontrol ile sağlandığı gibi ortaklar tarafından da gerçekleştirilmektedir. Kooperatif bankaları başta kooperatifleri ve ortakları olmak üzere tüm müşterileri için hizmet eden, mevduat toplayan, kredi veren, küçük üreticilere ve kırsal kesimdeki insanlara hizmet götüren, kooperatifçilik ilkelerine bağlı olan bankalardır. Bu faaliyetlerini kooperatifçilik ilkelerine bağlı olarak sürdürmeleri oldukça önem taşımaktadır.

Kooperatif bankalarının kooperatiflerinin kendi kuruluşları olması hem bankanın sermayesini ve yapılanmasını güçlü kılarken hem de bankanın ortakları ve aynı zamanda müşterileri içinde birçok yarar sağlamaktadır. Ortaklar düşük faizli ve uzun vadeli kısacası iyi koşullarda kredilerden faydalanmaktadır. Ayrıca, mevduatlar içinde iyi faiz oranları verilmekte ve ortaklar bundan gelir sağlamaktadır. Ortaklardan toplanan mevduatlar dönem içerisinde diğer kooperatiflere kredi sağlanması amacıyla kullanılmaktadır. Bu doğrultuda kullanılan krediler ile birlikte kooperatiflerin finansman ihtiyaçları karşılanırken, banka içinde kaynak yaratılmaktadır. Buna ek olarak, kooperatif bankaları ortaklarına dönem sonu karlarından pay, risturn dağıtmakta dolayısıyla ortakların finansal açıdan kalkınmalarına destek olmaktadır (Küçükkaplan, 2012).

Kooperatif bankaları dünya üzerinde oldukça yaygın bir biçimde bulunan finansal kuruluşlardır ve ülke ekonomileri içerisinde önemli bir konumda bulunmaktadırlar. Öyle ki, toplanan mevduatlar ve sağlanan krediler açısından bankacılık sektöründe önemli paya sahiptirler (Çıkin, 1996). Özellikle kırsal alanlarda küçük ölçekli üretim yapan bireylerin kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Bu doğrultuda, kooperatif bankalarının tabana yayılması onları sermaye anlamında güçlü bankalara dönüştürmektedir. Bu bankaların sermaye ve ortaklık yapıları bakımından güçlü olmaları aynı zamanda onları kriz dönemlerinde varlıklarını korumaktadır.

Türkiye' de kooperatifler devlet bankaları aracılığı ile finanse edilseler de bu sistematik bir yapıya bürünmemiştir. Bazı dönemlerde bu yönde girişimler yapılmış ancak herhangi bir kooperatif bankası kurulmamıştır. Bu bankaların anlatılan özellikleri doğrultusunda Türkiye' de de kooperatifleri finanse edecek ve ortakların çıkarını koruyacak bir kooperatif bankacılığı sistemine ihtiyaç olduğu görülmektedir.

5.1. Yönetim Yapısı

Kooperatif bankalarının dünya üzerindeki gelişmiş örneklerine bakıldığı zaman bu bankaların dikey bir biçimde yani aşağıdan yukarıya şeklinde oluşturuldukları görülmektedir. Yerel ve bölgesel düzeyde faaliyet gösteren bankalar kooperatif statüsünde bulunmaktadır. Buna ek olarak, bölgesel kooperatif bankalarının birleşmeleriyle oluşturulan merkez kooperatif bankaları ise anonim şirket olarak var olmaktadır.

Türkiye' de geliştirilecek olan kooperatif bankasının da dünyada ki gelişmiş örnekleri gibi anonim şirket statüsünde olması gerekmektedir. Anonim şirket statüsünde kurulan kooperatif bankasının hisselerinin büyük kısmının kooperatif bölge ve merkez birliklerine ait olması büyük önem taşımaktadır. Hisselerin büyük kısmının kooperatifler ve üst örgütlerine ait olması, onları bankanın mülkü sahibi konumuna getirecek ve yönetimin de kooperatifler tarafından gerçekleştirileceği anlamına gelmektedir. Aynı zamanda, kooperatiflerin ve bankanın



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscoeconomia, 5(1), 262-279.

denetlenmesi de ortaklar tarafından yürütülecektir. Bu durum kooperatifçilik ilkeleri doğrultusunda kooperatifleri korumakta ve onların özerk yapılarına uygun olmaktadır.

Türkiye' de yönetiminde kooperatiflerin etkin olmamakla beraber kooperatiflere finansman sağlayan bankalar bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak kooperatif ortaklarına tarım alanında kredi sağlayan Ziraat Bankası, esnaf alanında Türkiye Halk Bankası ve konut alanında kredi sağlayan Emlak Bankası gösterilebilmektedir. Bu bankaların yönetiminde ve mülkiyetinde kooperatiflerin yer almaması, onların finansal açıdan yeterli düzeyde desteklenmelerini mümkün kılmamaktadır. Bu doğrultuda kooperatiflerin ve üst örgütlerinin yönetiminde ve mülkiyetinde yer aldıkları kooperatif bankalarının kurulması ortaklara yeterli düzeyde kaynak aktarılması adına büyük önem taşımaktadır.

5.2. Kuruluş Kaynağı ve Sermaye Yapısı

Kooperatiflerin toplum içinde büyük bir kesime hizmet vermesi ve farklı sektörlerde faaliyet göstermesi onların finansman ihtiyacını arttırmaktadır. Bu doğrultuda kooperatiflerin finansmanı sağlayacak bir kooperatif bankasının kurulması için gerekli olan kaynak da devasa boyutlarda olabilmektedir.

Kooperatifçilik ilkeleri gereği kurulacak bir kooperatif bankasının kuruluş sermayesi bütünüyle kooperatifler ve üst örgütleri tarafından oluşturulmalıdır. Bu doğrultuda banka sermayesinin kooperatifler ve üst örgütleri tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir. Bu durum kooperatiflerin özerk yapı anlayışına uymakta ve demokratik yönetim ilkesini desteklemektedir. Bu noktada, bütün kooperatiflerin ortak katılımıyla oluşturulacak sermaye fonu kurulacak olan bankaya kaynak olarak aktarılabilir. Sermaye fonunun yaratılmasında ortakların kaynak katılımı ve kooperatiflerin faaliyetlerinden doğan karlardan verilecek paylar büyük önem taşımaktadır. Kooperatiflerin mevcuttaki finansal durumları bankanın kuruluşu ve yatırımları için gerekli olan kaynağı karşılamayabilmektedir. Bu durumda dünya üzerinde örnekleri olduğu gibi devletin bankaya sermaye desteğinde bulunması gerekmektedir. Aynı zamanda, kooperatiflere kredi sağlayan devlet bankalarının kaynak destekleri eklenerek kooperatifler bankasının kuruluş sermayesi karşılanabilir.

5.3. Kredi Kaynağı

Kooperatif bankaları, ortaklarını ve kooperatifleri finansal açıdan desteklemek adına kredi sağlamaktadırlar. Dolayısıyla kurulacak olan bankanın sağlayacağı krediler için kaynak yaratması büyük önem taşımaktadır. Kooperatif bankalarının en önemli kaynak yaratma araçları ortaklarından topladıkları mevduatlarıdır. Buna ek olarak, kooperatif bankalarının kırsal alanlarda krediye erişim imkânı olmayan üreticilere ulaşması ve üreticilerin kaynaklarını mevduat olarak işlemesi bu bankaları diğer bankalardan ayıran en önemli özelliklerden biridir.

Kooperatif bankaları kooperatiflerin aksine kredi kaynağı yaratmak adına çeşitli faaliyetlerinden kazandıkları gelirlerle fon yaratabilmektedir. "Banka parası" olarak adlandırılan bankanın öz kaynaklarından ve ortaklarından topladığı mevduatlarla oluşturulan fon buna örnektir. Bunun yanı sıra, bankalar, tahvil ve yatırım sertifikası gibi kıymetli evrakları piyasaya ihraç ederek ve bunların piyasaya sunulmasına aracılık ederek fon oluşturabilmektedir. Bu doğrultuda, bir kooperatifler bankasının kurulması kooperatiflerin yararlanamadıkları bu fonlardan yararlanılması adına büyük önem taşımaktadır.



*Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 262-279.*

Bunun yanı sıra, Merkez Bankasının kooperatiflere doğrudan değil de devlet bankaları ve aracı kurumlar yoluyla kredi sağlaması maliyetleri büyük ölçüde arttırmaktadır. Bu durum kooperatif ortaklarının merkez bankası tarafından yapılan fonlamadan yeterli verimi alamaması anlamına gelmektedir.

Verilen bilgiler doğrultusunda kooperatif bankalarının kredi kaynakları şu şekilde özetlenebilmektedir;

- Kooperatif bankaları ortaklarından ve diğer müşterilerden mevduat toplayabilmektedir.
- Kooperatif bankaları toplanan mevduatlarından, öz kaynaklarından ve bankacılık faaliyetlerinden doğan gelirlerden fon yaratabilmektedir.
- Kooperatif bankaları tahvil ve yatırım sertifikası gibi kıymetli evrakları piyasaya ihraç edebilmekte ve bunların piyasaya sunulmasına aracılık edebilmektedir.
- Kooperatif bankaları, Merkez Bankasının para politikası kapsamında olan kredilerinden doğrudan ve öncelikli olarak yararlanabilmektedir.
- Devletin kooperatiflere ve ortaklarına sağlayacağı krediler ve çeşitli finansal destekler kooperatif bankaları yoluyla aktarılabilir.
- Kooperatif bankaları, kooperatifleri finansal açıdan desteklemek adına her türlü bankacılık işlemlerini gerçekleştirebilmektedir.

5.4. Yapısal Model

Kooperatif bankalarının örgütlenme modeline ilişkin dünya üzerindeki ilk örneklerine bakıldığında bu bankaların tarım sektörüne yönelik hizmet veren kooperatifleri finanse etmek adına kurulduğu görülmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye' de kurulacak olan bir kooperatifler bankasının öncelikle küçük üreticinin daha yoğun olduğu tarım sektörüne yönelik olması gerekmektedir. Kooperatif bankaları tarafından tarım sektörüne yönelik finansal desteğin etkin ve verimli bir şekilde işlemlerinden sonra farklı sektörler için de bu bankaların kurulması gerekmektedir. Daha sonrasında bu bankalar kendi içlerinde iş birliğiyle birleşerek daha güçlü yapılar oluşturabilirler.

Bu doğrultuda başta tarım olmak üzere her sektör için kooperatif bankalarının kurulmalıdır. Bunun yanı sıra, sektör özelinde kooperatiflere finansal destek sağlayan devlet bankaları yılların vermiş olduğu bilgi birikimi ve tecrübeleriyle iştirak şeklinde kooperatif bankaları kuruluşuna liderlik edebilir. Böyle bir yöntemle kurulacak olan kooperatifler bankasının yönetiminde kooperatiflerin ve üst örgütlerinin söz sahibi olması gerekmektedir.

Türkiye' de kooperatif bankalarının örgütlenme modeli tarım ve tarım dışı sektörlerle yönelik ayrı ayrı bankaların kurulması şeklinde gerçekleşmelidir. Bu şekilde ortaklara ve kooperatiflere aktarılacak kaynaklar sektörel özellikler ele alınarak verimli bir şekilde kullanılabilir. Ayrıca bu kaynakların denetimi ve yönetiminde de sistemsel sorunların önüne geçilebilecektir.

6. Sonuç

Kooperatif bankaları, kooperatiflere ve üst örgütlerine finansal sorunların çözülmesi adına kredi sağlayan ve yönetimleri kooperatifler ve üst örgütleri tarafından gerçekleştirilen finansal kurumlardır. Kooperatif bankaları finansal istikrara büyük bir katkı sağlamakta ve bu yüzden

ülke ekonomileri içerisinde önemli bir konumda bulunmaktadır. Özellikle Avrupa ülkeleri gibi kooperatifçilik hareketinin yaygın olduğu ülkelerde kooperatif bankalarının piyasa içindeki payları önemli bir seviyededir. Kooperatif bankaları sermaye yapılarının güçlü olması, yerel olmaları, işlevlerini kâr amaçlı değil ortaklarına ekonomik fayda sağlamak için yürütmeleri, demokratik yapılanmayı benimsemeleri ve yönetimin ortaklardan tarafından yapılması gibi özellikleriyle diğer ticari bankalardan ayrılmaktadırlar. Bu özellikler onları konvansiyonel bankalardan ayırırken aynı zamanda istikrar açısından finansal olarak daha sağlam yapıda olmalarını sağlamaktadır.

Bu doğrultuda, Türkiye' de ki kooperatif ve üst örgütlerinin finansman sorununun çözülmesi için kooperatif bankaları gibi sağlam yapıya sahip finansal kuruluşlara ihtiyaç duyulmaktadır. Türkiye' de bulunan kooperatifler öz sermayelerinin ve kredi olanaklarının yetersizliği nedeniyle ortakları için kaynak yaratamaması sebebiyle finansman sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca kooperatiflere sağlanan kredilerin vadelerinin kısa ve faizlerinin yüksek olması kooperatiflerin efektif bir şekilde faaliyet göstermelerini mümkün kılmamaktadır.

Türkiye' de kooperatifler ve üst örgütlerinin finanse edilmesi ve sorunlarını çözülmesi adına yönetimin ve denetimin kooperatifler ve üst örgütleri tarafından gerçekleştirileceği bir kooperatifler bankası kurulması gerekmektedir. Türkiye' de geliştirilecek olan kooperatif bankası anonim şirket statüsünde olmalıdır ve hisselerinin büyük kısmının kooperatif bölge ve merkez birliklerine ait olması büyük önem taşımaktadır. Bu durum onları bankanın mülkü sahibi konumuna getirmekle beraber yönetimin ve finansmanında kooperatifler tarafından gerçekleştirileceği anlamına gelmektedir. Ayrıca, kooperatiflerin ve bankanın denetlenmesi de ortaklar tarafından özdenetim şeklinde gerçekleşecektir. Bu durum kooperatifçilik ilkeleri doğrultusunda kooperatiflerin bağımsız olmasını sağlamakta ve onların özerk yapılarına uygun olmaktadır.

Kooperatif bankalarının örgütlenme modeline ilişkin dünya üzerindeki ilk örneklerine bakıldığında bu bankaların tarım sektörüne yönelik hizmet veren kooperatifleri finanse etmek adına kurulduğu görülmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye' de kurulacak olan bir kooperatifler bankasının öncelikle küçük üreticinin daha yoğun olduğu tarım sektörü için kurulması gerekmektedir. Bunun yanı sıra, sektör özelinde kooperatiflere finansal destek sağlayan devlet bankaları iştirakleriyle kooperatif bankalarının kurulması mümkündür. Örneğin hali hazırda tarımsal kooperatiflere finansman sağlayan T.C. Ziraat Bankası, kooperatif bankası kurulumuna öncülük edebilir. Kooperatif bankaları tarafından tarım sektörüne yönelik finansal desteğin etkin ve verimli bir şekilde işlemesinden sonra tarım dışı sektörler için de bu sürecin izlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, sektörel olarak kooperatiflere kredi sağlayan bu bankaların fonksiyonları bir "kooperatif bankası" olarak değerlendirilmelidir. Bu doğrultuda bu bankalar kooperatifler bankası olarak şekillendirilmeli ve yeniden yapılanmalı ya da bu bankalar tarafından sağlanan bazı görev ve fonksiyonlar yeni kurulacak olan kooperatifler bankasına aktarılmalıdır.

Türkiye' de oluşturulacak kooperatif bankalarının yapılanma modeli tarım ve tarım dışı sektörlerle yönelik ayrı ayrı bankaların kurulması şeklinde gerçekleşmelidir. Bu şekilde ortaklara ve kooperatiflere sağlanacak krediler ve finansal destekler sektör bazında ihtiyaçlar ele alınarak verimli bir şekilde kullanılabilir. Ayrıca bu kaynakların denetimi ve yönetiminde de sistemsel sorunların önüne geçilebilecektir.

Türkiye' de kurulacak bir kooperatif bankasının kuruluş sermayesi bütünüyle kooperatifler ve üst örgütleri tarafından oluşturulmalıdır. Demokratik yönetim ilkesi gereği bu durum kooperatiflerin bağımsızlıkları açısından büyük önem taşımaktadır. Bu noktada, bütün kooperatiflerin ve üst örgütleri yan sıra, ilgili kamu bankaları ve hazinenin ortak kaynak katkısıyla oluşturulacak sermaye fonu kurulacak olan bankaya kaynak olarak aktarılabilir. Sermaye fonu ortakların kaynak katılımı ve kooperatiflerin faaliyetlerinden doğan karlardan verilecek paylardan oluşturulmalıdır. Kooperatiflerin mevcuttaki finansal durumları bankanın kuruluşu ve yatırımları için gerekli olan kaynağı karşılamayabilmektedir. Bu durumda bankanın varlığını sürdürmesi ve bankacılık sektöründeki rekabete dayanabilmesi adına devlet tarafından desteklenmesi gerekmektedir. Bu destek finansal olarak sermaye katkısı şeklinde olabileceği gibi aynı zamanda bankanın kaynaklarına ve topladığı mevduatlara ilişkin zorunlu karşılık oranlarının düşürülmesi olarak da gerçekleştirilebilir.

Sonuç olarak kooperatif ve üst örgütlerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak ve ortaklara kredi sağlamak adına bir kooperatif bankasının kurulması gerekmektedir. Türkiye' de kurulacak olan kooperatif bankalarının finansman ve yönetimlerinde kooperatifler ve üst örgütlerinin söz sahibi olması büyük önem taşımaktadır. Anonim şirket konumunda bulunan kooperatif bankaları öncelikle tarım sektöründe denenmeli, tarım sektöründe işlev gösteren kooperatiflerin finansmanları verimli bir şekilde gerçekleştikten sonra diğer tarım dışı sektörler için de kooperatif bankaları kurulmalıdır. Türkiye' de yeni bir kooperatif bankasının kurulumu aşamasında dünya üzerindeki başarılı kooperatif bankacılığı örnekleri sermaye yapısı ve örgütlenme modeli gibi özellikleri açısından incelenmeli ve bu doğrultuda uygun kooperatif bankacılığı sistemi geliştirilmelidir. Türkiye' deki kooperatiflerin kendi özerk finansman kuruluşlarına sahip olması, onların ülke adına sosyal, ekonomik açıdan kalkınmaya yeterli destek verebilmelerini sağlayacaktır.

Kaynakça

- Ayadi, R., Llewellyn, D. T., Schmidt, R. H., Arbak, E. ve Pieter De Groen, W. (2010). *Investigating diversity in the banking sector in Europe: Key developments, performance and role of cooperative banks*. Brussels: CEPS Publications.
- Çıkin, A. ve Karacan, A.R. (1994). *Genel Kooperatifçilik*. İzmir: Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları.
- Çıkin, A. (1996). *Türkiye'de Bir Kooperatifler Bankası Kurulması İhtiyacı Nedenleri ve Hedefleri*. İstanbul: Friedric Ebert Vakfı Yayını.
- Demir, E. (2012). Kooperatiflerde Finansman Usul ve Esasları. *Karınca Dergisi*, (901), 18-21.
- Duymaz, İ. (1985). *Türkiye'de Kooperatiflerin Verimli Çalışmaları Açısından Yatay ve Dikey Bütünleşme Hareketleri*. Ankara: Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları No: 60.
- Esen, F. (2000). Kooperatifler ve Türkiye' deki Durumu. *Karınca Dergisi*, (798), 24-27.
- European Association of Co-operative Banks (EACB). *Key Statistics*. (2020, Ekim 5). Erişim adresi http://v3.globalcube.net/clients/eacb/content/medias/key_figures/eacb_2018_key_statistic_s1.pdf
- Hazar, N. (1970). *Kooperatifçilik Tarihi*. Ankara: Tarım Kooperatifçilik Eğitim Vakfı Yayınları.



Suggested Citation: Sümer, G. (2021), "Kooperatif Bankacılığı ve Türkiye' de Uygulanabilirliği", Fiscaeconomia, 5(1), 262-279.

- Hazar, N. (1967). *Tarım Kooperatiflerinde Finansman Sorunu*. Ankara: Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları.
- Helm, F. C. (1976). *Kooperatif İşletme Ekonomisi*. (Çev. İlhan Cemalcılar). Eskisehir: İ.T.İ.A. Yayını.
- İloğlu, A. (1964). Türkiye'de Zirai Kredi ve T.C. Ziraat Bankası. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (15), 89-118.
- Karalar, R. (2002). *Kooperatifçilik Teknikleri*. İstanbul: Milli Eğitim Bakanlığı Devlet Kitapları.
- Küçükkaplan, İ. (2012). Kooperatiflerin Finansman Sorununun Çözümü İçin Kooperatifler Bankası Modeli. *Karınca Dergisi*, (901), 25-32.
- Mülayim, Z.G. (1993). *Demokratik Kooperatifçilik Politikaları ve Toprak Reformu*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Mülayim, Z. G., ve Ulusoy, Y. (2006). *Kooperatifçilik*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Parasız, M. İ. (2000). *Modern Bankacılık: Teori ve Uygulama*. İstanbul: Banka ve Sigorta İşçileri Sendikası Yayınları.
- Şahin, Y., ve Altay, N. O. (1991). Kooperatifler Bankası ve Almanya Örneği. *T.C. Dokuz Eylül İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 176-189.
- Turan, A. (1992). Kooperatif İşletmelerde Finansman. *Kooperatifçilik Dergisi*, 8-11.
- Ürper, Y., (1995). *Kooperatif İşletmeciliği*. Eskişehir: Birlik Ofset Yayıncılık.



Suggested Citation: Yıldırım, U. (2021), "COVID-19 Pandemisinin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: İstatistiksel Bir Yaklaşım", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 280-295.

COVID-19 Pandemisinin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: İstatistiksel Bir Yaklaşım

The COVID 19 Pandemic's Affect on International Trade: A Statistical Approach

Uğur YILDIRIM¹

Abstract

COVID-19 is a humanitarian crisis on a global scale. The COVID-19 pandemic have an unprecented disruption to the global economy. Production and consumption are decreased across the globe. The fact that COVID-19 is affecting both economic structure and international trade patterns should not surprise any one.

Before making policy recommendations, it is important to identificate the problem and the damage assessment. In this context, in this paper it is aimed to show the problems about trade which were generated by COVID-19. The effect on the foreign trade has been explained with a statistical method. We evaluate in this paper that the countries which were depended much on imports such as Turkey will be adversely affected by the pandemic and they need to set out more stringent policy sets.

Article History:

Date submitted:

19.11.2020

Date accepted:

01.12.2020

Jel Codes:

F14, F51, F69

Keywords:

*COVID-19,
International
Trade, Export,
Import*

¹ Arş. Gör., Kırıkkale Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, u.yildirim@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3542-7835

Öz

COVID-19, küresel ölçekte yaşanan insani bir krizdir. COVID-19 salgınının küresel ekonomide eşi görülmemiş bir zararı olmuştur. Dünya genelinde üretim ve tüketim daralmıştır. COVID-19'un hem iktisadi yapıyı hem de uluslararası ticaret modellerini etkilemesi kimseyi şaşırtmayacaktır.

Politika önerilerinden önce sorunu ve hasarı tespit etmek ise önemlidir. Bu bağlamda bu çalışmada COVID-19 pandemisinin yarattığı ticaret sorunları gösterilmek amaçlanmıştır. İstatistiksel bir yöntemle dış ticaret üzerindeki etki açıklanmaya çalışılmıştır. Yapılan değerlendirmelerde Türkiye gibi ithalata bağımlı ülkelerin, pandemi sürecinden olumsuz etkileneceği ve daha sıkı politika kümeleri uygulaması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Dış Ticaret, İhracat, İthalat

1. Giriş

COVID-19 virüsü Çin'de 12 Aralık 2019'da Hubei Eyaletine bağlı Wuhan kentinde ortaya çıkmıştır ve Dünya bu virüsün yol açtığı salgından 31 Aralık 2019'da Çin'in durumu Dünya Sağlık Örgütü'ne bildirmesi ile haberdar olmuştur. 22 Ekim 2020 itibariyle salgının üzerinden 10 aylık bir süre geçmiş ve dünya genelinde virüs 41.588.199 kişiyi enfekte etmiş ve 1.137.804 kişinin ölümüne yol açmıştır. 10 aylık sürenin göstergelerinden birisi virüsün hızla yayıldığı ve geçmişteki pandemi ve epidemilerden daha kalıcı etkiler bırakacağıdır. Söz konusu etkiler sağlık, psikolojik, sosyolojik ve iktisadi boyutlara sahiptir. Bu etkilerden her biri oldukça önemlidir. Ancak bu çalışmada özellikle ekonomik etkilere odaklanılacaktır. Ekonomik etkiler denildiği zaman da akla ilk gelen ekonomik etki, pandemi nedeniyle artan işsizlik ve bunun yol açtığı sosyal adalet sorunu olmaktadır. McCann ve Matenga (2020)'de COVID-19'un en önemli sosyal sorunlarından birinin yaratmış olduğu gelir uçurumu olduğunu belirtirler. Gerçekten de COVID-19 her gelir grubunu farklı şekilde etkilemektedir. Pandemi sürecinde ve sonrasında bölüşümde zenginlerin gelirleri ve tasarrufları artarken, yoksulların gelirleri azalmaktadır. "Yoksul aileler gelirlerinin çok daha büyük bir kısmını ihtiyaçları için harcamak zorunda kalırlar. Kriz döneminde gelir kaybına uğramaktadırlar." (McCloskey, S. 2020:43). Ancak bu çalışmada ekonomik etkilerden sadece dış ticarete odaklanılacaktır. İşsizlik ve diğer sosyo-ekonomik sorunlar oldukça önemli olmakla birlikte başka bir çalışmanın konusunu oluşturabilir. Pandeminin, uzun zamandır devam eden küresel bir resesyondan çıkma çabalarına denk gelmesi, olası olumsuz etkileri daha da arttırmıştır.

2009 yılından beri küresel kapitalist sistem genel bir kriz içindedir. Piyasalar genel olarak kırılgan ve dalgalı bir seyir izlemektedir. Pandeminin bu süreçte yaşanması bazı açılardan ekonomik sistemin içinde bulunduğu darboğazdan çıkma yolunda "fırsat" ve olanaklar yaratmış olsa da pandeminin süresindeki belirsizlik çok sayıda firmanın kapanmasına, büyük firmaların üretim faaliyetlerinde daralmaya ve özellikle de dış ticaret ve cari hesap dengesi üzerinde olumsuz etkiler bırakmış ve bırakmaya devam etmektedir (Le Pere, 2020).

Buradan hareketle bu çalışmada COVID-19 salgınının dış ticaret üzerine etkileri Dünya geneli ile birlikte bölgesel olarak ve Türkiye bazında değerlendirilecek ve Türkiye dış ticareti üzerine etkisi kıyaslamalı bir perspektifle sunulacaktır.

Çalışmanın önemli kısıtlarından biri henüz 2020 yılının üçüncü çeyrek verilerinin tam olarak yayınlanmamış olmasıdır. Ancak ilk iki çeyrekteki görüntü ve üçüncü çeyreğe ilişkin kısmi veriler ile pandeminin etkisine ilişkin bir görüntü yakalamak mümkün gözükmemektedir.

2. Dış Ticaret ve Ekonomi Üzerine Genel Değerlendirme

Dış ticaret kuramları merkantilist döneme kadar geri götürülmektedir. Merkantilist politikalar temelinde iç pazarı koruma ve ithalat yapmadan dış ticaret fazlası vermeye odaklanmış politikalarlardır. Dolayısıyla ancak sömürge düzeni ile yapılan ticarete bu yaklaşım mümkün olabilmıştır. Fakat Dünya, klasik iktisatla birlikte dış ticaretin ülkelerin kazancına olacağı fikrini kabullenmiş ve serbest ticareten herkesin kazançlı çıkacağı argümanı yerleşmiştir. Dış ticaret teorileri ağırlık olarak bu fikriyat çerçevesinde, ülkelerin kaynaklarına göre bir uzmanlaşma modeli öneren varyantlara sahiptir.

19. yüzyıl(yy) ve 20. yy liberal politikaları 21. yüzyılda biraz dönüşmeye başlamış ve ülkeler özellikle kurdukları varlık fonları aracılığıyla dünya ticaretinde daha büyük bir pay alma uğraşına girmişlerdir (Eren ve Odabaş, 2019:136). Post-Washington uzlaşısı ile dünya genelinde devlet-piyasa ilişkisi yeniden gözden geçirilmiştir. Konukman ve Şimşek (2017)'de ulusal varlık fonlarını devletin küreselleşmesi ve finansal sistemle bütünleşme stratejisinin bir aracı olarak görmektedir. Kısacası ülkeler dış ticaret konusunda daha aktif ve müdahaleci olma yolunda hareket etmektedirler. Kapitalist sistemin özellikle 21. yüzyılın başlarındaki kurtuluş reçetesini, dış ticarete dayalı bir büyüme stratejisi olarak görmek mümkündür.

Gerçekten de içinde yaşadığımız dünyada neoliberalizmin yeni görünümü ulusal varlık fonları aracılığıyla düzenlenen neo-merkantilist olarak adlandırılabilir bir ticaret yapısıdır. Ticaret savaşları 21. Yüzyılın adeta karakteristik bir özelliği haline gelmiş ve bu dönemin iktisat ve siyasetini gelecekte kaleme alacak olanların temel konusu bu ticaret savaşları olacaktır. Dünyanın hakim gücü olmanın yolu ticareten geçmektedir. Bu noktada Çin'in önemini altını çizmek yararlı olacaktır. Özellikle pandeminin doğum yeri olan Çin, adeta 21.yy ekonomisinin de hayat suyudur. Çin'in ekonomide egemen bir güç olma hikayesini Gökten (2012) ayrıntılı bir tarihsel perspektifle sunmuştur. Bu çalışmada Çin'in ticaret verileri değerlendirilecek ancak Çin'in ticaret imparatorluğuna dönüşme serüveni tartışılmayacaktır. Ticaret, özellikle günümüzde neo-merkantilist politikalar ile 15. Ve 18.yy arasındaki dönem gibi bir öneme yeniden kavuşmuştur. Dolayısıyla küresel ekonomik sistemin en temel dayanağının ticaret olduğuna dair bir görüşün abartılı olmayacağı söylenebilir.

Bu bağlamda küresel sistemin şu günlerde temel dayanak noktası olan dış ticaret, pandemi nedeniyle neredeyse durma noktasına gelmiş ve ülkelerin önüne devletin ekonomik sağlığı ile halk sağlığı arasında ölümcül bir seçim bırakılmıştır. Atkeson (2020) bunu "iktisadi ödünleşim" olarak görmektedir. Hatuel-Radoshitzky vd. (2020) bu açmazdan çıkış yolunun "küresel bir işbirliği" olduğu görüşündedir. Öncelikli olarak söz konusu açmazı görünür kılmak gerekmektedir. Bu ise ancak dünya genelinde dış ticaretin durumunu ve gelişmiş ekonomilerin dış ticaretindeki gelişmeleri, COVID-19 pandemisinin ülkesel ve küresel verileri ile karşılıklı olarak kıyaslayarak değerlendirmek ile mümkün olacaktır. Bu bağlamda dış ticaretin sırası ile Dünya, gelişmiş ülkeler ve Türkiye ihracatı üzerindeki etkisine bakılacak daha sonra ise ithalat üzerindeki etkisi incelenecek ve sonuç olarak politika önerilerinde bulunulacaktır.

3. COVID-19 Pandemisi ve İhracat

COVID-19 pandemisinin Dünya genelinde dış ticaret üzerinde oldukça olumsuz etkileri olmuştur. İhracat üzerindeki etkilere bakıldığında gerek ülkelerin uyguladığı kısıtlayıcı önlemler ve arzın daralması, gerekse talep daralması, Dünya genelinde ihracatın azalmasına sebep olmuştur. Türkiye özelinde ise uygulanan rekabetçi kur politikasının (TL'nin aşırı değer kaybetmesi) etkisi ile ithalatın azalması ve ihracatın artması beklenmektedir. Dolayısıyla pandeminin dış ticaret üzerindeki etkisini, Türkiye'nin görece daha az hissetmesi beklenebilir. Sonuçlara bakıldığında ise bu beklenti ortaya çıkmamaktadır. Bu çalışmada söz konusu durumun gerçekleşip gerçekleşmediği istatistiksel veriler ile sonuç kısmında değerlendirilmeye çalışılacaktır. Öncelikle Dünya'daki genel durum incelenecek, ardından önemli ülke ve bölge grupları değerlendirilecek ve sonrasında Türkiye ihracatı incelenecektir. Üçüncü bölümde ise ithalat aynı sıra takip edilerek tartışılacaktır.

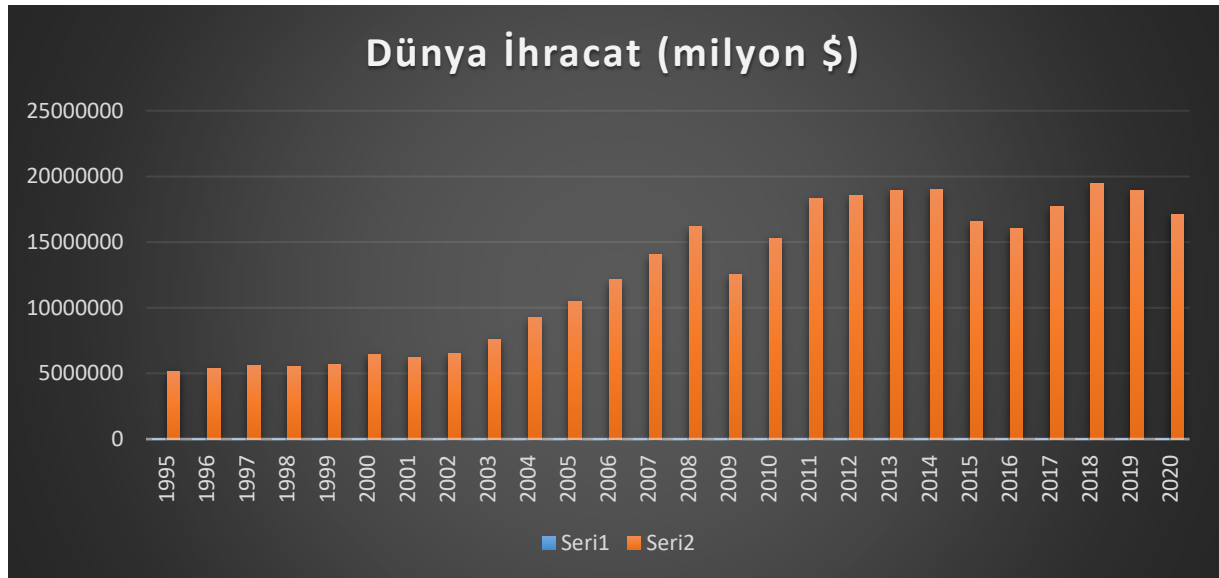
3.1. Pandemi ve Dünya İhracatı

Pandemi sonrasında dünya ihracatında azalma olması yukarıda da belirtildiği üzere kaçınılmazdır. Özellikle Dünya ekonomisinin itici gücü olan Çin'de pandeminin başlaması ve yayılması ve diğer bölgelere de hızla sıçraması, dünya genelinde resesyonu derinleştirmiş ve dış ticaret ve ihracat da dolayısıyla ciddi şekilde etkilenmiştir.

Gıda güvenliği ve temini açısından da küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırılması gerekliliği pandemi ile ortaya çıkmıştır. Daha emek yoğun olan gıda ve tarım gibi sektörler pandemiden daha fazla etkilenmiştir. Espitia vd (2020) özellikle gıda ithaline bağımlı olan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin pandemiden kaynaklı ihracat kısıtlamalarından daha fazla etkilendiklerini hesaplamışlardır.

Bu çalışmada genel olarak dünya ihracatındaki daralmaya bakarken özellikle öncelikli olarak son 25 yıllık süreçte Dünya ihracatına bakıp sonrasında son döneme odaklanılacaktır.

Grafik 1. Dünya İhracatı (1995-2020)

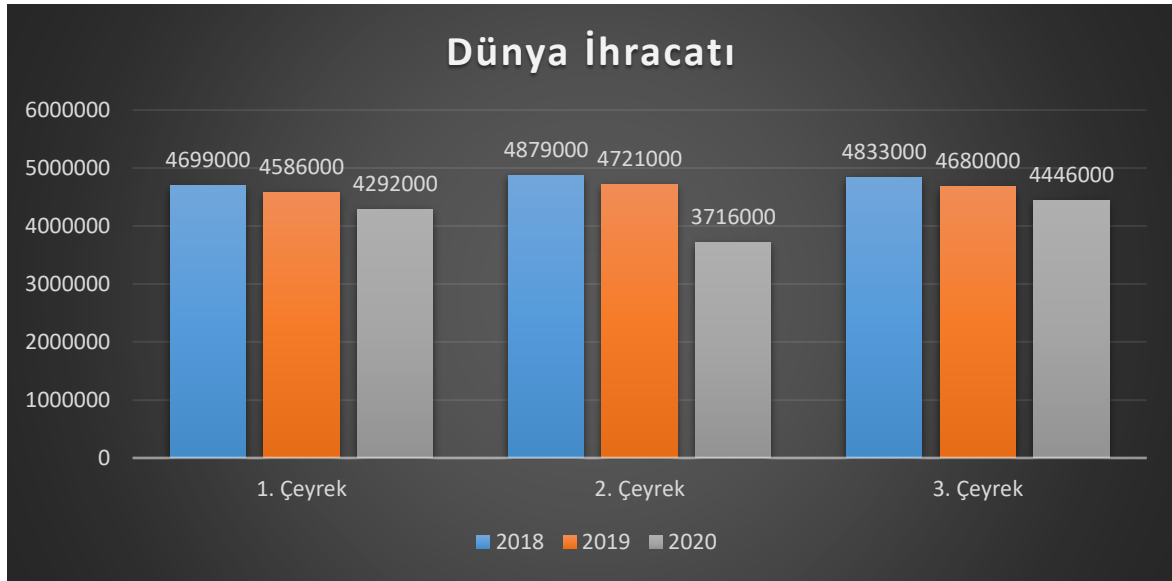


Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir.

Grafik 1'e bakıldığında ihracatın giderek arttığını görmek mümkündür. 1995 yılından itibaren Dünya ihracatı artmış ve 2000'lerde görece yükselmiştir ancak 2001 krizi ihracattaki artışı tersine çevirmiştir. 2002 ve sonrasında 2009 krizine kadar artış hızlanarak devam etmiştir. 2009'dan sonra Dünya ekonomisinin genel bir resesyonda olduğu iddiamızın altında yatan temel fikri şu şekilde özetlemek mümkündür. İhracat 2009 senesi öncesindeki 6 yıllık dönemde ortalama %16 hızla büyümüşken 2009 ve takip eden 9 yıllık dönemde ortalama %2,5'lik bir hızla büyüebilmiştir. Bu çarpıcı bir azalmadır. Kriz sonrası ekonomi kısmen toparlanmış ve ihracat yeniden artmıştır. Bu artış 2014'de durmaya başlamış ve 2015 ve 2016'da ihracat azalmış 2017'de yeniden artmaya başlamış ancak 2014'lerdeki düzeye ulaşamamıştır. 2018'de ancak 2014 dönemindeki düzeyini geçebilmiş ancak 2019'da yine küçülmüştür. 2020'de ise daralma sürecine girmiştir.

2018 Dünya ihracatının en yüksek olduğu dönemdir. 2019 ise ihracat açısından ikinci en yüksek ihracat rakamlarına ulaşılan dönemdir. Krizin aslında ihracatın zirvede olduğu yılları takip etmesi önemlidir. Ancak krizin derinliğini 4. Çeyrek rakamları ortaya çıkmadan hesaplamak kolay değildir. Yukarıdaki grafik ilk üç çeyrek de daralmanın büyüklüğünü gösterecek birtakım veriler sunmaktadır.

Grafik 2. Dünya İhracatı (2019-2020, 3. Aylık Dönemler)



Kaynak: WTO veri tabanı ve unctad.org hesaplamaları (2020 yılının 3. çeyrek verileri) kullanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 2'de 2018'in ilk üç çeyreği ile 2019 ve 2020 yıllarının ilk üç çeyrekleri karşılaştırılmaktadır. 2019 senesinde Dünya ticaretinde bir daralma ilk çeyrek itibariyle vardır. Ancak COVID-19 her ne kadar Aralık ayında Çin'de ortaya çıksa da Aralık sonunda Dünya virüsten haberdar olmuş ve Ocak ayı itibariyle virüsten kaynaklı dış ticaret değişmesi yok denilebilecek düzeydedir. Ancak Şubat ayından tarihinden itibaren virüsün ticaret üzerindeki etkileri hissedilmeye başlanmıştır. Devam eden süreçte Mart ayında pandemi ilan edilmiş ve Dünya'da pandemi ile mücadele için sert tedbirler uygulanmaya başlanmıştır. Dolayısıyla asıl olarak Mart ayından itibaren pandeminin dış ticaret üzerindeki etkileri ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu bağlamda 2020 ilk üç aylık dönemde pandemiden kaynaklı küçülme 2. çeyrekteki daralmadan daha küçüktür. 2019 ilk çeyreğinde %2,4 daralan ihracat 2020 ilk

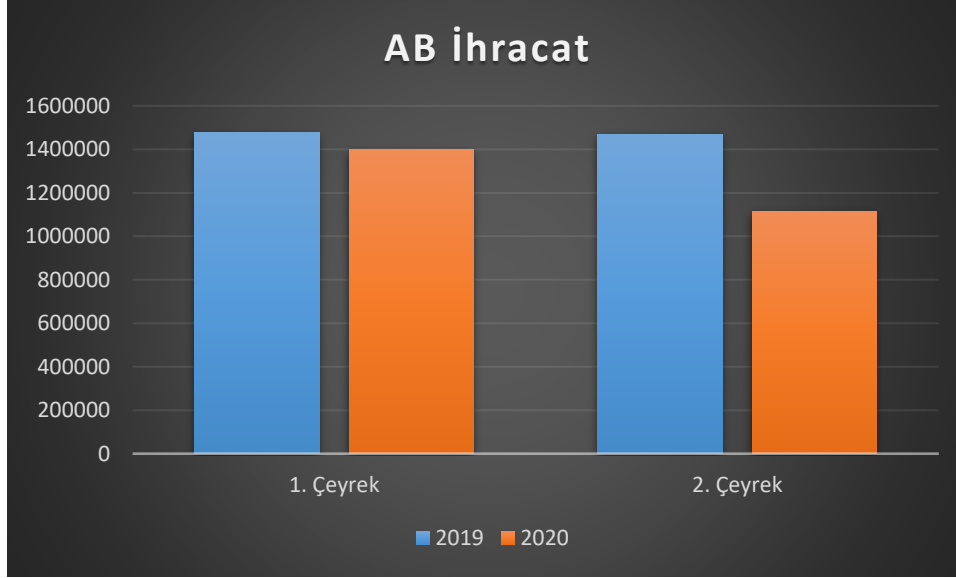
çeyreğinde %6,4 daralmıştır. İkinci çeyrek de ihracattaki daralmanın pandemiden kaynaklı olduğu net şekilde gözükmemektedir. 2019 ikinci çeyreğinde ihracat %3,23 daralmışken 2020'nin ikinci çeyreğinde ihracattaki daralma %21,28 düzeyinde gerçekleşmiştir. Üçüncü çeyrek aslında ihracatta toparlanma ayı olarak karşımıza çıkmıştır. Haziran ayının ortalarından itibaren Dünya'da pandemiden kaynaklı yasaklar azalmaya başlamış ve ekonomi yeniden canlanmıştır. Bunun ihracat üzerindeki etkisi görülmüştür. Önceki döneme göre (2020 ikinci çeyreğine göre) ihracat oldukça artmıştır. Fakat 2019 yılının 3. Çeyrek dönemi kıyasladığımızda ihracatta %5'lik bir daralma olduğu görülmektedir. Bunun temel nedenlerinden biri pandemiden kaynaklı yasak ve önlemlerin ortadan kalkması, Çin'de pandeminin etkilerinin söz konusu dönemde neredeyse kalmaması ve en önemlisi ise pandemi ile insanların yaşamaya alışması olarak ifade edilebilir. Pandemi süresince alışverişler azalmıştır. Pandeminin ilanını takip eden aylarda yani ikinci dönemde ötelenmiş olan ticaret 3. çeyrekte harekete geçmiştir. Özellikle insanlar da pandemi döneminde alışık olduğu olağan hayata geri dönmesi gerektiğine dair bir izlenim yayılmaya başlamıştır. Eski tüketim alışkanlıkları ve hayat tarzlarına döndükten sonra tekrar kısıtlı dönemdeki alışkanlıklara ve davranışlara dönmemişlerdir. Devlet için de bu durum söz konusudur. İçinde yaşadığımız günlerde pandeminin ilan edildiği zaman diliminden ve yasakların başladığı dönemlerden çok daha fazla sayıda vaka olmasına rağmen, daha önce uygulanan sert yasaklar uygulanmamaktadır. Örneğin, eğitim Dünya genelinde devam etmektedir. Kısacası gerek insanlar gerekse devlet geçen dönemdeki pandemi koşullarından daha fazla sayıda vaka ile karşı karşıya olmasına rağmen adeta ekonomiye can vermek için başta uygulanan tedbir ve önlemlerden imtina etmektedirler. Söz konusu durum ihracat istatistiklerinde görülmektedir.

3.2. Pandemi ve AB İhracatı

Pandeminin Avrupa'ya sıçraması Şubat ayının ortalarına denk gelmiştir. Vaka sayıları Avrupa genelinde yavaş yavaş bu dönemde artmaya başlamış ve 8 Mart'ta İtalya'da bazı bölgelerde karantina uygulamaları başlamıştır. Mart ayının ortalarına gelindiğinde Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler özellikle İtalya, İspanya ve Fransa ciddi şekilde etkilenmiş ve Mart ayının sonlarında tüm üye ülkelerde sınırların kapatılması, uçuşların yasaklanması gibi tedbirler hayata geçmeye başlamıştır. Bu bağlamda her ne kadar pandemi Avrupa'da ilk çeyrekte görülmeye başlasa da pandemi tedbirleri neredeyse ikinci çeyreğin başlarına tekabül etmiştir. Bu bağlamda Dünya ortalamasında ihracattaki daralma ilk çeyrekte yüzde 6,5 iken AB'de söz konusu oran daha düşüktür. AB ihracatı ilk çeyrekte %5 daralmıştır. Çin'in ihracatı ise ilk çeyrekte %13,5 daralmıştır. Söz konusu durumun nedeni pandeminin Çin kaynaklı olmasıdır. Dolayısıyla en yüksek daralma Çin'de meydana gelmiştir.

Roloff (2020:25)'a göre Avrupa Birliği, COVID-19 pandemisinden kaynaklı ortaya çıkan fırsatları değerlendirebilirse küresel düzeyde daha etkili düzeye gelebilir. Roloff burada siyasal bir analiz yapmaktadır fakat ekonomik olarak da benzer bir yaklaşım savunmak mümkündür. Bu sürece bakıldığında AB çok sert bir şekilde pandemiyle karşılaşmış olsa da görece diğer güçlere göre ekonomik olarak daha iyi bir durumdadır.

Grafik 3. AB İhracat (3 aylık dönemler milyon \$)



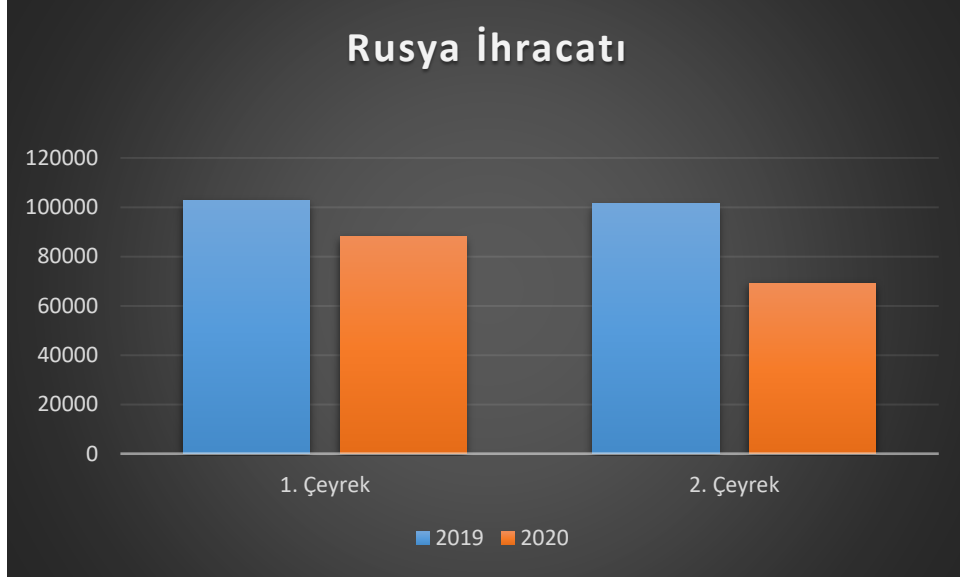
Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir.

Grafik 3 açık bir şekilde AB ihracatının görünümünü sunmaktadır. Pandemi ilk çeyrekte % 5,2'lik bir ihracat daralmasına sebep olmuşken, ikinci çeyrekte sürece ilişkin tedbirlerin yoğunluk kazanması ile daralma oranı daha da artmış ve ihracat %24.1 oranında azalmıştır. İkinci çeyrekte Dünya ihracatındaki daralma %21 oranındadır. Dolayısıyla AB'nin ikinci çeyrekte ihracatta yaşadığı daralma dünya ortalamasının üzerindedir. İlk çeyrekteki daralma Dünya ortalamasının altında iken Dünya ortalamasının üzerine çıkmıştır. Bu bağlamda ikinci çeyrek itibariyle dünyada Rusya ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'den sonra ihracatı en çok etkilenen ekonominin AB olduğunu iddia etmek mümkündür. Bu bağlamda diğer belli başlı ekonomilerde duruma bakmak yararlı olacaktır.

Çin, Brezilya, Rusya, Güney Kore, ABD ekonomilerine bakıldığında pandeminin etkilerinin benzer olduğunu görmek mümkün. Birinci çeyrek itibariyle ihracatta en yüksek daralma Rusya'da (%14) sonrasında ise Çin'de (%13,4), Brezilya² (%5,27), AB (%5,21), ABD (%3) ve Güney Kore (%1,81) sıralaması ile gerçekleşmiştir. İkinci çeyrekler itibariyle duruma bakıldığında Rusya yine başı çekmektedir. İhracatında daralma (%31,9), onu takip eden ABD'de (%29,8), AB'de (%24), Güney Kore'de (%20,3), Brezilya'da (%9,3) daralma gerçekleşmiştir. Çin'in ihracatında ise %0,1 'lik bir artış söz konusudur. İlk iki çeyrek itibariyle pandemiden en çok yara alan ülke Rusya konumundadır. Gerçekten de Hansen (2020) "Rusya'nın iktisadi, sosyal ve siyasi üç krizi eş-anlı yaşadığını" ve "bunların içinden yakında gerçekleşmesinden en çok korkuların iktisadi kriz" olduğunu belirtmektedir.

² Cannon (2020:107)'e göre "Latin Amerika ülkeleri arasından COVID-19'dan en kötü etkilenen ülke Brezilya'dır".

Grafik 4. Rusya İhracatı (3 Aylık Dönemler milyon \$)

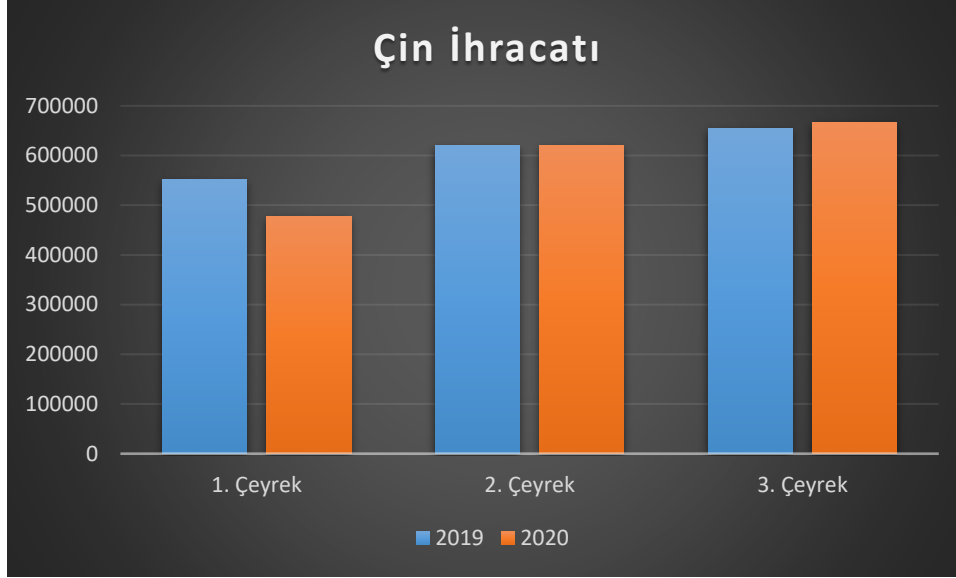


Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir.

Grafik 4’de Rusya ihracatındaki daralma açık bir şekilde görülmektedir. 2019’un ilk çeyreğinde 102,6 milyar dolar ihracat yapan Rusya 2020’nin ilk çeyreğinde %14’lük bir ihracat daralması yaşamış ve söz konusu değer, 88,1 milyar dolar seviyelerine gerilemiştir. 2019’un ikinci çeyreğinde 101,4 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Rusya 2020’nin ikinci çeyreğinde sadece 69 milyar dolar ihracat gerçekleştirebilmiştir. İhracatında yaklaşık %32’lik bir daralma gerçekleşmiştir.

Grafik 5’de ise pandeminin başlangıç yeri olan Çin’in ihracattaki durumunu görmek mümkündür. ABD eski başkanı Trump’ın ifadesi ile Çin gribinden ihracat açısından görece daha az etkilenen ülke Çin’in kendisi olmuştur.

Grafik 5. Çin İhracatı (3 Aylık Dönemler milyon \$)



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir. 2020'nin 3. çeyrek rakamları china.org'daki istatistikler kullanılarak hesaplanmıştır.

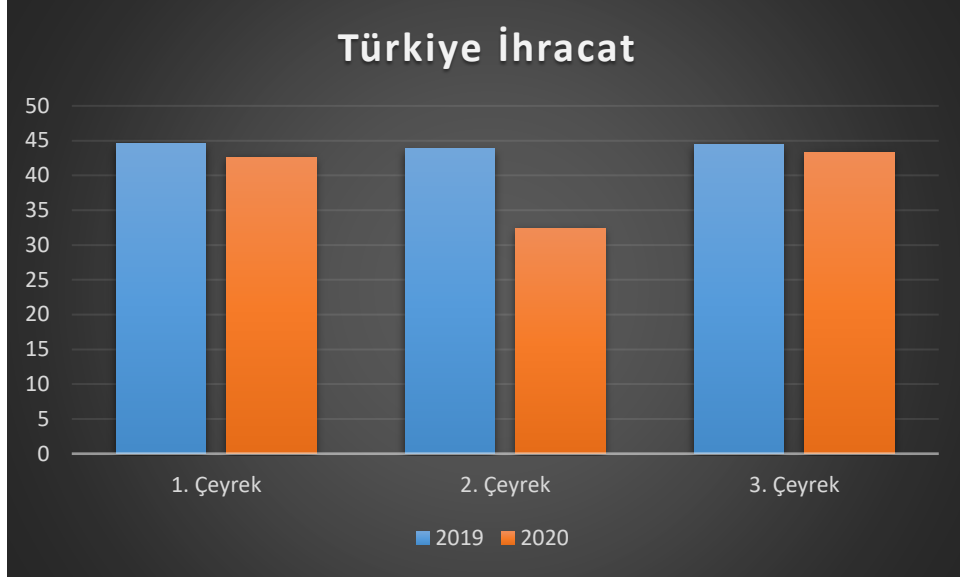
İlk çeyrek itibariyle bir daralma olsa da ikinci çeyrekte ihracatta minimal bir artış 3. çeyrekte ise ihracatta %2'ye yakın bir artış gerçekleşmiştir. Bu bağlamda Dünya pandemisinin ihracat üzerindeki olumsuz etkisi ile mücadele ederken ticaret imparatorluğu haline gelen Çin COVID-19'da negatif değerler ve ihracatta ise pozitif değerler yakalamaya başlamıştır.

Genel olarak dünyanın ve önemli bölge ve ülkelerin durumuna benzer bir yapı Türkiye için de söz konusudur.

3.3. Pandemi ve Türkiye İhracatı

Türkiye ihracatı üzerinde pandemi döneminde Dünya ve AB'ne benzer bir yapı olduğunu istatistiklerden hareketle ifade etmek mümkün gözükmemektedir. İlk çeyrekte Türkiye ihracatı, AB ve Dünya ortalamasından daha az etkilenmiştir. Bunun nedeni Türkiye'ye pandemisinin Avrupa'dan daha sonra gelmesidir. Söz konusu dönemde ihracattaki daralma %4,54 gibi yüksek bir orandır. Bunu yüksek olarak ifade etmemizin sebebi Türkiye'de önlemler asıl olarak ikinci çeyrekte ortaya çıkmıştır. Bu nedenle Türkiye'nin ticaret yaptığı ülkelerde önlemler daha erken başladığı için Türkiye'nin de doğrudan Dünyadaki genel durumdan etkilenmesi söz konusu olmuştur. İkinci çeyrekler itibariyle ise Rusya'dan sonra ihracatı en çok daralan ekonomilerden biri Türkiye'dir. %26,27'lik bir daralma söz konusudur. Üçüncü çeyrekte Dünya'da toparlanma başlamıştır. Çin'in ihracatının azalmadığı aksine arttığı görülmüştür. Dünya genelinde %5'lik bir daralma olduğu göz önüne alındığında Türkiye'deki daralma %8,09 düzeyindedir. Açıkçası uygulanan rekabetçi kur politikasının ihracat üzerinde etkisi düşünüldüğünde yeterli bir toparlanma olmadığı ifade edilebilir.

Grafik 6. Türkiye İhracatı (3 Aylık Dönemler milyon \$)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB)

Grafik 6'da Türkiye'nin ihracatında pandeminin etkisini görmek mümkündür. Pandemiden kaynaklı olarak ihracat tüm çeyreklerde azalma göstermiştir. Ancak küçük bir toparlanma olduğunu da belirtmek gerekmektedir. İkinci çeyrekteki ciddi daralmaya en azından üçüncü çeyrekte oransal olarak daha küçük bir daralma eşlik etmiştir. Ancak Dünya ve önde gelen ekonomilerle kıyaslandığında 3. çeyrekte görece fazla daralma yaşayan ekonomilerden birinin Türkiye olduğunu belirtebiliriz. Bu noktada tüm ülkelere ilişkin 3. çeyrek verilerinin henüz tam olarak yayınlanmadığının da altını çizmek gerekmektedir.

4. Pandemi ve İthalat

Pandeminin gerçekten hem ihracat hem de ithalat üzerinde olumsuz etkisi vardır. OECD (2020) COVID-19'un uluslararası ticarete etkisi konulu raporda Türkiye Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)'sı %15'lik bir daralma gösterdiği ve bu açıdan Dünya'daki en kötü durumdaki 8. ekonomi olduğu görülmektedir. Pandemiden kaynaklı belirsizliğin makro iktisadi değişkenler üzerinde yarattığı olumsuz tablo pandemi süresince devam edecektir. Pandeminin olumsuz etkilerini azaltmak adına söz konusu raporda yapılması gereken eylemler 4 başlıkla sıralanmıştır. Bunlardan birincisi şeffaflıktır. Böylece piyasalara güven verilmesi beklenmektedir. Küresel tedarik zincirinin işlemeye devam ettirilmesi ikinci eylem olarak sıralanmıştır. Üçüncü olarak işlerin daha kötüye gitmesinden kaçınmak olarak sıralanmıştır. Tüccarlara ve tüketicilere ek maliyetler çıkartılmasından kaçınılması gerekliliğidir. Dördüncüsü ise acil olanın ötesine bakmaktır. Yani kısa vadeli çözümler günü kurtarmak değil, daha kalıcı bir gelişme sağlamaktır.

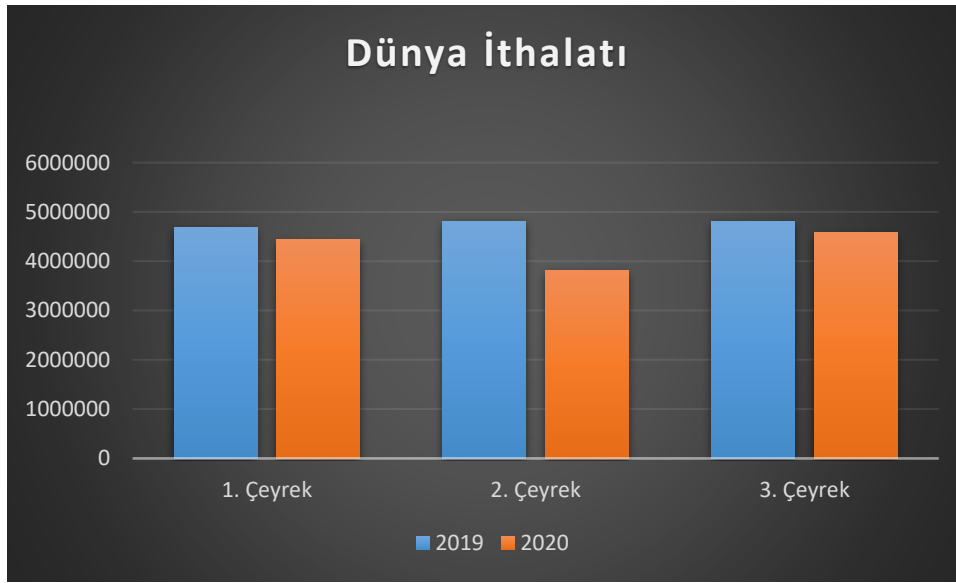
Yukarıda ihracattaki gelişmelerin ele alındığı ülkelerde ithalatın durumu ihracattan daha iyi gözükmektedir. Yani ithalattaki daralma söz konusu ülkeler için ithalattaki daralmadan daha azdır. Bu istatistiksel olarak daha iyi gözükürken durum aslında ihracatın ithalatı karşılama oranını azaltması nedeniyle kötü bir durum olarak da görülebilir. Dolayısıyla OECD raporunda söylenen şeffaflık ve kalıcı gelişme kağıt üstünde güzel dursa da uygulamada hükümetlerin ihtiyacı, ihracattaki daralmanın önüne geçilmesidir. Bunun gerekçesini rakamlara baktığımızda

daha iyi anlayabiliriz. İhracat yukarıda değerlendirilmiştir. Buradan hareketle ithalattaki güncel durumu inceleyerek bir sonuca ulaşmak mümkün olabilir. Bu bağlamda alt kısımlarda önce Dünya ithalatı sonrasında AB ithalatı ve son olarak Türkiye ithalatı ele alınacak ve genel durum değerlendirilecektir.

4.1. Pandemi ve Dünya İthalatı

Dünya ithalatına bakıldığında ihracattakine benzer bir görüntü olduğunu görmek mümkündür. Ancak ihracattaki daralma ithalattaki daralmadan az da olsa fazladır. İlk üç çeyrekte ihracattaki daralma %6,5 iken aynı dönemde ithalattaki daralma %5,2'dir. İkinci ve üçüncü çeyreklerde ise ihracattaki daralma ile ithalattaki daralma yaklaşık aynı oranlardadır.

Grafik 7. Dünya İthalatı (3 Aylık Dönemler milyon \$)



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir.

Grafik 7'de pandeminin etkisi görülmektedir. Dünya ithalatı 2018-2019 arasında her çeyrekte yaklaşık %2,5 daralma göstermiştir. 2019-2020 arasında ise 1. çeyrekte daralma yüzde 6,5'dur. COVID-19'un ithalat üzerindeki etkisi kısmen bu istatistiklerde görülmektedir. COVID-19'un özellikle Mart ayında yayılmaya başlaması nedeniyle ilk çeyreğe etkisi fazla değildir. İkinci çeyrekte gerçek etki gözükmemektedir. %21'e yakın orandaki daralmanın ekonomiler üzerindeki problemin göstergesidir. Gerçekten de Fernandes (2020) ikinci çeyreğin birinciden daha kötü olacağını tahmin etmiştir. Üçüncü çeyrekte ekonomiler toparlanmaya başlamış, özellikle pandemiye ilişkin kısıtlamalardan bunalan insanların, ilk buldukları gevşeme döneminde, yaşamı eskisi gibi devam ettirme dürtüsünün etkisi ile daralma azalmıştır. Ancak Dünya genelinde 3. çeyrekte de bir artış söz konusu değildir. Pandemi nedeniyle 2. çeyrekte ötelenmiş ithalatın gerçekleşmesi ile 3. çeyrekte canlanma olmuştur. Söz konusu canlanma ithalatın 2019 yılının 3. çeyreğinin %5 gerisinde kalmasını engelleyememiştir.

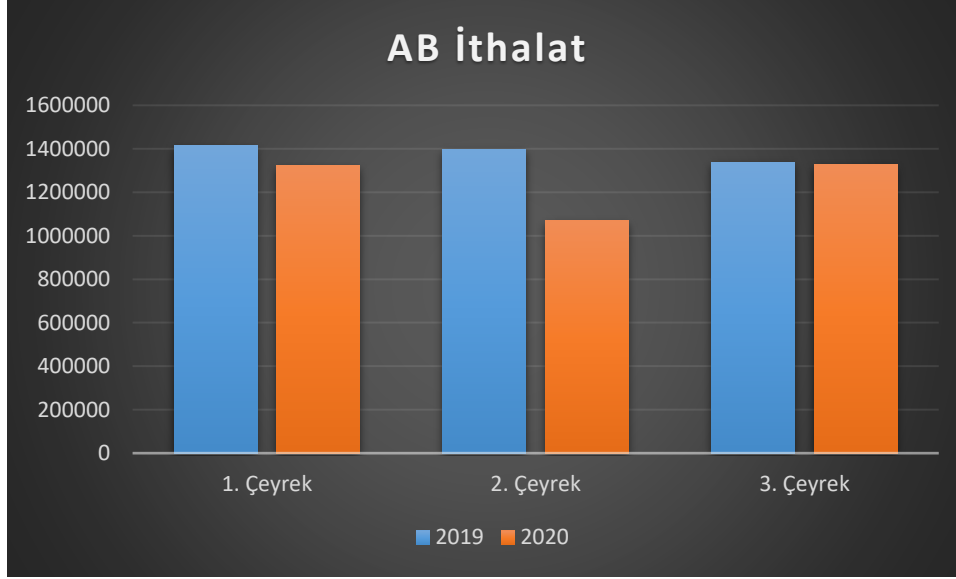
4.2. Pandemi ve AB İthalatı

AB ithalatına bakıldığında pandeminin başlangıç çeyreğinde ithalatta %6,5'luk bir daralma olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Dünyada ithalattaki daralma %5,2 seviyesindedir. AB'deki daralma Dünya ortalamasından daha fazladır. İlk çeyrek itibarıyla bakıldığında

İhracattaki daralma AB’de Dünya ihracat daralmasından daha azdır. İthalatta ise daralma daha fazladır.

İkinci çeyrek itibariyle konuyu değerlendirdiğimizde, Dünya ithalatındaki daralma %21 iken AB ithalatındaki daralma %23 olmuştur. İkinci dönemde de aynı yapı devam etmiştir. İkinci çeyrekte pandeminin gerçek etkisi ortaya çıkmıştır. %20’inin üzerindeki daralma küresel krizi derinleştirmiştir.

Grafik 8. AB İthalatı (3 Aylık Dönemler milyon \$)



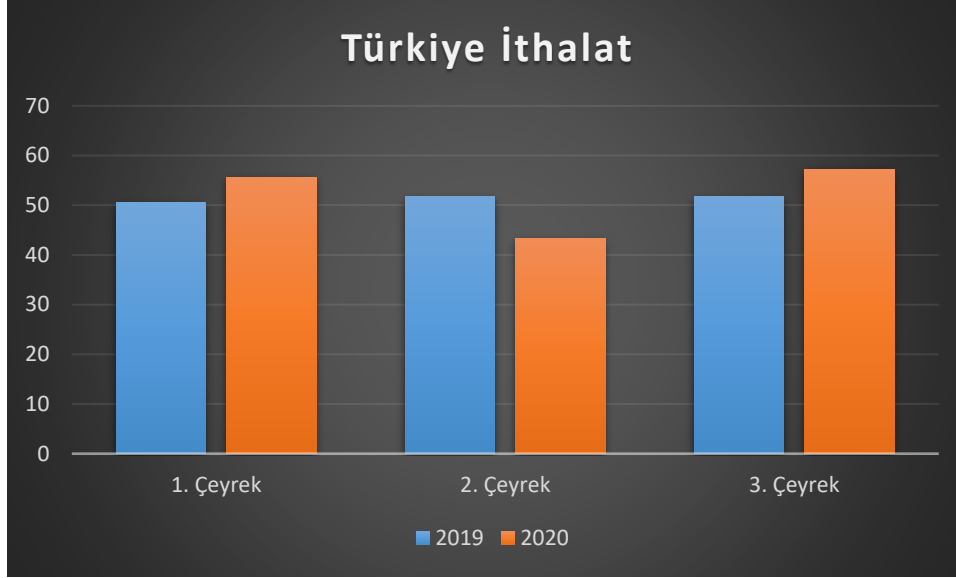
Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir.

Üçüncü çeyrekte ise ekonomiler toparlanmaya başlamış özellikle de başvurulan sıkı güvenlik tedbirlerinin gevşetilmesi ile ithalat hareketlenmiş ve 1.327 trilyon dolar düzeyine çıkmıştır. Bir önceki çeyreğe göre daralma %1’in altındadır. İhracattaki daralmadan çok daha küçük bir daralma ithalatta yaşanmıştır.

4.3. Pandemi ve Türkiye İthalatı

Türkiye’nin ithalatına bakıldığında ilk iki çeyrekte aslında Dünya ve AB benzeri bir trendin Türkiye’de olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye’de pandemi süreci gecikmeli başladığı için bunun dış ticaret üzerindeki yansımaları da gecikmeli olmuştur. Türkiye’nin ithalatı birinci çeyrekte 2019’un birinci çeyreğine oranla %10 artmış (pandeminin etkisi birinci çeyrekte neredeyse hiç yaşanmamıştır), ikinci çeyrekte %16’lık bir daralma yaşanmıştır.

Grafik 9. Türkiye İthalat (3 Aylık Dönemler milyon \$)



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanı ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Üçüncü çeyrekte ise Türkiye’de ithalatta önemli bir artış yaşanmıştır. AB’de ithalat 3. çeyrekte bir önceki 3. çeyreğe göre yaklaşık %1 düzeyinde daralmışken ve Dünya ithalatı 3. çeyrekte %5 oranında daralmışken Türkiye’de ithalatın %10 dolayında artması pandemi etkisinin bu dönemde tamamen atlatıldığı anlamına gelmektedir. Bu konuya ilişkin ilişkin saptamalar sonuç bölümünde değerlendirilecektir. Ancak bu noktada Yüksek vd. (2020) Türkiye’yi “zayıf kamu finansmanına sahip güçlü devlet” kategorisinde ele alır ve pandeminin bu ülkelerin ekonomik sorunlarını arttıracığı düşüncesindedir.

5. Sonuç

Bu çalışmada COVID-19 pandemisinin dış ticaret üzerindeki etkisi ülke ve bölge örnekleri kullanılarak incelenmiştir. Özellikle Türkiye üzerine etkisi ele alınmıştır. 2020 yılının 3. çeyrek verileri tam olarak yayınlanmadığı için bazı ülkelerin 3. çeyrek verilerinden yararlanma imkanı olmamıştır. Ancak bu eksiklik birtakım değerlendirmeler ve senaryolar üzerinde durulmasına engel teşkil etmemektedir.

Dünya ihracatındaki ve ithalatındaki daralmayı aşağıdaki Tablo 1’de görmek mümkündür. Pandemi dönemindeki bugüne kadar çeyrek dönemlerde 2019’da aynı dönem ile kıyaslanmış ve ihracat ve ithalatın her bir dönemde daralma yüzdesi tabloya işlenmiştir.

Tablo 1. Çeşitli Ülke ve Bölgelerde İhracatta ve İthalatta Pandemi Dönemindeki Değişim (%)

ÜLKE	Dünya			AB			ABD			ÇİN			TÜRKİYE		
DÖNEM	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
İHRACAT	-	-	-5,2	-5,2	-	-	-3	-	-17	-	0,1	1,8	-4,3	-	-2,5
	6,5	21,3			24,1	5,7		29,7		13,4				26,1	
İTHALAT	-	-	-5	-6,5	-	-	-	-	-	-	-	4,3	10,25	-	10,7
	5,2	20,8			23,6	0,8	4,9	19,8	10,6	2,99	9,7			16,3	

Kaynak: TCMB, Worldstat verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

İhracattaki daralma Tablo 1'den takip edildiğinde genel görüntü ilk çeyreklerde daralmayı ikinci çeyrekte olağanüstü büyüklükte bir daralma takip etmekte ve 3. çeyreklerde ise daralma oranı azalmaktadır. Çin'de sadece ilk çeyrekte bir daralma yaşanmış ve sonrasında ise küçük artışlar gerçekleştirmiştir. Pandeminin ihracat üzerindeki etkilerini en derinden hisseden ülke ABD olmuştur. Nicola vd. (2020:191)'e göre "Çin diğer ülkelerden daha hızlı yeniden canlandığı için, ABD'ye karşı ticaretteki pazarlık gücünü arttıracaktır." Yukarıdaki grup içinde en çok etkilenen ikinci ülke ise Türkiye'dir. Üçüncü çeyrekler itibarıyla ise Türkiye ihracat üzerindeki görece iyi olan ikinci ekonomi konumundadır. Ancak Türkiye'nin ihracatındaki iyileşmenin önemli paylarından biri kurun aşırı değerlenmesi olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Üçüncü çeyrekte Türkiye'de kur aşırı değerlenmiş ve Türk Lirası değer kaybetmiştir ve doğal olarak bunun ihracata pozitif ve ithalata negatif yansıması olmuştur.

İthalata bakıldığında daha ilginç bir durum gözükmektedir. Söz konusu ekonomilerde ithalattaki daralma ihracattakinden daha azdır, hatta ithalatta Türkiye ve Çin'de pozitif ithalat değeri söz konusudur. Söz konusu ekonomilerde pandemi döneminde dış ticaret açığı artma eğilimindedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise tüm ülkelerde azalmıştır.

Türkiye'nin görüntüsü aslında dünyadaki gelişmelerle kıyaslandığından ihracat açısından oldukça benzer bir yapı olduğunu görmek mümkündür. İlk çeyrekte ihracat görece az, ikinci çeyrekte ise görece fazla daralmış üçüncü çeyrekte ise ilk çeyrekteki büyüklükte olmasa da ihracattaki küçük bir azalma söz konusudur. Ancak ithalat açısından Türkiye'nin durumu pek iç açıcı değildir. İthalat sadece ikinci çeyrekte daralmış ve görece ithalattaki daralma fazla olmamıştır. Dünya ortalaması, AB ve ABD ile kıyaslandığında daha küçük bir daralma söz konusudur. Bahsi geçen 3. çeyrekte kurda ciddi bir artış olduğunun da altını çizmek yararlı olacaktır. Yerli paranın %13,5 değer kaybından kaynaklı ithalatta bir azalma olmamış aksine söz konusu dönemde Dünyadaki en yüksek ithalat artışlarından biri yaşanmıştır. %10,7'lik artış ülke ekonomisinin ithalata bağımlılığının net bir şekilde göstermektedir.

Pandemi döneminde tabloda yer alan ekonomilerde dış ticaretin iki ayağından ihracatın daraldığı ithalatın ondan daha az daraldığı dönemler yaşanmaktadır. Son tahlilde bunun dış ticaret bilançosu üzerine etkisi negatif olacaktır. Güney Kore ve Rusya'da da benzer bir yapının olduğunu ve ihracattaki daralmanın ithalattaki daralmadan daha fazla olduğu ve cari denge üzerinde bunun negatif etkisi olduğunu söylemek mümkündür.

Özellikle kronik bir dış açıkla ekonomisini devam ettirmek zorunda olan Türkiye gibi ekonomilerde dış açığın pandemi süresince artmaya devam edeceği ve bunun ekonomik olarak problemlere yol açabileceğini öngörmek mümkündür. Dünya'da Nisan ayının sonlarında 6000-6500 günlük ölüm sayısı söz konusu iken, haziranda 4000'e kadar düşmüş eylül sonuna kadar bu 4000-5000 bandında seyretmiştir. Eylül'den sonra sayılar hızla artmış 8000 bandını geçmiş ve şu anda günlük 9000 sayısına ulaşmıştır. Her ne kadar günümüzde aşı bulunduğu vb haberlerde artış olsa da istatistiklere bakıldığında pandemi devam etmekte ve artarak can almaktadır. Bu bağlamda yakın bir zamanda pandemi tedbirleri başlayacak ve ihracat daha da fazla etkilenecektir. Bu bağlamda dış ticaret açığının büyümesine engel olmak için en azından ihracatı arttıracak önlemlerin hayata geçirilmesi önemlidir.

Kaynakça

- Atkeson, A. (2020). What Will be the Economic Impact of COVID-19 in the Us? Rough Estimates of Disease Scenarios, *Nber Working Paper Series*, Staff Report, 1-28.
- Cannon, B. (2020). COVID-19 in Latin America: Uneven Responses, Uneven Impacts, Shared Challenges. in Cannon C. (Author) & Carmody P., McCann G., Colleran C., & O'Halloran C. (Eds.), *COVID-19 in the Global South: Impacts and Responses*, 105-114)
- Eren, A. A. ve Odabaş, Y. (2019), "Türkiye Varlık Fonu Bağlamında Ulusal Varlık Fonları Üzerine Bir Değerlendirme", *Fiscaoeconomia*, Vol.3(1), 134-159
- Espitia, A., Rocha, N., Ruta, M., (2020). "COVID-19 and Food Protectionism: The Impact of the Pandemic and Export Restrictions on World Food Markets", *Policy Research Working Papers*. 1-28
- Fernandes, N. (2020). "Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy" IESE Business School Paper, 1-33
- Gökten, K. (2012), "Çin Yüzyılını Anlamak, Afyon Savaşlarından Bugüne Çin'in Dönüşümü", Ankara: Notabene Yay.
- Hansen, A.(2020). "Slow Stagnation, Sudden Revolution?: Post-COVID-19 Prospects for Political Change in Russia and Belarus", Norwegian Institute of International Affairs (NUPI) , 1-4
- Hatuel-Radoshitzky, M., Heistein, A., Bernes, T., Brozus, L., Greco, E., Sasnal, P., . . . Caballero-Anthony, M. (2020). *Challenges of Global Governance Amid the COVID-19 Pandemic* (pp. 10-12, Rep.). Council on Foreign Relations.
- http://www.china.org.cn/business/2020-10/14/content_76803597.htm erişim tarihi 16.10.2020
- <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/COVID-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/> erişim tarihi 19.10.2020
- <https://fred.stlouisfed.org/> erişim tarihi 16.10.2020
- <https://www.yicai.com/news/china-imports-exports-hit-record-highs-in-third-quarter>, erişim tarihi: 14.10.2020
- Konukman, A. ve Şimşek, O. (2017), "Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Uygulaması", *Çalışma ve Toplum Dergisi*, (4), 1913-1944.
- Le Pere, G. (2020). (Rep.). South African Institute of International Affairs
- McCann, G., & Matenga, C. (2020). COVID-19 and Global Inequality. In Cannon C. (Author) & McCann G., Carmody P., Colleran C., & O'Halloran C. (Eds.), *COVID-19 in the Global South: Impacts and Responses* (pp. 161-172). Bristol: Bristol University Press. doi:10.2307/j.ctv18gfz7c.22
- McCloskey, S. (2020). Development Education, COVID-19 and Neoliberalism. In Cannon C. (Author) & Carmody P., McCann G., Colleran C., & O'Halloran C. (Eds.), *COVID-19 in the Global South: Impacts and Responses* (pp. 39-48). Bristol: Bristol University Press.
- Nicola M. Vd. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review, *Int J Surg*. 2020 Jun; 78: 185–193.



Yıldırım, U. (2021), "COVID-19 Pandemisinin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: İstatistiksel Bir Yaklaşım", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 280-295.

Roloff, R. (2020). "COVID-19 and No One's World: What Impact for the European Union?" *Connections*, 19(2), 25-36

https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2020d4_en.pdf. Erişim tar: 03.11.2020

Yüksel, Engin, et al. *Pandemic or Pandemonium?: COVID-19 and Conflict in the Middle East*. Clingendael Institute,

Suggested Citation: Senir, G. (2021), "Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 296-308.

Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi

The Importance of Humanitarian Aid Logistics And Supply Chain Management in the Covid-19 Epidemic

Gül SENİR¹

Abstract

Disasters, migration, epidemics such as Covid-19 and similar humanitarian crises across the world increase the need for aid activities. The devastating effect of disasters and global crises on people is increasing the importance of efforts to improve logistics activities before and after disasters day by day. Especially in recent years, with the importance of effective management of humanitarian logistics, the interest of national and international aid organizations on the subject has increased, while the number of academic studies has also increased rapidly. Considering the extent and impact of the damage caused by disasters both in the world and in our country, it is understood how important the work to be done in the field of humanitarian logistics and supply chain management. The aim of this study Covid-19 epidemic is to give information about the location of disaster classification and with the countries that sent aid in the process of Turkey's Covid-19 outbreak together with a description of the importance of humanitarian logistics operations and supply chain management of epidemic disasters during the period.

Article History:

Date submitted:

11.11.2020

Date accepted:

23.11.2020

Jel Codes:

H84, L91, R41

Keywords:

Covid-19,
Humanitarian
Logistics, Supply
Chain

¹ Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, gul.senir@ohu.edu.tr, ORCID: [0000-0001-5454-2321](https://orcid.org/0000-0001-5454-2321)

Öz

Dünya genelinde karşılaşılan afet, göç, Covid-19 gibi salgın ve benzeri insani krizler yardım faaliyetlerine duyulan ihtiyacı artırmaktadır. Yaşanan afet ve küresel krizlerin insanlar üzerindeki yıkıcı etkisi, afet öncesinde ve sonrasında lojistik faaliyetlerin iyileştirilmesi ile ilgili çalışmaların önemini gün geçtikçe artırmaktadır. Özellikle son yıllarda, insani yardım lojistiğinin etkili bir şekilde yönetiminin önemi ile birlikte ulusal ve uluslararası yardım kuruluşlarının konuya ilgisi artarken aynı zamanda akademik çalışmaların sayısı da hızla artış göstermektedir. Hem dünyada hem de ülkemizde oluşan afetlerin insanlara verdiği zararın boyutu ve etkisi düşünüldüğünde, insani yardım lojistiği ve tedarik zinciri yönetimi alanında yapılacak çalışmaların ne derece önemli olduğu anlaşılmaktadır. Bu çalışmanın amacı Covid-19 salgınının afet sınıflandırmalarındaki yerini ve insani yardım lojistiği faaliyetleri ile tedarik zinciri yönetiminin salgın afeti dönemlerinde öneminin açıklanmasıyla birlikte Türkiye'nin Covid-19 salgını sürecinde yardım gönderdiği ülkelerle ilgili bilgilerin verilmesidir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, İnsani Yardım Lojistiği, Tedarik Zinciri.

1. Giriş

2019 yılı aralık ayında ilk olarak Çin-Wuhan'da görülen yeni tip koronavirüs (Covid-19), kısa süre içinde dünya genelinde yayılarak tüm insanlığı tehdit eder duruma gelmiştir. Virüsün hızlı bir şekilde yayılmasıyla Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), önce "kamu sağlığı acil durumu", 11 Mart 2020 tarihinde "pandemi" ilan ederek alarm düzeyini en üst noktaya çıkarmıştır. İnsanlık tarihinin İspanyol gribi sonrasında gördüğü en büyük pandemi olan Covid-19 salgını, birçok alanda etkileri uzun yıllar görülebilecek bir dönüşüme sebep olma potansiyeli taşımaktadır. Salgının evrensel bir nitelik kazanmasıyla sağlık sektöründen tedarik zincirlerine, ekonomiden sosyal ilişkilere kadar birçok noktada hayatın her alanını etkilemesi kaçınılmaz olmaktadır. Dünya genelinde karşılaşılan Covid-19 gibi salgın afeti benzeri olaylar yardım faaliyetlerine duyulan ihtiyacı daha da artırmaktadır. Geline noktada ülkelerin bütçelerinden sağlık ve acil durum planlamalarına ayrılan payları artırması kaçınılmaz görünmektedir.

İnsani krizlere müdahalelerde doğru miktarda, doğru malzemelerle, doğru zamanda ve doğru yerde olmak görevli kuruluşların dikkat etmeleri gereken en önemli noktadır. Yardım malzemelerinin doğru yere ve zamanında ulaştırılabilmesi için yapılan etkin talep, tedarik ve lojistik planlama oldukça önem kazanmaktadır. Lojistik faaliyetler insani yardım operasyonlarına ve afetlere müdahale durumlarında oldukça önemlidir.

Çalışmada Covid-19 salgınının afet sınıflandırmalarındaki yerinin ve Covid-19 salgınında insani yardım lojistiği ile tedarik zinciri yönetiminin öneminin açıklanmasıyla birlikte Türkiye'nin Covid-19 salgını sürecinde yardım gönderdiği ülkelerle ilgili bilgilerin verilmesi amaçlanmıştır.

Literatürde insani yardım lojistiği ile ilgili çok sayıda ve farklı çalışmaya rastlamak mümkündür. Ancak Covid-19 salgını ve insani yardım lojistiği kapsamında yapılan sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Örneğin Nemteanu ve Dabija (2020) Covid-19 salgınıyla mücadelede sivil toplum kuruluşlarının rol ve sorumluluklarının altını çizmek, Kaynak Bağımlılığı Teorisine dayanarak Romanya'daki sivil toplum kuruluşları tarafından kullanılan en iyi uygulamaları belirlemek ve Romanya'daki kamu tıbbi sistemini desteklemeyi amaçlayan bir çalışma yapmıştır. Nacoti vd. (2020) Covid-19 salgınının insani bir kriz olduğunu vurgulamayı, bu insani krizle mücadelede sosyal bilimciler, epidemiyologlar, lojistik uzmanları, psikologlar ve sosyal hizmet uzmanları

gibi birçok farklı meslek grubuyla birlikte, insani yardım kuruluşlarına da ihtiyaç olduğunu vurgulamayı amaçlamıştır.

Türkiye’de de 11 Mart 2020’de ilk Covid-19 vakasının görülmesinin ardından konuyla ilgili farkındalık artmış ve literatürde yapılan çalışmalar hız kazanmıştır. Ancak Covid-19 salgınında insani yardım lojistiğinin ve tedarik zinciri yönetiminin önemiyle birlikte özellikle Covid-19 salgını sürecinde Türkiye’nin yardım gönderdiği ülkelerle ilgili bilgilerin yer aldığı kapsamlı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Beş ana bölümden oluşan çalışmada girişten sonraki bölümde Covid-19 salgınının afet sınıflandırmalarındaki yeri ve Covid-19 salgınında insani yardım lojistiğinin önemi, üçüncü bölümde ise Covid-19 salgınında tedarik zinciri yönetiminin önemi değerlendirilmiştir. Dördüncü bölümde Türkiye’nin Covid-19 salgını sürecinde yardım gönderdiği ülkelerle ilgili bilgilerin verilmesi sonrasında sonuç bölümü ile de çalışma tamamlanmıştır.

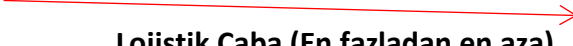
2. Covid-19 Salgınının Afet Sınıflandırmalarındaki Yeri ve Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin Önemi

Her yıl doğal afetlerden etkilenen yaklaşık 200 milyon insan olduğu bildirilmektedir (Daud vd., 2016). Afetler büyük miktarlarda yiyecek, içecek, ilaç, çadır vs. gibi kaynak ihtiyacı doğurmakta ve aynı zamanda bu ihtiyaçların dağıtımının sağlanması gerekmektedir. Bu ihtiyaçların afetten etkilenen insanlara zamanında ulaştırılması, planlanma, yönetim ve kontrol süreçlerinin doğru bir şekilde planlanması ile mümkün olmaktadır (Işık vd., 2012: 83).

Öncelikle insan sağlığı olmak üzere birçok alanda uzun süreli ve geniş boyutlarda etkiye ulaşabilen salgınlar, pek çok farklı özelliğinden dolayı diğer doğal afetlerden farklılaşmaktadır. Bir salgının yol açtığı zarar nükleer bombaların yol açtığı zarardan bile daha yıkıcı olabilmektedir (Larson ve Nigmatulina, 2010: 3). Dünya genelinde görülen Covid-19 salgınının afet sınıflandırmaları ve oluşum hızlarında hangi grupta yer alacağı, doğal yollarla mı oluştuğu yoksa laboratuvar ortamında mı oluşturulduğu henüz kesin olarak bilinmemektedir.

Afet sınıflandırmaları ve oluşum hızları Şekil 1’de verilmektedir. Afetler; doğal ve ani olan (deprem, hortum, kasırga), doğal ve yavaş gelişen (kıtlık, kuraklık, açlık), insan kaynaklı ve ani olan (terör saldırıları, kimyasal sızıntı); insan kaynaklı ve yavaş gelişen (politik kriz, mülteci krizi) şeklinde sınıflandırılmıştır.

Şekil 1: Afet Sınıflandırmaları ve Oluşum Hızları

		Afet Sınıflandırmaları			
		Afetler	Yıkıcı Eylemler	Salgınlar	Krizler
Afet Özellikleri	Afet Nedeni	Doğal	İnsan kaynaklı	Doğal	İnsan kaynaklı
	Afetin Tahmin Edilebilirlik ve Oluşma Hızı	Ani olan	Ani olan	Yavaş gelişen	Yavaş gelişen
		 Lojistik Çaba (En fazladan en aza)			

Kaynak: Cozzolino, 2012: 7.



Senir, G. (2021), "Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 296-308.

Afetten etkilenen bölgelerde oluşan büyük talepleri karşılamak için çeşitli modeller kullanılmaktadır ve insani yardım lojistiği de bu modellerden biridir (Kasap vd., 2015: 450). İnsani yardım lojistiği, kısaca insani krizlere müdahalelerde kullanılan lojistik sürecidir (Daud vd.,2016). İnsani yardım lojistiği, afet sonrasında afetzedelerin kullanımları için yiyecek ve malzemelerin depolardan afet alanına ulaştırılmasının yanında bilgi akışının da sağlanması için yapılan planlama, uygulama ve kontrol süreçlerinin birleşimidir (Arslan ve Ertem, 2015: 275).

Uluslararası Kızılhaç (International Federation of Red Cross) ve Kızılay Federasyonu'nun (Red Crescent) IFRC Raporu, yaşam için zaruri olan malzemelerin tedarik edilip, dağıtılması ile bu malzemelerin doğru zamanda ve doğru yerde bulundurulmasını insani yardım lojistiğinin amacı olarak belirtmektedir (IFRC Raporu, 2000). İnsani yardım lojistiği faaliyetlerinin sistematik bir şekilde gerçekleştirilmesi, afet öncesinde veya sonrasında oluşan zararların minimum düzeye indirilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Bu faaliyetlerin eşgüdümlü bir biçimde yürütülerek koordinasyonunun sağlanması, hem doğru yerde hem de doğru zamanda olma koşulunun en kritik noktasıdır (Börühan vd., 2012).

İnsani yardım lojistiğinde "doğru maliyet" şartı söz konusu olmamakta, insani yardım lojistiği (Tanyaş vd., 2013) para ve maliyet gözetmemesi açısından kar amacı güden işletme lojistiğinden farklılaşmaktadır (Ersoy vd., 2016: 102). İnsani yardım lojistiğinde tıbbi malzemeler, su, gıda ve barınma gibi ihtiyaçların karşılanarak insani desteğin sağlanması amaçlanır (Daud vd.,2016).

Afetlerden bazıları yüksek lojistik maliyet gerektirirken bazıları da birbiriyle bağlantılı olabilmektedir. Örneğin deprem sonrası veba gibi salgın hastalıklar yaşanabilmektedir. Bu nedenle lojistik destek sağlanırken afet türlerinin de dikkate alınması gerektiği önerilmektedir (Daud vd.,2016). Afetlerin türü, şiddeti ve etkilerinin farklı olmasından dolayı insani yardım lojistiğinin olay bazlı ve dinamik olması gerekmektedir (Önsüz ve Atalay, 2015: 1).

2013 yılında uluslararası insani müdahalelere toplam 22 milyar ABD doları harcanmıştır. Lojistik maliyetler toplam maliyetin %60-80'ini oluşturmaktadır (Jahre vd.,2015). Genel olarak bu %80'lik oranının %65'ini malzeme ve ekipman tedariki, %15'ini ise taşıma ve depolama masrafları oluşturmaktadır (Köseoğlu, 2011: 2). İnsani yardım lojistiği en maliyetli faaliyet olduğu gerekçesiyle ihmal edilmemelidir; aksine insani yardım lojistiği ile ilgili daha özenli ve organize çalışmalar yürütülmelidir. İnsani krizlerde lojistik, afete hazırlıklı olma ve müdahale, tedarik ile dağıtım arasında bir köprü görevi gördüğü için tüm seferberlik faaliyetlerinin merkezidir (Daud vd.,2016).

Hem dünyada hem de ülkemizde meydana gelen afetlerin insanlara verdiği zararın boyutu ve etkisi düşünüldüğünde, insani yardım lojistiği alanında yapılacak çalışmaların ne derece önemli olduğu anlaşılmaktadır. Yaşanan afet ve küresel krizlerin insanlar üzerinde yarattığı olumsuz etki, afet öncesinde ve sonrasında lojistik faaliyetlerin iyileştirilmesi ve geliştirilmesi ile ilgili yapılan çalışmaların önemini günden güne artırmaktadır.

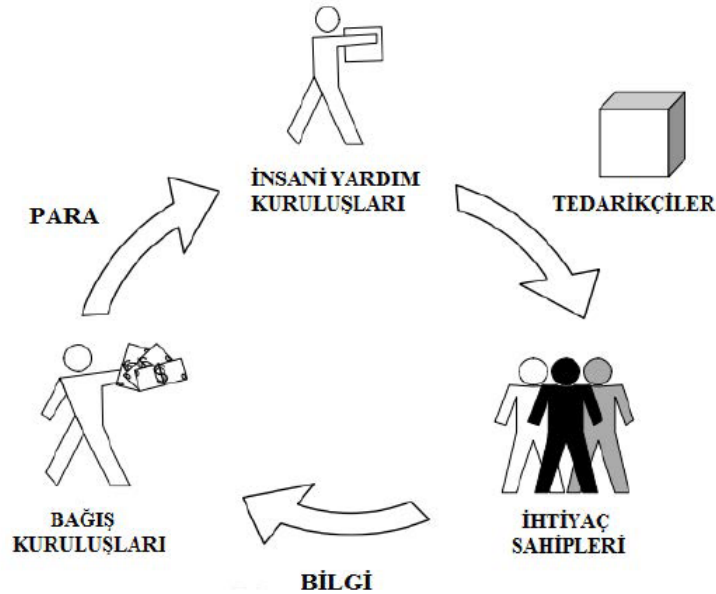
3. Covid-19 Salgınında Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi

Tedarik zinciri yönetimi, daha düşük maliyetlerle daha yüksek katma değer sağlayabilmek amacıyla tedarikçiler ve müşteriler arasındaki süreçlerin yönetilmesi olarak tanımlanabilir (Görçün, 2010: 2). Afetlerde tedarik zincirinin yönetimi, yardımların ihtiyaç sahiplerine zamanında ulaştırılabilmesi için en kritik durumlardan biridir. Covid-19 salgını ile tedarik zincirlerinde de önemli kesintiler yaşanmış ve tedarik zincirlerinin verimli çalışmadığı ortaya

çıkış, tedarik zincirlerinin açıkları daha görünür hale gelmiştir (Senir ve Büyükkeklik, 2020). Karantina uygulamaları ile bireylerin işlerine gidememeleri ve hammadde sağlanamaması gibi nedenlerden dolayı arzda bozulmalar; tüketici seçimlerinin değişmesi nedeniyle de talepte bozulmalar yaşanmıştır. Özellikle ilaç, maske ve solunum cihazları gibi salgın döneminde oldukça gerekli olan tıbbi malzeme ihtiyaçlarının giderilmesinde önemli sıkıntıların olduğu gözlenmiştir. ABD’de hastanelerde maskelerin bulunamaması ve solunum cihazı eksikliğine bağlı olarak da insanların hayatını kaybettiği haberleri medyada yer almıştır (Sarı, 2020). Bu durum tedarik zincirlerinin salgınlara karşı hazırlıksız olduğunu ve bu süreci yönetemediğini göstermiştir

Salgınlar, gerçekleşme ihtimalinin düşük olmasına karşılık, etkisi ve yayılma hızı nedeniyle milyonlarca insana ulaşabilmesine bağlı olarak, tedarik zincirlerinin doğru yönetilmesini zorunlu kılmaktadır (Karlı ve Tanyaş, 2019). Covid-19 salgını küreselleşen dünyada tedarik zincirlerinin önemini ve güvenilir tedarik zincirlerine duyulan ihtiyacın fark edilmesini sağlamıştır. Salgın zamanında gıda, sağlık, temizlik gibi birçok ana tüketim ürünlerine kolayca ve hızlıca ulaşılabilmesi için tüm tedarik zinciri operasyonlarının kusursuz işleminin gerekliliği anlaşılmıştır. Salgın gibi afet durumlarında afetzedelere temel yardım malzemelerinin en hızlı biçimde ulaştırılması için tedarik zinciri sürecinin en iyi şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda afet tedarik zinciri yönetim süreci temel yardım malzemelerinin tedarik edilmesi ile başlayıp tedarik zincirinde yer alan (sivil toplum örgütleri, hükümetler, bağış kuruluşları vb.) her bir kuruluşun koordinasyonu ve yardımıyla, lojistik ve tedarik zinciri yönetimi prensipleri kapsamında iyi planlanmış lojistik operasyonların gerçekleştirilmesiyle sonlandırılır (Oloruntoba ve Gray, 2006: 116). Şekil 2’de afet yönetiminde tedarik zinciri verilmektedir. Süreç temel yardım malzemelerinin tedarik edilmesiyle başlayıp, kuruluşların yardımları aracılığıyla ihtiyaç sahibi afetzedelere ulaştırılmasıyla son bulmaktadır.

Şekil 2: Afet Yönetiminde Tedarik Zinciri



Kaynak: Howden, 2009: 4.

Afet yönetiminde tedarik zinciri birçok kurumun, organizasyonun, kişinin ve hükümetin işbirliğini gerektirmektedir. Herhangi bir olağanüstü durumda ev sahibi, komşu ve diğer ülke

hükümetleri afet sonrasında kaynakları organize ederek insani yardım lojistik sürecini harekete geçirmektedir. Afet yardımlarına diğer ülkelerin katılımında, ev sahibi ülkenin vereceği izinler büyük önem arz etmekte; ev sahibi ülke hükümetinin izni olmadan ulusal yardım kuruluşları ve ordu haricinde diğer kurum ve kuruluşlar afet durumunda yardımda bulunamamaktadır. Ev sahibi ülkenin komşu ülkelerle veya uluslararası toplumla ilişkilerine bağlı olarak, diğer ülkeler kısıtlama veya engellerle karşılaşabilmektedir.

İnsani yardım operasyonlarına insaniyet, ayrımcılık yapmama, tarafsızlık ve bağımsızlık gibi temel prensipler rehberlik etmektedir. İnsani yardım, insaniyet prensibine göre nerede olursa olsun insan hayatı kurtarma ve çekilen acıları hafifletme, ayrımcılık yapmama prensibine göre yardımın ırk, din, grup ayrımı yapmadan sadece ihtiyacın karşılanması, tarafsızlık prensibine göre grupların hiçbirine avantaj sağlamama, bağımsızlık prensibine göre ise insani yardımın uygulandığı alanlarda her türlü politik, ekonomik ve askeri hedeflere hizmet etmeme amacı gütmelidir (Stockholm Toplantısı Bildirisi, 2003).

4. Türkiye'nin Covid-19 Salgını Sürecinde Yardım Gönderdiği Ülkeler

Eşi görülmemiş seyahat yasakları, karantina uygulamaları, tedarik zinciri kesintileri ve işten çıkarmalar ile Covid-19 salgını, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra en önemli küresel tehditlerden biri olduğunu kanıtlamıştır. Bu doğrultuda hükümetler Covid-19 salgınının öncelikle binlerce ölüme neden olarak insani bir kriz yarattığını ve küresel bir tehdit olduğunu kabul etmelidir (Jola Sanchez, 2020).

Yaşanan Covid-19 salgını, tüm dünyadaki sağlık hizmetlerinin gözden geçirilmesi gerektiğini ve birçok küresel eksikliği ortaya çıkarmıştır. Virüsün hızlı yayılmasının temel nedenlerinden biri günümüz dünyasının birbirine bağlı doğası olarak belirtilebilir. 2020'de 50 ülkede 168 milyondan fazla insanın, insani yardıma ihtiyaç duyacağı tahmin edilmektedir (Poole vd., 2020). Önceki pandemilerde görülen ölüm oranları, gelişmekte olan ülkelerin en fazla risk altında olduğunu göstermektedir (Jahre vd.,2015). Kalabalık konutlar, yetersiz beslenme, yetersiz su, sanitasyon ve hijyen araçları nedeniyle Covid-19 salgınının etkilerini azaltmak, özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha zor olmaktadır (Poole vd., 2020). Dünyadaki tedarik zinciri kesintileri, hastalığı kontrol altına almak ve mağdurları tedavi etmek için stratejik öneme sahip malzemelerin yeterli şekilde stoklanmasını engellemektedir (Jola Sanchez, 2020). Bu kapsamda gelişmiş ülkelerin, yerli üretimin önemini gözden geçirmesi, daha az gelişmiş ülkeleri desteklemesi, en iyi uygulamaları ve bilgileri paylaşması gereklilik haline gelmiştir (Jahre vd., 2015).

Örneğin salgının başladığı yer olan Çin, salgını atlattıktan sonra İtalya'ya doktor göndermiştir. Yine Çin Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Fransa, İngiltere, Japonya, Katar, Azerbaycan, Rusya ve İran'a tıbbi malzeme ve nakdi yardımlarda bulunmuştur. Türkiye'de bu süreçte birçok ülkeye gönderdiği yardımlarla destek olmaktadır. Genellikle tulum, N95 maske, cerrahi maske, siperlik ve koruyucu gözlük gibi koruyucu malzemeler, eldiven, antiseptik ve test kitlerinden oluşan Türkiye'den gönderilen tıbbi malzemelerin içerik ve miktarları, ülkelere göre değişebilmektedir. Birçok ülkede de gönderilen en yaygın yardım türü erzak dağıtımı olarak ön plana çıkmaktadır. Bununla birlikte Covid-19 salgını sürecinde, Yemen'deki sağlık çalışanlarına eğitim, Endonezya'daki cami temizleme ve ilaçlama, Romanya'daki sağlık ocağı yenilemesi, Sudan'daki 3D yazıcı bağıışı ve Gazze'ye hastane hibe edilmesi, Türkiye'nin hizmet yardımları kapsamında sayılabilir.

Yardımlar Cumhurbaşkanlığı, Dışişleri Bakanlığı, TİKA, Sağlık Bakanlığı, Kızılay, Milli Savunma Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı gibi birçok farklı kurumun aracılığıyla koordine edilerek ulaştırılmaktadır. Her kurumun gönderdiği yardımlar ile ilgili ayrıntılı ve şeffaf bilgiye ulaşmak şu an için pek mümkün olmamakta, fakat yardımı alan bazı tarafların sosyal medya paylaşımları ve Türkiye'deki çeşitli kurumların açıklamaları ile bu yardımların kapsamı ve değeri hakkında bilgi edinilebilmektedir. Türkiye'nin Covid-19 salgını sürecinde yardım gönderdiği ülkeler Şekil 3'de verilmektedir. Şekilde Türkiye'nin yardım gönderdiği ülkeler NATO aracılığıyla yardım gönderilen ülkeler ve diğer ülkeler olarak iki grupta verilmektedir.

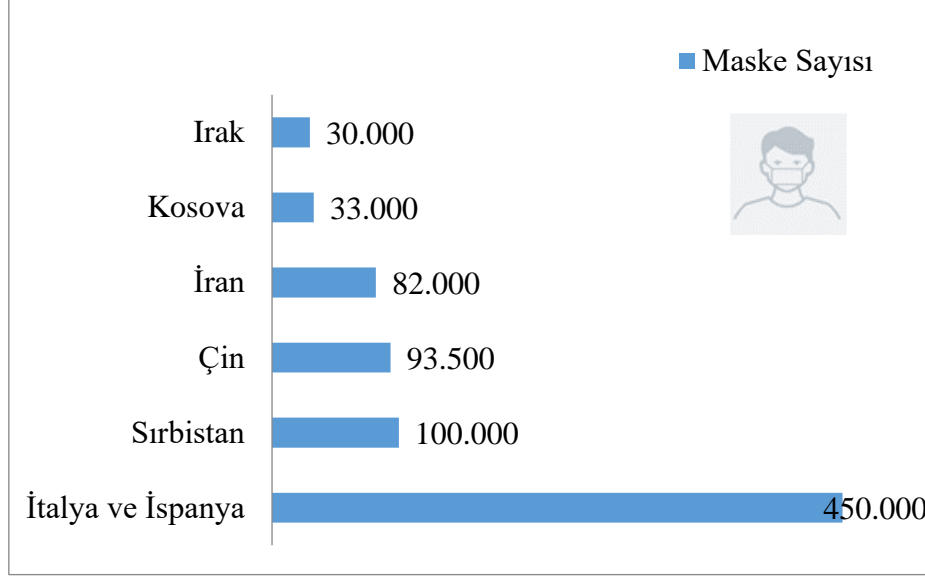
Şekil 3: Türkiye'nin Covid-19 Salgını Sürecinde Yardım Gönderdiği Ülkeler



Kaynak: T.C. Cumhurbaşkanlığı, TİKA, Kızılay, T.C. Milli Savunma Bakanlığı, T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Dışişleri Bakanlığı, NATO, Erişim Tarihi, 17.14.2020.

Mayıs ayının son haftası itibariyle 55'den fazla ülkeye yardım gönderildiği haberleri basında geniş yer bulmuştur. Şekil 4'te Türkiye'nin maske yardımı yaptığı ülkelerden bazıları ve gönderdiği maske sayıları hakkında bilgiler yer almaktadır. Özellikle basında yer alan haberler kapsamında ülkelerle ilgili detaylı bilgiler verilmektedir. Türkiye'nin yardım gönderdiği ülkeler hakkında bilgiler NATO müttefiki ülkeler, balkan ülkeleri, doğu komşusu ülkeler ve diğer ülkeler olarak gruplandırılarak verilmektedir.

Şekil 4: Türkiye'nin Maske Yardımı Yaptığı Ülkeler



Kaynak: T.C. Cumhurbaşkanlığı, TİKA, Kızılay, T.C. Milli Savunma Bakanlığı, T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Dışişleri Bakanlığı, NATO, Erişim Tarihi, 17.04.2020.

4.1. NATO Müttefiki Ülkeler

Türkiye'nin yardım gönderdiği NATO müttefiki ülkeler arasında İspanya, İtalya, Birleşik Krallık ve ABD yer almaktadır.

- **İspanya ve İtalya**

Milli Savunma Bakanlığı 31 Mart'taki açıklamasında, korona virüsten en fazla etkilenen ülkelerden olan İtalya ve beraberinde İspanya'ya sağlık ekipmanı gönderildiğini; NATO ise yaptığı açıklamada Türkiye'nin, İtalya ve İspanya'ya 450 bin adet maske gönderdiğini açıklamıştır. Bunun dışında özel izinle İspanya'ya ihracatı yasaklanan 116 adet solunum cihazı da satılmıştır.

- **Birleşik Krallık**

Birleşik Krallık'a 250 bin adet kişisel koruyucu ekipman 10 Nisan'da gönderilmiştir.

- **ABD**

28 Nisan'da ABD'ye askeri uçakla yardım malzemesi gönderildiği ve malzemeler arasında 500 bin maske, 4 bin tulum, 2.000 litre (528 galon) dezenfektan, 1.500 gözlük, 400 N95 maske ve 500 yüz siperi olduğu bildirilmiştir.

4.2. Balkan Ülkeleri

Türkiye'nin yardım gönderdiği Balkan ülkeleri arasında Kuzey Makedonya, Karadağ, Kosova, Bosna Hersek ve Sırbistan yer almaktadır.

- **Kuzey Makedonya, Karadağ ve Kosova**



Senir, G. (2021), "Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi", *Fiscaeconomia*, 5(1), 296-308.

Balkan ülkelerinden Kuzey Makedonya, Karadağ ve Kosova'ya 8 Nisan'da tıbbi yardım malzemeleri ulaştırılmıştır. 50 bin adet maske, 1.000 adet tulum ve 1.000 adet Covid-19 testi içeren yardım malzemeleri Kuzey Makedonya'ya; 63 bin adet tıbbi malzeme içinde 33.000 maske ise Kosova'ya gönderilmiştir.

- **Bosna Hersek**

Tıbbi yardımları taşıyan askeri kargo uçağı Bosna Hersek'e 8 Nisan'da ulaşmıştır.

- **Sırbistan**

Sırbistan'a 100 bin maske, tulum ve 1.500 adet hızlı test kitinden oluşan yardım malzemeleri 8 Nisan'da ulaştırılmıştır.

4.3. Doğu Komşusu Ülkeler

Türkiye'nin yardım gönderdiği doğu komşusu ülkeler arasında İran, Irak ve Gürcistan yer almaktadır.

- **İran**

İran, Covid-19 salgınının Çin dışında ilk yayılmaya başladığı ülkelerden biridir ve salgında ağır kayıplar vermiştir. 17 Mart'ta 1.000 test kiti, 4 bin 715 tulum, 2 bin 4 gözlük, 20 bin önlük, 4 bin N95 maske ve 78 bin üç katlı maske gönderilmiştir.

- **Irak**

Salgının belirlendiği ilk gün 20 bin maske Erbil'e ulaştırılmıştır. Bunun dışında 30 bin maske ve 475 koli gıda yardımı gönderilmiştir.

- **Gürcistan**

Gürcistan Kızılhaç Derneği'ne 25 Nisan'da, tıbbi ve saha ekipmanları gönderilmiştir.

4.4. Diğer Ülkeler

Türkiye'nin yardım gönderdiği diğer ülkeler arasında Çin, Kolombiya, Pakistan ve Kazakistan yer almaktadır.

- **Çin**

Türkiye, Çin'in Wuhan kentindeki Türk vatandaşlarını getirmesi için göndermiş olduğu askeri kargo uçağıyla tıbbi malzemeler de gönderdiğini ve tıbbi malzemelerin içerisinde 93 bin 500 adet maske bulunduğunu bildirmiştir.

- **Kolombiya**

Kolombiya'ya gıda paketleriyle birlikte 250 hastane yatağı ve tıbbi malzeme, 26 bin 250 adet test kiti gönderilmiştir.

- **Pakistan**

Pakistan'a iki defa tıbbi yardım malzemesi gönderilmiştir.

- **Kazakistan**

Milli Savunma Bakanlığı, Covid-19 salgını ile mücadelede kullanılacak olan tıbbi yardım malzemelerinin Kazakistan'a gönderildiğini bildirmiştir.

5. Sonuç

Dünya genelinde doğal ya da insan kaynaklı oluşan afetlerin sayısı ve şiddeti son yıllarda günden güne artmaktadır. 2005 yılında Asya Pasifik Tsunami'nin ve Katrina Kasırgası'nın yaşanmasından sonra insani yardım lojistiği alanındaki araştırmalar büyük ilgi görmeye başlamıştır. Bu gibi yaşanan büyük ölçekli olağanüstü durumlarda yiyecek, su, ilaç, çadır vb. gibi gerekli yardım malzemelerinin hızlı bir şekilde ulaştırılmasını amaçlayan insani yardım lojistiğinin önemi giderek artmaktadır. Çalışma, Covid-19 salgınının afet sınıflandırmalarındaki yerini, Covid-19 salgınında insani yardım lojistiğinin ve tedarik zinciri yönetiminin hem dünyada hem de ülkemizde dikkat edilmesi gereken bir alan olarak önemini göstermektedir. Bununla birlikte literatürde, Türkiye'nin Covid-19 salgınında yardım gönderdiği ülkelerle ilgili bilgilerin yer aldığı bir çalışma olmaması da literatüre sunacağı katkı olarak düşünülmektedir.

Küresel olarak Covid-19 salgınından etkilenen 196 ülkenin Ebola, SARS ve Orta Doğu solunum sendromu gibi geçmiş salgın hastalıklar ve pandemilerle ilgili yaşadıkları deneyimler, karşılaşılan zorluklarda neler yapılması gerektiği ile ilgili önemli dersler vermektedir. Pandemilerde, kaynakların çeşitlendirilmemesi, sağlık tesislerinin kapanması ve sağlık çalışanlarının ölüm, hastalık, devamsızlık veya kontrol önlemleri nedeniyle yetersizliği, sağlık sistemlerine ciddi zararlar verebilmektedir. Covid-19 salgınının hızlı bir şekilde küresel olarak yayılması tüm insanlığın sağlığını ve refahını açısından birbirine bağlı olduğunu öğretmiştir. Pandemilerin ayrımcılık yapmadığı ve bu doğrultuda da sağlık hizmetlerine erişim de ayrımcılık yapılmamasının gerekliliği ortaya çıkmıştır. Covid-19 salgınında, en savunmasız olanı korumak sadece ahlaki bir zorunluluk değil, acil bir halk sağlığı hedefi haline gelmiş; "bir kişinin sağlığı herkesin sağlığıdır" felsefesi önem kazanmıştır (San Lau vd.,2020).

Ülkemizde de insani yardım lojistiği ile ilgili etkili planların oluşturulması gerekmekte, bu planların oluşturulmasında kamu sektörü ile özel sektörün işbirliği önemli olmaktadır. Bu doğrultuda, insani yardım lojistik operasyonlarına katkıda bulunmaları için özel sektördeki işletmelerin lojistik yönetimi alanındaki yetkinlikleri ve kapasiteleri göz önünde bulundurularak kamu sektöründeki kuruluşlar aracılığıyla anlaşmalar yapılmalıdır. Böylece, yardım malzemelerinin organize edilmesi, korunması, sınıflandırması, depolanması, listelenmesi ve gümrük ile koordinasyonunun sağlanması gibi konularda daha etkili sonuçlara ulaşılabilir. Gelecekteki araştırmalar için, özellikle insani yardım lojistiğinde ve genel olarak uluslararası insani yardımda standartların geliştirilmesi ve kullanımı üzerinde daha fazla çalışma yapılması gerektiği önerilmektedir. Bununla birlikte salgın gibi öncelikli olarak insan sağlığını etkileyen olayların, tedarik zincirlerinin doğru olarak yönetilmesini daha da zorunlu kıldığı; özellikle insanların yaşam kalitesini doğrudan etkileyen sağlık, gıda ve enerji tedarik zincirlerinin salgın zamanında nasıl iyileştirileceği üzerinde çalışılması gerektiği düşünülmektedir.

Salgın sürecinde karşılaşılan tedarik zincirlerindeki kesintiler, tedarik zincirlerinin daha kısa ve esnek olmasının gerekliliğini göstermiştir. Bu kapsamda dünya çapında tedarik zincirleri elektronik ürünlerin solunum cihazlarına, giyim eşyalarının cerrahi eldivenlere, koruyucu kıyafetlere veya maskelere vb. gibi kolayca geçilebilen çapraz ürün üretim sistemleri için esnek tasarımlara ihtiyaç duyacaktır. Covid-19 salgını nedeniyle örneğin, DuPont kimya şirketi Richmond Tesisinde koruyucu elbise üretimini hızlandırmıştır (Sanders, 2020). 2003 yılında ise SARS salgını görüldüğünde Toronto'daki losyon üreticisi bir firma, üretimini losyondan el dezenfektanına dönüştürmüştür. Salgın sonrası süreçte tedarik zincirlerinde yerleşme, kolay

ulaşılabilirlik, esneklik, dinamiklik ve dijitalleşme konularının geliştirilmeye açık noktalar olacağı; tedarik zincirlerinde otomasyon sistemleri ve yapay zekâ yatırımlarının artması, bilgi iletişim teknolojilerinin daha yoğun kullanılmasıyla birlikte teknolojik yeteneklerin artırılmasının da kaçınılmaz olacağı düşünülmektedir.

Ayrıca, salgın sonrası dönemde insani yardım lojistiği ve sağlık tedarik zinciri dışında tersine lojistik konusunun uygulamacılarla birlikte akademisyenler tarafından da çalışılması gereken diğer bir alan olacağı düşünülmektedir. Covid-19 salgını etkisinin uzun bir süre devam edeceği ve gelecekte de dünya genelinde benzer salgınların olabileceği tahmini sonucunda teması azaltmak, bulaşmayı önlemek için yoğun bir şekilde kullanılan tek kullanımlık plastik ürünler nedeniyle artan tıbbi atıklar ve plastiklerin geri kazanımının sağlanması noktasında tersine lojistik gibi konular günümüzden daha önemli hale gelecektir.

Kaynakça

- Arslan, A. Ş., ve Ertem, M. A. (2015). İnsani Yardım Lojistiğinde Konteyner Kullanımında Talep Ağırlıklı Mesafe ve Maliyet Modelleri. IV. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, Gümüşhane, Türkiye.
- Börühan, G., Ersoy, P., ve Tek, Ö. B. (2012). Afet Yönetiminde Lojistik Planlama ve Kontrol Listesi Yönteminin Önemi. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi-Konya Üniversitesi.
- Cozzolino, A. (2012), Humanitarian Logistics, Springer Briefs in Business.
- Daud, M. S. M., Hussein, M. Z. S. M., Nasir, M. E., Abdullah, R., Kassim, R., Suliman, M. S. and Salu-Din, M. R. (2016). Humanitarian Logistics and Its Challenges: The Literature Review. *International Journal of Supply Chain Management*, 5(3), 107-110.
- Demirdas, A. (2020). How Turkey Was Able to Send Coronavirus Aid to 55 Countries, <https://nationalinterest.org/blog/middle-east-watch/how-turkey-was-able-send-coronavirus-aid-55-countries-157286>, Erişim Tarihi, 10.07.2020.
- Ersoy, P., Börühan, G. ve Esmer, S. (2016). Afet Lojistiği. Bütünleşik Afet Yönetimi (Ed. Karaman, Z.T. ve Altay, A.). İlkem Ofset ve Dijital Baskı, İzmir.
- Görçün, Ö. F. (2010). Örnek Olay ve Uygulamalarla Tedarik Zinciri Yönetimi, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Howden, M. (2009), How Humanitarian Logistics Information Systems Can Improve. Humanitarian Supply Chains: A View from the Field Proceedings of the 6th International ISCRAM Conference – Gothenburg, Sweden, 1-10.
- Işık, Ö., Aydınlioğlu, H.M., Koç, Gündoğdu, O., Korkmaz, G. ve Ay, A. (2012). Afet Yönetimi ve Afet Odaklı Hizmetleri. *Okmeydanı Tıp Dergisi*, 28(2): 83-84.
- Jahre, M., Ergun, O., and Goentzel, J. (2015). One Size Fits All? Using Standard Global Tools in Humanitarian Logistics. *Procedia Engineering*, 107, 18-26.
- Jola-Sanchez, A. F. (2020). Humanitarian Response to COVID-19: A Discussion of Challenges in Disaster Management for Developing Countries.
- Karlı, H., ve Tanyaş, M. (2019). Pandemi Durumunda Tedarik Zinciri Risk Yönetimine İlişkin Öneriler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(37), 174-190.



Senir, G. (2021), "Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 296-308.

- Kasap, L. G., Vayvay, Ö., ve Tuzkaya, G. (2015, 21-23 Mayıs 2015). Afet Lojistiği ve Türkiye'deki Uygulamaları: Literatür Araştırması. IV. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, Gümüşhane.
- Köseoğlu, A.M. (2011). The Lifeblood of Disaster Management: Logistics. Uluslararası Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, İzmir.
- Larson, R. C., and Nigmatulina, K. R. (2010). Engineering Responses to Pandemics. *Studies in Health Technology and Informatics*, 153(August), 311–339.
- Nacoti, M., Ciocca, A., Giupponi, A., Brambillasca, P., Lussana, F., Pisano, M., and Longhi, L. (2020). At the Epicenter of the Covid-19 Pandemic and Humanitarian Crises in Italy: Changing Perspectives on Preparation and Mitigation. *NEJM Catalyst Innovations in Care Delivery*, 1(2).
- Nemțeanu, M. S., and Dabija, D. C. (2020). Best Practices of Nongovernmental Organisations in Combatting Covid-19. *New Trends in Sustainable Business and Consumption*, 626.
- Oloruntoba, R. and Gray, R. (2006). Humanitarian Aid: An Agile Supply Chain. *Supply Chain Management: An International Journal*, 11(2): 115–120.
- Önsüz, M.F. ve Atalay, B. (2015). Afet Lojistiği/Disaster Logistics. *Osmangazi Journal of Medicine*. 37(3).
- Poole, D. N., Escudero, D. J., Gostin, L. O., Leblang, D., and Talbot, E. A. (2020). Responding to the COVID-19 Pandemic in Complex Humanitarian Crises. *International Journal for Equity in Health*, 19(1), 1-2.
- San Lau, L., Samari, G., Moresky, R. T., Casey, S. E., Kachur, S. P., Roberts, L. F., and Zard, M. (2020). COVID-19 in Humanitarian Settings and Lessons Learned from Past Epidemics. *Nature Medicine*, 26(5), 647-648.
- Sanders Nada R. (2020). COVID-19 Supply-Chain Disruption, Treasury &Risk, Erişim: <https://www.treasuryandrisk.com/2020/03/19/covid-19-supply-chain-disruption/?slreturn=20200428142138>.
- Sarı, H. (2020). Yeni Emtia Koruyucu Maske. Erişim Tarihi, 16 Nisan 2020, <https://www.dunya.com/dunya/yeni-emptia-koruyucu-maske-haberi-466260>.
- Senir, G. ve Büyükkeklik, A. (2020). Covid-19 Salgınının Tedarik Zincirlerine ve Lojistik Faaliyetlere Etkileri, Tüba-Küresel Salgınının Anatomisi: İnsan ve Toplumun Geleceği, Ankara, 627-645.
- Tanyaş, M., Günalay, Y., Aksoy, L., ve Küçük, B. (2013). İstanbul İlinde Olası Deprem Sonrası Lojistik Yönetimi Üzerine Bir Çalışma. II. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, 16-18 Mayıs 2013, Aksaray.
- <https://www.cnnturk.com/dunya/iste-turkiyenin-salgin-boyunca-tibbi-yardim-gonderdigi-ulkeler?page=19>, Erişim Tarihi, 01.07.2020.
- <https://www.dw.com/tr/covid-19-t%C3%BCrkiye-yurtd%C4%B1%C5%9F%C4%B1nda-nereye-nas%C4%B1l-destek-sa%C4%9Fl%C4%B1yor/a-53184552>, Erişim Tarihi 05.06.2020.



Senir, G. (2021), "Covid-19 Salgınında İnsani Yardım Lojistiğinin ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi", Fiscaeconomia, 5(1), 296-308.

<https://tr.sputniknews.com/turkiye/202004291041929539-turkiyenin-koronavirus-ile-mucadele-icin-gonderdigi-tibbi-yardimlar-abdye-ulasti/>, Erişim Tarihi, 02.06.2020.

<https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-52459231>, Erişim Tarihi, 10.05.2020.

Suggested Citation: Uzun, U. (2021), "Türkiye’de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 309-323.

Türkiye’de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri

Effects of Covid-19 Pandemic on Usage of Digital Banking in Turkey

Uğur UZUN¹

Abstract

Digital banking transactions are an important service area for banks with the cost advantage they provide. In addition, digital banking services offer customers time and location flexibility with the opportunity to perform their transactions faster. The most important function of digital banking services for customers is that they can perform their transactions in a more flexible time frame without going to the bank branch. While these main benefits of digital banking increase customer satisfaction, security concerns negatively affect the level of usage. Time and cost savings, transaction speed and quality, and location flexibility are the main factors in customers' preference for digital banking. Apart from these factors, force majeure may also be effective in the usage of digital banking. In this context, Covid-19 pandemic and restriction measures of countries have increased the importance of digital banking services. In this study, the effects of the pandemic were examined on the customers' usage of digital banking in Turkey.

Article History:

Date submitted:

30.11.2020

Date accepted:

29.12.2020

Jel Codes:

G21, G41, G01

Keywords:

*Digital Banking,
Internet Banking,
Mobile Banking,
Covid-19 Pandemic*

¹Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, uguruzun@artvin.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3245-5742>



Öz

Dijital bankacılık işlemleri sağladığı maliyet avantajı ile bankalar için önemli bir hizmet alanıdır. Bununla beraber müşterilere daha hızlı bir şekilde işlemlerini yapma olanağı sunmakta ile zaman ve mekân esnekliği sunmaktadır. Dijital bankacılık hizmetlerinin müşteriler açısından en temel fonksiyonu, banka şubesine gitmeden işlemlerini daha esnek bir zaman diliminde gerçekleştirebilmeleridir. Dijital bankacılığın bu temel faydaları, müşteri memnuniyetini arttırmakla birlikte güvenlik endişeleri ise kullanım düzeyini olumsuz etkileyebilmektedir. Genel itibariyle müşterilerin dijital bankacılığı tercih etmelerinde zaman ve maliyet tasarrufu sağlaması, işlem hızı ve kalitesi sunması, belirli bir mekâna bağlı kalınmaması başlıca etkenlerdir. Bu temel faktörlerin dışında mücbir sebepler de dijital bankacılık kullanımında etkili olabilir. Bu bağlamda dünya genelinde yaşanan Covid-19 pandemi süreci ve ülkelerin bu döneme özgü çeşitli uygulamaları dijital bankacılık hizmetlerinin önemini arttırmıştır. Bu çalışmada pandemi sürecinin Türkiye'deki müşterilerin dijital bankacılık kullanımlarını üzerindeki etkisi incelenmiş ve çeşitli düzeylerde etkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

*Anahtar Kelimeler: Dijital Bankacılık, İnternet Bankacılığı, Mobil Bankacılık,
Covid-19 Pandemisi*

1. Giriş

Teknolojideki hızlı gelişim birçok alanı etkilerken teknolojinin insan hayatı içindeki yeri ve önemi her geçen gün artmaktadır. Ekonomilerin temel unsurlarını oluşturan işletmeler faaliyetlerinde teknolojiyi yoğun bir şekilde kullanmaktadır. İşletmeler geçmişte teknolojiyi genellikle üretim süreçleri ile ilgili kullanırken günümüzde pazarlama, satış, halka ilişkiler, muhasebe-finans gibi tüm süreçlerde belli ölçüde teknolojiden yararlanmaktadırlar. İşletmelerin teknolojik gelişmelere uyum sağlamaları müşterilere daha iyi hizmet sunma, faaliyetlerin verimliliğini yükseltme, maliyet avantajı sağlama ve rekabet üstünlüğü gibi açılardan çok önemlidir.

Bankacılık sektörü teknolojik yenilikleri hızlıca faaliyetlerine adapte eden sektörlerin başında gelmekte ve bu bağlamda birçok hizmet sunmaktadır. Bu hizmetler genel olarak elektronik bankacılık işlemleri şeklinde adlandırılmaktadır. Elektronik bankacılık; bilgi toplumunun ihtiyaç ve taleplerinin karşılanarak giderlerin azaltılması, teknolojiye bağlı rekabet avantajı elde edilmesi, stratejik kararların etkinliğinin artırılabilmesi gibi hedeflere ulaşmak amacıyla mevcut teknolojik olanakların bankacılık faaliyetlerine uyarlanması ile bu çalışmaların zaman içinde geliştirilmesi neticesinde müşterilere sunulan ürün ve hizmetler bütünü şeklinde tanımlanabilir (Akpınar, 1993: 1). Bu durum gün geçtikçe geleneksel bankacılığa duyulan ihtiyacı azaltıcı etkide bulunurken müşterilerin bankacılık işlemlerini internet ve mobil gibi kanallar üzerinden gerçekleştirmesine imkân sağlayan önemli bir yöntem haline dönüştürmüştür (Mbama & Ezepue, 2018: 230).

Büyük Britanya'da elektronik bankacılık hizmetlerinin gelişimi bağlı olarak 1989-2012 yılları arasında banka şube sayısının yaklaşık %43 oranında azaldığı belirlenmiştir (French, Leyshon, & Meek, 2013: 4). Müşterilerin finansal işlemlerini çeşitli teknolojik kanallar üzerinden güvenilir ve kolay bir şekilde yapabilme olanağına sahip olmasının gün geçtikçe geleneksel bankacılığı daha fazla etkileyeceği, geleneksel bankacılık aracılığıyla işlem yapan müşteri sayısı



Uzun, U. (2021), "Türkiye'de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 309-323.

ile fiziki şube sayılarının düşeceği çeşitli çalışmalarda ileri sürülmektedir (Johnson, Ott, Stephenson, & Weberg, 1995: 95; Trethowan, & Scullion, 1997: 64).

Commencis'in Dijital Bankacılığın Geleceği başlıklı Eylül 2020 tarihli raporunda müşterilerin bankacılık işlemleri ile ilgili davranışlarında değişimler olduğu ve mobil bankacılık kullanımının %20, online bankacılık kullanımının ise %17 düzeyinde artacağı bununla birlikte şube bankacılığının ise %10 seviyesinde azalacağı öngörülmektedir. İlgili raporda son 10 yıllık dönemde sadece dijital bankacılık hizmeti sunan banka sayısının önemli düzeyde arttığı ve 100'ün üzerine ulaştığı ifade edilmektedir.

Tarihsel süreçte elektronik bankacılık açısından önemli adımlardan biri Bank of America'nın 1955 yılında San Francisco şubesi üzerinden kurulan IBM 702 sistemiyle bilgisayar aracılığıyla işlemler yapmaya başlamasıdır (Mason, McKenney & Copeland, 1997: 327). Müşterilerin elektronik bankacılık işlemlerini doğrudan kendilerinin yapabilmesi, ilk olarak otomatik vezne makineleri (ATM) kanalı ile gerçekleşmiştir. Sadece nakit çekim fonksiyonuna sahip olan ilk ATM, 1969 yılında New York Chemical Bank tarafından müşterilere sunulmuştur. 1971 yılı itibarıyla ise çok fonksiyonlu makineler hizmete açılmıştır (Innovation Flashback, 2018: 5). İnternet teknolojisinin bankacılık faaliyetlerinde kullanımına ise 90'lı yıllarda başlanmıştır. 1995 yılında hizmete açılan Security First Network Bank işlemlerinin çoğunu internet üzerinden gerçekleştirebilmesi ile internet bankacılığının ilk örneklerinden kabul edilmektedir (Gup, 2002; 132). Yakın dönemde ise internet altyapısının mobil teknolojiyle bütünleşmesi ile mobil cihazlar üzerinden bankacılık işlemlerinin yapılabilmesinin önü açılmıştır. Bu bağlamda kavramsal olarak internet bankacılığında dijital bankacılığa bir dönüşüm yaşanmaktadır.

2. Dijital Bankacılık Kavramı

Elektronik bankacılık kanallarının gelişimi ve yaygınlaşması özellikle bilgi iletişim teknolojileri altyapısına bağımlıdır. 2000'li yıllarla beraber teknolojiye hızlı bir gelişim yaşanırken çeşitli iletişim araçlarının toplumsal hayattaki rolü ve etkinliği artmaya başlamıştır. Bankacılık sektörü teknolojiyi faaliyetlerinde kullanma ve müşterilerine teknolojik kanallar üzerinden hizmet sunma noktasında öncü sektörlerden biri olmuştur.

Bankacılık ürün ve hizmetlerinin teknolojik araçlar üzerinden sağlanması şeklinde tanımlanabilen (TBB, 1998:3) elektronik bankacılık hizmetleri, çeşitli kanallar üzerinden müşterilere sunulabilmektedir. Dijital bankacılık bağlamında ilk olarak internet (online) bankacılığı biçiminde karşılaşılan işlemlere mobil araçların gelişimi ile birlikte mobil bankacılık da dâhil olmuştur. Genel itibarıyla dijital bankacılık, internet bankacılığı ile mobil bankacılığı uygulamalarını kapsamaktadır. Türkiye Bankalar Birliği, 2005 yılı itibarıyla internet bankacılığı istatistiklerini yayınlamaya başlarken 2011 yılıyla birlikte mobil bankacılık verileri açıklanmaya başlanmıştır. 2017 yılında ise internet ve mobil bankacılığı kapsamında dijital bankacılık istatistikleri kamuoyu ile paylaşılmakta ve bu iki bankacılık kanalı dijital bankacılığın bileşenlerini oluşturmaktadır.

Dijital bankacılık hizmetlerinin zaman ve kaynak tasarrufu sağlama, işlem maliyetlerini azaltma, banka ve müşteri arasında daha hızlı ve kolay iletişim kurabilme, rekabet avantajı yaratma ve pazar payını arttırma, büyük fonlara sahip müşteri sayısını yükseltme ve onlara daha iyi hizmet sunabilme, değişen müşteri taleplerine daha çabuk cevap verebilme, şube bankacılığına olan bağımlılığı azaltma gibi gerek müşteriler gerekse bankalar için çeşitli

faydaları bulunmaktadır (Kahveci & Wolfs 2018:48). Bu yararlarına rağmen günümüzde halen geleneksel şube bankacılığı, kullanım açısından bankacılık kanalları arasında dünya genelinde ön sırada yer almaktadır. Özellikle teknoloji ile daha yakın ilişkide olan genç ve orta yaş grubu dijital bankacılık kanallarını daha yoğun kullanırken genellikle daha yaşlı kesim geleneksel bankacılığı tercih etmektedir. Bu bağlamda Eylül 2020 tarihinde Türkiye'de dijital bankacılığı en fazla kullanan yaş grubu yaklaşık 24,1 milyon kişi ile 36-55 yaş grubu olmuştur (Tablo 1). İkinci sırada yaklaşık 17,5 milyon kişi ile 26-35 yaş grubu olurken 56 ve üzeri yaş grubunda dijital bankacılığı kullanan sayısı ise yaklaşık olarak 6,2 milyon kişidir. Bu istatistikten hareketle gün geçtikçe dijital bankacılık kullanım düzeyinin artacağı iddia edilebilir.

Tablo 1. Yaş Gruplarına Göre Dijital Bankacılık Aktif Müşteri Sayıları (bin kişi)

Yaş Grubu	Haziran 2020	Eylül 2020
0-17	191	190
18-25	11.632	11.890
26-35	17.343	17.579
36-55	23.628	24.110
56-65	4.535	4.579
66+	1.747	1.691

Kaynak: TBB

Bununla beraber dijital bankacılık kanallarının tercih edilmesinde ülkelerin teknolojik altyapıları ile sistemlere duyulan güven önemli etkenlerdir. Özellikle teknolojik altyapıları yetersiz olan ve bu bağlamda güvensizlik duyulan ülkelerde şube bankacılığının ağırlığı yüksek düzeydedir. Ayrıca siber saldırılar ve bu saldırılara karşı güçlü bir korunma sisteminin olmaması da dijital bankacılığa karşı bir ön yargı oluşturabilmektedir.

Genellikle müşterilerin finansal işlemlerini dijital kanallardan gerçekleştirmeyi tercih etmelerinde ve dijital bankacılık kanallarını benimsemelerinde belli başlı faktörler etkili olmaktadır. Tan ve Teo (2000) internet bankacılığının benimsenmesinde göreceli avantajlı olduğu kanaatinin, internet kullanımına dönük risk algısının ve güven duygusunun etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Benzer bir diğer çalışmada Polasik ve Wisniewski (2009), Polonya özelinde internet bankacılığının benimsenmesinde internet işlemlerine yönelik güvenlik algısı, internet kullanımı deneyimi ve demografik özelliklerin önemli olduğunu tespit etmişlerdir. Sohail ve Shanmugham (2003), Malezya'da üniversite öğrencilerinden oluşan örneklemi üzerine yaptıkları çalışmalarında internet erişilebilirliği, farkındalık, değişim karşısındaki tutum, bilgisayar ve internet ile ilgili maliyetler, kullanım kolaylığı, bankaya duyulan güven ile internet işlemlerine yönelik güvenlik kaygıları unsurlarının internet bankacılığı hizmetlerinin benimsenmesinde etkili faktörler olduğunu belirtmişlerdir. Suh ve Han (2002) ise müşterilerin internet bankacılığına karşı tutumlarında en önemli değişkenin güven duygusu olduğunu ileri sürerlerken diğer etkili unsurların da sistemin kullanım kolaylığı ve kullanılabilirlik algısı olduğunu ifade etmişlerdir. Gu vd. (2009) mobil bankacılığa karşı tutumları inceleyebilmek amacıyla yaptıkları çalışmada mobil bankacılıkla ilgili algılanan fayda ve kullanım kolaylığı ile güven etkenlerinin önemli olduğunu tespit etmişlerdir.

Türkiye örneğinde yapılan çalışmalarda da benzer bulgulara ulaşılmıştır. Ustasüleyman ve Eyüboğlu (2010), bireylerin internet bankacılığı kullanım niyeti üzerinde güven, algılanan kullanılabilirlik ve kullanım kolaylığı ile algılanan web güvenliği faktörlerinin etkili olduğunu ifade

etmişlerdir. Durer vd. (2009) banka müşterilerinin online bankacılık kanalını tercih edip etmeme kararları üzerindeki etkili faktörleri ele almışlardır. Müşterilerin internet bankacılığını tercih etmesinde hizmet kalitesi, güven algısı, zaman esnekliği, oluşan sorunların çözüme kavuşturulması, maliyet, sistem tasarımı ve kullanım hızı önemli unsurlardır. Diğer taraftan kullanım zorluğu, internet erişimi ile ilgili maliyetler, güvenlik endişeleri, teknolojiye ve teknolojik ürünlere uzaklık ve alışkanlıkların değişimine karşı direnç müşterilerin online bankacılığı kullanmamalarına sebebiyet vermektedir.

Dünya ülkelerinde dijital bankacılık kanallarının tercih edilmesinde genellikle benzer faktörler etkili olmaktadır. Bununla beraber ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısı ile teknolojik altyapıları faktörlerin etki sıralamasının değişkenlik göstermesine neden olabilmektedir. Ancak genel itibarıyla dünyada online ve mobil bankacılığı kullanan müşteri sayılarının artma eğiliminde olduğu söylenebilir. Türkiye özelinde 2005 yılı sonu itibarıyla internet bankacılığını aktif olarak kullanan kişi sayısı yaklaşık 3 milyon düzeyindeyken Eylül 2020 itibarıyla bu sayı yaklaşık 4 kat artmış durumdadır (Tablo 1). Bununla birlikte aktif bir şekilde sistemi kullanmayan müşteri sayısı çok daha fazladır. Eylül 2020 döneminde son 1 yıl içinde en az bir kere internet bankacılığına giriş yapan müşteri sayısı yaklaşık 25 milyon civarındadır.

Tablo 2. Türkiye'de İnternet Bankacılığı Aktif Müşteri Sayıları

Dönem	Bireysel Aktif Müşteri Sayısı	Kurumsal Aktif Müşteri Sayısı	Toplam Aktif Müşteri Sayısı
2005	2.803.482	373.222	3.176.704
2009	5.368.510	605.623	5.974.133
2012	9.629.597	922.167	10.551.764
2015	16.169.883	1.250.568	17.420.451
2018	11.258.092	1.286.010	12.544.102
Eylül 2020	10.757.712	1.339.841	12.097.553

Kaynak: TBB

Çok fonksiyonlu telefon ve tablet teknolojisinin gelişimiyle birlikte mobil bankacılık kullanımları ciddi düzeyde artış göstererek internet bankacılığı kullanımının üzerinde işlem hacmi ve müşteri sayılarına ulaşmaya başlamıştır. İnternet bankacılığına göre özellikle çok daha fazla yer ve zaman esnekliği tanınması mobil bankacılığının artan trendinde etkili olmaktadır. İlk olarak 2011 yılında açıklanmaya başlanan mobil bankacılık istatistiklerine göre aktif müşteri sayısı sadece 445 bin kişi civarındayken Eylül 2020'de yaklaşık 59 milyon kişi mobil bankacılığı aktif olarak kullanmaktadır (Tablo 3). Bu değer aynı döneme ait internet bankacılığı verisinin yaklaşık 6 katı düzeyindedir. Özellikle 2017 yılı ile birlikte ciddi bir artış yaşanmıştır. Bu durumun sebepleri olarak bankaların mobil bankacılık altyapısının daha sağlıklı hale dönüşmesi, işlem yapılabilecek cihazların da daha yaygın olarak toplumsal hayatın içine girmeye başlaması ve müşteriler nezdinde mobil bankacılık işlemlerinin bilinirliği ve güven algısının artması sıralanabilir.

Tablo 3. Türkiye’de Mobil Bankacılık Aktif Müşteri Sayıları

Dönem	Bireysel Aktif Müşteri Sayısı	Kurumsal Aktif Müşteri Sayısı	Toplam Aktif Müşteri Sayısı
2011	-	-	445.723
2012	-	-	1.375.634
2013	-	-	3.227.096
2014	-	-	6.711.360
2015	11.778.445	385.923	12.164.368
2016	18.648.593	569.005	19.217.598
2017	28.712.012	829.209	29.541.221
2018	38.385.355	1.166.717	39.552.072
2019	47.799.256	1.479.308	49.278.564
Eylül 2020	57.352.793	2.017.575	59.370.368

Kaynak: TBB

3. Pandemi Döneminde Türkiye’de Dijital Bankacılık Kullanım Düzeyi

Müşterilerin dijital bankacılık kanallarını kullanmalarında güven algısı, kullanım kolaylığı ve maliyet gibi faktörler önemlidir. Ayrıca müşterilerin demografik özellikleri de etkili olmaktadır. Bununla beraber özellikle güvenlik kaygıları ile alışkanlıklar sebebiyle geleneksel bankacılığı tercih eden müşterilerin dijital bankacılıkla ilk kez tanışma noktasında farklı unsurlarda rol oynayabilir. Ülkelerin kendi iç dinamikleri ya da dünyada yaşanan gelişmeler de dijital bankacılık kullanımlarını etkileyebilir. Bu bağlamda 2020 yılının tamamında dünya genelinde etkili olan Covid-19 salgını, ülkelerin çeşitli tedbirler almasına ve kısıtlamalar getirmesine neden olmuştur. Bu sürecin dijital bankacılık kullanımı üzerinde etkili olduğu düşüncesi çok yanlış olmayacaktır. Bu çalışmada pandemi süreci ile bu süreçte uygulanan kısıtlamaların Türkiye’de dijital bankacılık kullanımında üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda Türkiye Bankalar Birliği tarafından Mart 2017’den itibaren çeyreklik dönemler şeklinde yayınlanan dijital, internet ve mobil bankacılık istatistiklerinden yararlanılmıştır. Salgın sürecinin zaman boyutu ve ulaşılabilen dijital bankacılık veri seti dikkate alındığında konu ile ilgili ekonometrik analiz imkânı sınırlıdır.

Pandemi sürecinin Türkiye’deki gelişimi incelendiğinde ilk vaka 10 Mart 2020 tarihinde tespit edilirken Nisan ayı ile birlikte birçok alanda kısıtlamalar uygulanmaya başlanmıştır. Belirli gün ve saatlerde sokağa çıkma kısıtlaması, şehirlerarası ulaşım yasağı, sınırların kapatılması, çeşitli sektörlerle ilgili getirilen çalışma sınırlaması ve belirli faaliyetlerde bulunan iş yerlerinin kapatılması, eğitim faaliyetlerinin online kanallarla yapılması gibi kararlar alınmıştır. Bankacılık sektörü de bu dönemde faaliyetlerinde bazı kısıtlamalara giderek mesai saatlerinin azaltılması, uzaktan çalışma uygulaması, özellikle vaka tespit edilenler başta olmak üzere şubelerin kapatılması gibi tedbirler almıştır. 1 Haziran 2020 tarihi ile birlikte ise kısıtlamalar önemli düzeyde kaldırılmaya başlanmıştır. Ekonomik ve sosyal hayatı ciddi düzeyde etkileyen bu önlemlerin özellikle bu dönemde müşterilerin de bankacılık işlemlerini gerçekleştirdiği kanalları değiştirmesine neden olması kaçınılmazdır. Türkiye özelinde kısıtlamaların daha ağırlıklı olarak 2020 yılının Nisan ve Mayıs aylarında uygulanması ve etkilerinin bu ayları

kapsayan Haziran 2020 dönemine ait verilere yansıtacağı düşüncesi ile incelemede bu döneme odaklanılmıştır.

Tablo 4. Dijital Bankacılık Aktif Müşteri Sayıları ve Değişimi

Dönem	Bireysel Aktif Müşteri Sayısı	Değişim*	Kurumsal Aktif Müşteri Sayısı	Değişim *	Toplam Aktif Müşteri Sayısı	Değişim *
Mart 2017	27.531.420		1.485.919		29.017.339	
Mart 2019	44.303.196		1.993.532		46.296.728	
Haziran 2019	45.713.738	3,18	2.008.845	0,77	47.722.583	3,08
Eylül 2019	48.100.207	5,22	2.048.103	1,95	50.148.310	5,08
Aralık 2019	51.014.108	6,06	2.142.733	4,62	53.156.841	6,00
Mart 2020	53.981.291	5,82	2.343.119	9,35	56.324.410	5,96
Haziran 2020	59.075.506	9,44	2.611.372	11,45	61.686.878	9,52
Eylül 2020	60.038.367	1,63	2.702.257	3,48	62.740.624	1,71

Kaynak: TBB

* Bir önceki döneme göre % değişim

Dijital bankacılığı kullanan aktif müşteri sayısı ele alındığında Eylül 2020'de yaklaşık 62,7 milyon kişi bu kanalı kullanmaktadır. Haziran 2020 döneminde bir önceki döneme göre aktif olarak dijital bankacılığı kullananların sayısı %9,52 oranında artış göstermiştir. Bu artışta mobil bankacılığın ağırlığı internet bankacılığına göre daha fazladır. Önceki dönemlerdeki değişimler incelendiğinde en yüksek değişim bu dönemde gerçekleşmiştir. Kısıtlamaların müşterilerin dijital bankacılığa daha fazla yönelmesine neden olduğu belirtilebilir. Bu dönemde özellikle bireysel müşteriler yaklaşık 5 milyon kişi artarken önceki dönem verileri dikkate alındığında bu sayının yarısına yakınının pandemi etkisiyle ilave olduğu ifade edilebilir. Kısıtlamaların kalkmaya başlamasıyla Eylül 2020'de ise aktif müşteri sayısındaki artış hızı azalmıştır (Tablo 4).

Dijital bankacılık kanalları ile müşteriler fatura, kredi, vergi, SSK ve Bağ-Kur primi ödemeleri gibi işlemleri gerçekleştirebilmektedir. Bu bağlamda Tablo 5'de dijital bankacılık aracılığıyla gerçekleştirilen ödeme türleri ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Tablo 5. Dijital Bankacılık Ödemeler İşlem Hacmi (Milyon TL) ve Değişimi (%)

Ödeme Türleri	Eylül 2019		Aralık 2019		Mart 2020		Haziran 2020		Eylül 2020	
	İşlem Hacmi	Değişim	İşlem Hacmi	Değişim	İşlem Hacmi	Değişim	İşlem Hacmi	Değişim	İşlem Hacmi	Değişim
Fatura Ödemeleri										
Bireysel	10.915	5,39	12.220	11,95	16.311	33,49	16.074	-1,46	17.666	9,91
Kurumsal	9.808	10,50	11.604	18,31	10.727	-7,56	9.024	-15,88	15.488	71,64
TOPLAM	20.723	7,75	23.824	14,96	27.039	13,49	25.098	-7,18	33.154	32,10
SSK ve Bağ-kur Prim Ödemeleri										
Bireysel	3.460	14,95	3.637	5,13	4.201	15,49	3.206	-23,67	4.346	35,54
Kurumsal	7.419	23,10	7.314	-1,41	7.718	5,52	5.386	-30,22	8.296	54,04
TOPLAM	10.878	20,38	10.951	0,67	11.918	8,83	8.592	-27,91	12.642	47,14
Kredi Ödemeleri										
Bireysel	16.028	19,59	18.446	15,08	20.345	10,30	19.965	-1,87	26.391	32,18
Kurumsal	5.915	14,68	7.187	21,50	7.121	-0,92	6.555	-7,94	8.857	35,11
TOPLAM	21.943	18,22	25.633	16,81	27.466	7,15	26.521	-3,44	35.248	32,91
Ödeme Kalemleri Toplamı										
Bireysel	40.991	21,16	46.845	14,28	57.041	21,76	51.658	-9,44	70.233	35,96
Kurumsal	52.679	9,17	60.177	14,23	61.927	2,91	52.805	-14,73	72.227	36,78
TOPLAM	93.670	14,11	107.022	14,25	118.968	11,16	104.463	-12,19	142.460	36,37

Kaynak: TBB

Görülebileceği üzere fatura ödemeleri tüm dönemlerde artış eğilimi gösterirken sadece kısıtlamaların daha fazla etkilemesi beklenen Haziran 2020 döneminde toplamda %7'lik bir azalış göstermiştir. Bu etkide özellikle kurumsal fatura ödemelerinin etkisi büyüktür. Bireysel fatura ödemeleri ise önceki döneme göre yaklaşık %1,5'lik bir azalış göstermiştir. İlgili dönemde kurumsal fatura ödemelerinde işlem hacminin %16 civarında düşüş göstermesinde kısıtlamaların etkili olduğu iddia edilebilir. Bu dönemde birçok kamu ve özel sektör kurumunda esnek çalışma uygulamasına geçilmiş, mesai saatlerinde kısıtlamalara gidilmiştir. Çeşitli faaliyet alanlarında da kapanmalar yaşanmıştır. Bu nedenle işlemlerin enerji ve iletişim gibi maliyet kalemlerinin azalmış olması ve fatura tutarlarında düşüş yaşanması beklenebilir. Bununla beraber işletmelerin faaliyet hacimlerinin daralması gelirlerinde düşmelere neden olmuştur. Bu durum özellikle ekonomik olarak güçlü olmayan işletmelerin, kısıtlamaların olduğu dönemlere ait faturalarını ödeyememesine ya da ertelemesine sebebiyet vermiş olabilir. Eylül 2020 döneminde kurumsal fatura ödemelerinin %71,64 gibi çok yüksek düzeyde artış göstermesi bu varsayımı destekler niteliktedir.

SSK ve Bağ-Kur prim ödemelerinde de benzer bir durum söz konusudur. Genel itibarıyla hem bireysel hem de kurumsal bazda dijital bankacılık kanallarıyla yapılan prim ödemeleri artış gösterirken Haziran 2020 döneminde önemli düzeyde azalmıştır. Toplamda görülen %28 yakın düşüşte (Tablo 5) ilgili dönemde işyerlerinin kapanması sonucu yaşanan gelir kayıpları ile primlerin yatırılmaması ve işten çıkarmaların etkili olduğu söylenebilir. Ayrıca 01.04.2020-30.06.2020 dönemi belirli sektörler için mücbir sebep hükümleri uygulanmasına karar verilerek işverenlere prim ödemelerinde ertelemeye gitme hakkı sunulmuştur. Kısıtların gevşetilmeye başlanması ile Eylül 2020 döneminde ise prim ödemelerinde ciddi bir yükseliş

gözlenmiştir. Ayrıca dijital bankacılık kanalları aracılığıyla yapılan kredi ödemeleri de fatura ödemeleri gibi bir trend göstermektedir. Tablo 5'te tüm veriler yer almamakla birlikte dijital bankacılık verilerinin yayınlanmaya başlandığı Mart 2017 döneminden itibaren kredi ödemeleri işlem hacminde sürekli bir artış eğilimi gözlenmektedir. Sadece Haziran 2020 döneminde düşüş söz konusudur. Bu durumda da yaşanan gelir kaybı ile bazı bankaların kredi ödemelerinde yapılandırmaya ve ertelemeye gitmesinin etkili olduğu söylenebilir. Eylül 2020'de görülen yaklaşık %33 yükseliş, kredi ödemeleriyle ilgili gözlenen en yüksek değer olurken ertelenen ya da ödenemeyen kredilerin bu dönemde ödenmeye başladığı belirtilebilir. Sonuç itibarıyla uygulanan kısıtlamaların dijital bankacılık ile gerçekleştirilen ödeme işlemleri üzerinde olumsuz yönde etkili olduğu ifade edilebilir. Bu sonuçlar hem çalışanların hem de işverenlerin ekonomik olarak negatif etkilendiklerini gösterirken bankalarında işlem hacimlerinde ciddi düşüşler yaşadığına işaret etmektedir.

ATM cihazları ya da şube bankacılığı kullanılarak da para transferleri yapılabilmeyle birlikte işlem kolaylığı, güvenlik, maliyet avantajı ile zaman tasarrufu açısından bu işlemler ağırlıklı olarak dijital bankacılık kanalları ile gerçekleştirilmektedir.

Tablo 6. Dijital Bankacılık Para Transferleri İşlem Hacmi (Milyon TL) ve Değişimi (%)

Transfer Türleri	Eylül 2019		Aralık 2019		Mart 2020		Haziran 2020		Eylül 2020	
	İşlem Hacmi	%*	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%
EFT										
Bireysel	324.886	18,60	394.717	21,49	423.059	7,18	475.989	12,51	668.800	40,51
Kurumsal	536.827	9,40	612.821	14,16	606.748	-0,99	601.332	-0,89	754.838	25,53
TOPLAM	861.713	12,69	1.007.538	16,92	1.029.807	2,21	1.077.321	4,61	1.423.638	32,15
Havale										
Bireysel	275.188	11,21	338.897	23,15	347.543	2,55	376.796	8,42	537.055	42,53
Kurumsal	493.709	-0,14	558.253	13,07	549.226	-1,62	556.444	1,31	666.778	19,83
TOPLAM	768.897	3,65	897.150	16,68	896.769	-0,04	933.240	4,07	1.203.833	28,99
Toplam										
Bireysel	604.010	14,99	737.651	22,13	775.424	5,12	858.705	10,74	1.214.015	41,38
Kurumsal	1.068.038	4,55	1.208.269	13,13	1.189.139	-1,58	1.201.818	1,07	1.480.004	23,15
TOPLAM	1.672.048	8,09	1.945.920	16,38	1.964.563	0,96	2.060.019	4,88	2.694.019	30,74

Kaynak: TBB

* Bir önceki döneme göre % değişim

Tablo 6'da başlıca para transferi yöntemleri olan EFT ve Havale işlemlerine yönelik veriler yer almaktadır. Ayrıca döviz transferleri toplam para transferleri istatistikleri içinde yer almakla birlikte Havale ve EFT işlemlerine göre çok daha düşük tutarlı işlemlerdir. Para transferi işlemleri genel olarak önceki dönemlere göre artış hızı farklılık göstermekle birlikte yükselme eğilimi göstermektedir. Mart ve Haziran dönemlerinde EFT işlem hacimlerinin artış hızı diğer dönemlere göre düşük düzeyde kalmıştır. Özellikle kurumsal EFT işlemleri bu değişimde etkili olurken her iki dönemde de işlem hacmi önceki döneme göre azalmıştır. Türkiye'de ilk vaka tespiti Mart ayında tespit edilmiş olsa da dünya ülkelerinde daha önce görülmeye başlanmış ve kısıtlamalarda daha erken uygulanmaya başlanmıştır. Bu durum tüm dünyada dış ticaret işlemlerini olumsuz etkilemiştir. Sınırların kapatılması ürün alım satımında aksamalara neden olmuştur. Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye'nin dış ticaret hacmi 2020 yılının Mart



Uzun, U. (2021), "Türkiye'de Dijital Bankacılık Kullanımı Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri", Fiscoeconomia, 5(1), 309-323.

ayında %6,79, Nisan ayında ise %34,31 düzeyinde daralmıştır. Bu durumun nedeni olarak da Covid-19 pandemisi nedeniyle komşu ülkeler başta olmak üzere alınan karantina önlemleri ile Avrupa Birliği ülkelerinde gözlenen pazar ve talep daralması görülmektedir. Bu gelişme özellikle kurumsal bazda EFT işlem hacminin daha düşük düzeylerde gerçekleşmesinin nedenlerinden biri olarak görülebilir. Tüm para transferi türleri dikkate alındığında da Mart ve Haziran 2020'de işlem hacmi yükselmekle birlikte artış hızı daha düşük seviyelerde olmuştur. Sonuç olarak salgının etkisinin yoğun olduğu dönemlerde hem bireysel olarak yaşanan gelir kayıplarının hem de kurumsal bazda daralan faaliyet hacimlerinin para transferlerinde bir yavaşlamaya neden olduğu ileri sürülebilir. Bu da bankaların para transferi hizmeti karşılığında aldıkları komisyon gelirlerinin ilgili dönemlerde olumsuz etkilenmesine sebebiyet vermiş olabilir.

Banka müşterileri internet ve mobil bankacılığı aracılığıyla çeşitli finansal araçlara yatırım işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Bu bağlamda ilgili istatistikler Tablo 7'de özetlenmiştir. Yatırım işlemleri çeşitli ekonomik, toplumsal ve global gelişmelerden etkilenmektedir. Bununla birlikte salgın döneminde bireylerin ve kurumların yaşadıkları gelir kayıpları yatırım hacminin daralmasına, mevcut yatırımların elden çıkarılarak nakde çevrilmesine veya yatırım yapılan araçlar arasında değişime neden olabilir. Alım satım yönündeki hareketler işlem hacmi istatistikleri üzerinde etkiliyken yatırımcının mevcut durumunu koruması değişime sebebiyet vermeyecektir.

Belirsizlik dönemlerinde yatırımcılar için altın güvenli liman olarak görülmektedir. Bu noktada altın işlemleri dönemler itibarıyla yükselme trendi gösterirken pandemi kaynaklı kısıtlamaların yaşandığı ve belirsizlik ortamının etkili olduğu Haziran 2020 döneminde %13 düzeyinde düşüş göstermiştir. İlgili dönemde altın işlemlerinde görülen bu düşüş bireysel işlem kaynaklı olurken işlemlerinin yaklaşık %60'lık kısmı ise alım yönünde gerçekleşmiştir. Kurumsal altın işlemleri nispeten çok daha düşük seviyededir. Verilerden hareketle özellikle bireysel altın yatırımcının mevcut durumunu koruma yönünde hareket ettiği varsayılabilir ve pandemi sürecinin dijital bankacılık kanalları üzerinden gerçekleştirilen altın işlemlerini etkilediği söylenebilir. Bununla birlikte genelleme yapabilmek için farklı kanallardan da altın işlemlerinin de yapılabildiği, ülkemizde kuyumculuk sektörünün gelişmişliği ve fiziki altın işlemleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Yatırım fonu işlemleri incelendiğinde işlem hacmi dönemler itibarıyla artış gösterirken en düşük artış oranı Haziran 2020 dönemine aittir. Özellikle bu dönemde bireysel işlemlerde diğer dönemlere göre daha düşük bir artış hızı görülmektedir. Tüm dönemlerde fon alışı ve fon satış tutarları dengelidir.

Döviz işlemlerinde kurumsal işlemlerin ağırlığı daha fazladır. Örneğin; Haziran 2020 döneminde dijital bankacılık kanalı ile bireysel döviz alışı ve satış tutarı yaklaşık 6,5 milyar lira civarındayken kurumsal döviz alışı tutarı 13,7 milyar lira satış tutarı ise 23,4 milyar lira düzeyindedir (TBB).

Tablo 7. Dijital Bankacılık Yatırımlar İşlem Hacmi (Milyon TL) ve Değişimi (%)

Yatırım Türleri	Eylül 2019		Aralık 2019		Mart 2020		Haziran 2020		Eylül 2020	
	İşlem Hacmi	%*	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%	İşlem Hacmi	%
Yatırım Fonları										
Bireysel	52.495	22,45	69.397	32,20	88.335	27,29	90.909	2,91	98.803	8,68
Kurumsal	44.536	14,29	53.170	19,39	52.554	-1,16	57.860	10,10	63.411	9,59
TOPLAM	97.031	18,56	122.567	26,32	140.889	14,95	148.769	5,59	162.214	9,04
Döviz İşlemleri										
Bireysel	71.974	-13,36	67.788	-5,82	85.161	25,63	79.483	-6,67	91.745	15,43
Kurumsal	66.434	-13,03	69.732	4,96	69.51	-0,55	61.615	-11,16	66.710	8,27
TOPLAM	138.408	-13,20	137.520	-0,64	54.512	12,36	141.098	-8,68	158.455	12,30
Vadeli Hesaplar										
Bireysel	154.848	1,47	167.703	8,30	202.454	20,7	209.916	3,69	247.135	17,73
Kurumsal	15.804	6,52	20.453	29,41	22.361	9,33	27.436	22,69	27.865	1,56
TOPLAM	170.652	1,92	188.156	10,26	224.815	19,48	237.351	5,58	275.000	15,86
Repo İşlemleri										
Bireysel	2.703	-10,84	3.617	33,82	4.252	17,54	5.934	39,55	5.276	-11,07
Kurumsal	1.564	-16,66	1.953	24,88	2.250	15,24	3.177	41,19	3.047	-4,08
TOPLAM	4.267	-13,07	5.570	30,54	6.502	16,73	9.111	40,12	8.324	-8,64
Hisse Senedi İşl.										
Bireysel	120.773	39,40	215.783	78,67	340.697	57,89	483.894	42,03	483.857	-0,01
Kurumsal	1.239	16,99	2.630	112,32	4.483	70,49	13.855	209,02	9.962	-28,10
TOPLAM	122.012	39,13	218.413	79,01	345.180	58,04	474.406	37,44	493.818	4,09
Tahvil ve Bono İşl.										
Bireysel	4.752	-59,88	3.346	-29,59	4.393	31,29	5.770	31,36	12.871	123,07
Kurumsal	38	-28,57	42	10,01	50	19,04	60	20,82	79	32,44
TOPLAM	4.790	-59,74	3.388	-29,28	4.442	31,14	5.830	31,24	12.951	122,14
Altın İşlemleri										
Bireysel	22.336	8,73	25.431	13,86	97.054	281,64	83.286	-14,19	92.670	11,27
Kurumsal	534	13,08	660	23,58	2.692	307,74	3.348	24,36	3.745	11,86
TOPLAM	22.871	8,83	26.091	14,08	99.747	282,30	86.634	-13,15	96.415	11,29
ViOP İşlemleri										
Bireysel	36.583	17,58	40.309	10,18	61.861	53,47	63.773	3,09	47.189	-26,00
Kurumsal	1.834	24,85	1.119	-38,98	1.658	48,15	2.309	39,24	3.849	66,72
TOPLAM	38.418	17,91	41.428	7,84	63.519	53,32	57.228	-9,90	51.039	-10,82
Toplam										
Bireysel	466.465	8,05	593.375	27,21	884.206	49,01	1.022.965	15,69	1.079.546	5,53
Kurumsal	131.983	-2,32	149.758	13,47	155.400	3,77	169.659	9,18	178.669	5,31
TOPLAM	598.448	5,58	743.134	24,18	1.039.606	39,89	1.160.427	11,62	1.258.215	8,43

Kaynak: TBB

* Bir önceki döneme göre % değişim

Döviz işlemleri işlem hacminde hem bireysel hem de kurumsal açıdan dalgalı bir trend söz konusudur. Bu doğrultuda salgın döneminin en azından dijital bankacılık kanallarında gerçekleştirilen döviz işlemleri üzerinde net bir etkisinin olduğunu söylemek zordur.

Konvertibilitesi yüksek para birimlerinin bir ödeme aracı olmasının yanında Türkiye'de volatilitenin yüksek olması nedeniyle bir yatırım aracı olarak da görülmektedir. Bununla birlikte döviz işlem hacmi üzerinde de birçok değişken (makroekonomik göstergeler, para politikası, dış ticaret hacmi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları vb.) etkili olmaktadır. Bu bağlamda dijital bankacılık istatistiklerine göre pandemi sürecinin doğrudan döviz işlemleri üzerinde etkili olduğu iddia edilemese bile yarattığı belirsizlik ortamı nedeniyle döviz kurları üzerinde etkili olduğu ifade edilebilir.

Kısa vadeli bir yatırım aracı olan repo işlemleri ise diğer dönemlere nazaran Haziran 2020 döneminde yaklaşık %40 ile ciddi düzeyde artış göstermiştir. Salgın nedeniyle alınan kısıtlama kararları toplumsal açıdan geleceğe dönük bir belirsizlik ve endişe yaratmış olabilir. Bu gibi dönemlerde özellikle riski almak istemeyen yatırımcıların daha kısa vadeli araçlara yönelmesi olağandır. Repo işlemlerinde ilgili dönemdeki yükseliş belirli nitelikteki yatırımcı grubunun risk algısıyla açıklanabilir. Ayrıca kısıtlamaların kalkmasıyla bu algının olumlu yönde değişim göstererek Eylül 2020'de repo işlem hacminin azalmasına yol açtığı da ileri sürülebilir.

Dijital bankacılık kullanılarak gerçekleştirilen hisse senedi işlemlerinde ise dönemler itibariyle bir artış trendi vardır. Haziran 2020 döneminde de önceki dönemlere göre artış hızı daha düşük olsa da işlem hacmi yükselmiştir. TBB dijital bankacılık verilerinde işlemlerin alım ya da satım yönünde olup olmadığı ile ilgili bilginin yer almaması yatırımcıların tercihi noktasında yorum yapılmasına imkân vermemektedir. Buna rağmen BİST 100 endeksinin 2020 yılını 1159 seviyesinde açtıktan sonra Mart ayı sonunda 880 düzeyine kadar gerilemesi ve belirli bir süre 900-1000 bandında hareket etmesi ilgili dönemde satış işlemlerinin ağırlıkta olduğunu işaret etmektedir. Haziran ayı sonunda ise endeks tekrar 2020 yılının başlangıç düzeyine ulaşmış ve sonrasında dalgalı bir seyir izlemiştir. Dijital bankacılık kanalı ile hisse işlemlerini genellikle bireyler gerçekleştirmektedir. Tablo 7'de de görülebileceği üzere kurumsal işlemlerin payı nispeten çok daha düşük düzeydedir.

Tahvil ve bono işlemleri, repo işlemleri ile beraber dijital bankacılık kanalları üzerinden işlem hacmi açısından en az işlem yapılan yatırım araçlarıdır. Tahvil ve bono piyasasında da kamunun hakimiyeti bulunmaktadır. Türkiye'de özel sektör tahvil ve bonoları yatırımcılar nezdinde çok tercih edilen araçlar değildir. Tahvil ve bono işlem Eylül 2019 ve Aralık 2019 dönemlerinde önemli düzeyde azalmış, sonraki dönemlerde ise yükseliş göstermektedir. Özellikle Türkiye'de 2019 yılının Temmuz ayı ile birlikte Merkez Bankası politika faizini ciddi düzeyde düşürmeye başlamıştır. Haziran 2019 döneminde politika faiz %24 düzeyindeyken kademeli olarak faiz indirimlerine gidilmiş ve 2019 sonunda %12 seviyesine çekmiştir. Faiz oranındaki bu düşüş işlem hacminin de azalmasına sebebiyet vermiştir. Merkez Bankası 2020 yılında da faiz indirimlerine devam etmiş Mayıs 2020'de %8,25 seviyesine kadar düşürmüştür. Eylül ayna kadar da bu oran korunmuş olmasına rağmen hem Mart 2020 hem de Haziran 2020 dönemlerinde dijital bankacılık üzerinden gerçekleştirilen tahvil ve bono işlemlerinde yaklaşık %31 oranında artış gözlenmiştir. İlgili dönemlerde salgın döneminin yarattığı belirsizlik yatırımcıların bir kısmını getiri garantili araçlara yönlendirmiş olabilir. Eylül 2020'de Merkez Bankasının 200 baz puanlık faiz artışı kararının da tahvil ve bono işlem hacminde yaşanan %122'lik yükselişte rol oynadığı ifade edilebilir. Genellikle alternatif yatırım araçları olarak görülen ve farklı risk-getiri dengesi sunan hisse senetleri ile borçlanma araçlarının (tahvil, bono, repo) işlem hacimlerinin Haziran 2020 döneminde önemli düzeyde arttığı görülmektedir (Tablo 7). Covid-19 salgını nedeniyle kısıtlamaların en fazla etkileyebileceği düşünülen Haziran



2020 dönemindeki bu durumu yatırımcıların belirsizlik ve risk kaygısıyla daha fazla portföy çeşitlendirmesine gittiği şeklinde de yorumlanabilir.

4. Sonuç

Yeni nesil bankacılık ya da geleceğin bankacılığı gibi ifadeler kullanılan dijital bankacılık kavramı bankacılık sektörü için çok önemli bir olgudur. Sektörün çalışma ve hizmet sunma şeklini değiştiren teknolojiye dayalı bu olgu bankalarında günümüzde kaçınılmaz olarak uygulaması gereken faaliyet alanıdır. Sağladığı çeşitli faydalar nedeniyle müşteriler tarafından talep edilen dijital bankacılık uygulamaları kullanım kolaylığı, erişilebilirlik, sistem güvenliği ve hizmet kalitesi açısından bankalar arasında bir rekabet unsuru haline gelmiştir. Bununla birlikte, bankalar açısından sistemin kuruluşu, sağlıklı işlemesi ve denetimi açısından bir maliyet oluşturmasına rağmen birçok avantaj da sağlamaktadır. Özellikle işlem hızı, geleneksel bankacılığa göre maliyet avantajı, daha fazla müşteriye ulaşabilme, müşterilerle daha kolay iletişim kurabilme gibi yararlar ön plandadır. Bu durum gerek müşteri memnuniyeti ve sadakati yaratarak faaliyet hacmini artırarak gerekse maliyetlerin azalmasına yardımcı olarak banka kârlılığı üzerinde olumlu etkiye sebebiyet verebilecektir. Bu doğrultuda günümüzde bankalar müşterilerini dijital ve elektronik bankacılık kanallarına yönlendirmekte hatta bu kanalların kullanılmasını teşvik etmektedir. Bu bağlamda şube bankacılığına göre daha düşük işlem ücretleri gibi çeşitli uygulamalarda yapılmaktadır.

Tüm bu özelliklerine rağmen dijital bankacılık kanallarının kullanımı konusunda mesafeli olan, geleneksel bankacılığı tercih eden bir kesim bulunmaktadır. Bu noktada teknolojiye ve teknolojik cihazlara yabancılik, güvenlik kaygıları ve alışkanlıkların değişimine karşı direnç öncelikli rol oynamaktadır. Müşterilerin dijital bankacılık kanallarını tercih etmesinde ya da bu uygulamaları kullanmaya başlamalarında çeşitli faktörler etkili olabilmektedir. Bu bağlamda mücbir ve olağandışı bir sebep olarak Covid-19 salgını ve bu dönemde toplumsal hayat ve ekonomik faaliyetlerle ilgili kısıtlamaların dijital bankacılık kullanımı üzerindeki etkileri bu çalışmada incelenmeye çalışılmıştır.

İstatistikler kısıtlamaların yoğun olduğu dönemde dijital bankacılık kanallarını kullanan aktif müşteri sayısında önceki dönemlere göre daha yüksek düzeyde artış olduğunu işaret etmektedir. Tüm veriler ışığında Covid-19 pandemi sürecinin banka müşterilerinin dijital bankacılık uygulamalarıyla tanışmasında ve kullanmaya başlamasında etkili olduğu söylenebilir. Önceki dönemlerdeki aktif müşteri sayıları ve değişim düzeyleri incelendiğinde kısıtlamaların uygulandığı dönemde aktif müşteri sayısında olağan kabul edilebilecek sayıda yaklaşık 2 milyon civarında bir ilave olduğu belirtilebilir.

Çeşitli ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesi açısından dijital bankacılık kullanımları ele alındığında salgın kaynaklı kısıtlamaların fatura, kredi ve SSK ile Bağ-Kur prim ödemelerinde önceki dönemlere göre bir düşüş olduğu gözlenmektedir. Haziran 2020 döneminde işlem hacmi açısından fatura ödemelerin %7,18, kredi ödemelerinde %3,44 ve prim ödemelerinde ise %27,91 düzeyinde azalış gerçekleşmiştir. Bu veriler ilgili dönemde ödeme yapma amacıyla dijital bankacılık kullanımının yaklaşık %12 oranında azaldığını ifade etmekle birlikte kısıtlamaların ekonomik hayat üzerindeki olumsuz etkilerini de yansıtmaktadır. Ödeme işlemlerindeki düşüşün genel itibarıyla işletmelerin faaliyet hacimlerinin daralması ile çalışanların gelir kayıpları nedeniyle olduğu söylenebilir.

Para transferleri bağlamında dijital bankacılık kullanımı kısıtlama sürecinde önceki dönemlere göre genel olarak düşüş göstermemekle birlikte artış hızı yavaşlamıştır. Bu yavaşlama Mart 2020 döneminde başlamış ve Haziran 2020 döneminde de devam etmiştir. Kısıtlamaların hafiflediği ve çalışma hayatının normale dönmeye başladığı Eylül 2020 döneminde ise para transferi işlemlerinde ciddi bir artış yaşanmıştır. Bu durumda özellikle dünyada da yaşanan kısıtlamaların ülkeler arası ticarete oluşan sorunlar, başta AB ülkeleri olmak üzere görülen talep daralmasının rol oynadığı söylenebilir.

Son olarak dijital bankacılık kanalları üzerinden gerçekleştirilen yatırım işlemleri kısıtlama döneminde genel olarak artış göstermiştir. Tüm yatırım araçları dikkate alındığında işlem hacmi açısından Haziran 2020 toplamda %11,62'lik bir artış söz konusudur. Yatırım araçları içinde sadece döviz, altın ve VİOP işlemlerinin hacminde düşüş olmuştur. Hisse senedi, tahvil, bono, repo, yatırım fonu ve vadeli hesaplar işlem hacimlerinde ise farklı düzeylerde yükseliş yaşanmıştır. İlgili dönemin olağanüstü bir dönem olması yatırımcı nezdinde özellikle kısa vadede geleceğe dair belirsizlik ve risk algısı oluşturmuş olabilir. Bu bağlamda yatırımcılar riski minimize etmek için portföy çeşitlendirmesine giderek farklı yatırım araçlarına yönelmiş olabilir. Altın ve döviz işlem hacminin azalmasında ilgili dönemde altın fiyatları ve döviz kurunda yaşanan yükselme trendi ile mevcut yatırımcıların pozisyonlarını koruması yönünde hareket etmesi rol oynamış olabilir.

Sonuç olarak küresel ölçekte yaşanmakta olan Covid-19 salgını tüm dünyada hayat tarzının değişmesine neden olurken toplumsal ve ekonomik birçok alanı etkilemiştir. Bu alanlardan biri de bankacılık sektörü bağlamında dijital bankacılık hizmetleri olmuştur. Bankaların teknolojik yenilikler doğrultusunda sistemlerini güncelleştirmeye devam etmesi ve daha kaliteli hizmet sunması gelecekte internet ve mobil şubelerin daha da yaygınlaşmasına geleneksel bankacılığa ise daha az ihtiyaç duyulmasına neden olacaktır.

Kaynakça

- Akpınar, H. (1993). Daha Hızlı, Daha Güçlü, Daha Yüksek. Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları.
- Bakkal, M. & Aksüt, U. (2011). Türk Bankacılık Sisteminde Elektronik Bankacılık Uygulamaları. İstanbul: Hiperlink.
- Commencis (2020). The Future of Digital Banking: Key Takeaways from the Challenger Banks September 2020.
- Durer, S., Çalışkan, A.Ö., Akbaş, H.E. & Gündoğdu, C.E. (2009). İnternet Bankacılığı Kullanma Kararını Etkileyen Faktörler: Türk Banka Müşterileri Üzerine Bir Çalışma, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 26 (1), 133-154.
- French, S., Leyshon, A. & Meek, S. The Changing Geography of British Bank and Building Society Branch Networks, 2003-2012. University of Nottingham.
- Gu, J.C., Lee, S.C. & Suh, Y.H. (2009). Determinants of behavioral intention to mobile banking. *Expert Systems With Applications*, 36(9), 11605–11616. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2009.03.024>
- Gup, B. E. (2002). The Future of Banking. Westport, CT, USA: Greenwood Press.

- Innovation Flashback. (2018). *Research Technology Management*, 61(5), 5. <https://doi.org/10.1080/08956308.2018.1495961>.
- Johnson, B.A., Ott, J.H., Stephenson, J.M. & Weberg, P.K. (1995). Banking on Multimedia. *McKinsey Quarterly*, 2, 94–106.
- Kahveci, E. & Wolfs B. (2018). Digital Banking Impact on Turkish Deposit Banks Performance. *Banks and Bank Systems*, 13(3), 48–57. [https://doi.org/10.21511/bbs.13\(3\).2018.05](https://doi.org/10.21511/bbs.13(3).2018.05).
- Mason, R.O., McKenney, J.L. & Copeland, D.G. (1997). Bank of America: The Crest and Trough of Technological Leadership. *MIS Quarterly*, 21(3), 321–353.
- Mbama, C.I. & Ezepue. P.O. (2018). Digital Banking, Customer Experience and Bank Financial Performance : UK Customers' Perceptions. *International Journal of Bank Marketing*, 36(2), 230–255. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2016-0181>.
- Polasik, M. & Wisniewski, T.P. (2009). Empirical Analysis of Internet Banking Adoption in Poland. *International Journal of Bank Marketing*, 27(1), 32–52. <https://doi.org/10.1108/02652320910928227>
- Suh, B. & Han, I. (2002). Effect of Trust on Customer Acceptance of Internet Banking. *Electronic Commerce Research & Applications*, 1(3/4), 247. [https://doi.org/10.1016/S1567-4223\(02\)00017-0](https://doi.org/10.1016/S1567-4223(02)00017-0).
- Sohail, M.S. & Shanmugham, B. (2003). E-Banking and Customer Preferences in Malaysia: An Empirical Investigation. *Information Sciences*, 150(3), 207–217. [https://doi.org/10.1016/S0020-0255\(02\)00378-X](https://doi.org/10.1016/S0020-0255(02)00378-X).
- Tan, M. & Teo, S.H.T. (2000). Factors Influencing the Adoption of Internet Banking. *Journal of the Association for Information Systems*, 1(5), 1-42.
- Trethowan, J. & Scullion, G. (1997). Strategic Responses to Change in Retail Banking in the UK and the Irish Republic. *International Journal of Bank Marketing*, 15(2): 60- 68.
- Türkiye Bankalar Birliği (1998). Elektronik Bankacılık ve Elektronik Para Faaliyetleri için Risk Yönetimi. İstanbul: TBB Yayınları.
- Ustasüleyman, T. & Eyüboğlu, K. (2010). Bireylerin İnternet Bankacılığını Benimsemesini Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli ile Belirlenmesi. *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 4(2), 11–38.

Suggested Citation: Doğanlı, B. (2021), "Market Markalı Ürünlerin Marka Algısı ve Tüketici Kümeleri", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 324-342.

Market Markalı Ürünlerin Marka Algısı ve Tüketici Kümeleri

Brand Perception of Supermarket Branded Products and Consumer Clusters

Bilge DOĞANLI¹

Abstract

In the globalizing world, products are showing an increasing variety; from energy to electronics, informatics, textiles, automotive, food, and cleaning products. Consumers, whose social structures and economic incomes differ, and whose purchasing decisions differ from each other respectively, are also divided into further dividing smaller market segments. In order to be able to determine how the decisions are made, it appears that new marketing strategies need to be created and developed. Under these conditions, consumers, producers and retailers emerge as important concepts while determining the rules of branding. This study aims to determine the socioeconomic status, demographic characteristics, personal characteristics, shopping preferences and similar characteristics of customers who prefer or do not prefer supermarket brands. In the study, clustering and variance analysis and tukey tests were used in the process of determining the profile of the buyers. The information about the three clusters as a result of the analysis has been summarized and is shown in respective tables. According to the results, customers in cluster 1 with high income and high level of education are sensitive to the use of national / international brands and make their preferences in this direction. Supermarket branded products are not perceived as quality, they assume that price and quality are related. In cluster 2, there is a segment of the middle income group, who give importance to quality perception, perceive supermarket branded products as quality and find the price reasonable. In the 3rd cluster, individuals with low purchasing power define the branded product as high brand value, accessible, diverse and guaranteed by the supermarket

Article History:

Date submitted:

30.11.2020

Date accepted:

27.12.2020

Jel Codes:

M30, M31, M39

Keywords:

Brand, Private

Brand, Cluster

Analysis

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret Ve Finansman Bölümü, bdoganli@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1985-0430

Öz

Globalleşen dünyada ürünler, enerjiden, elektroniğe, bilişime, tekstile, otomotive, gıdaya, temizlik ürünlerine kadar her geçen gün artan çeşitlilik göstermektedirler. Sosyal yapıları ve ekonomik gelirleri farklılık gösteren ve birbirlerinden ayrışan satın alma kararlarına sahip olan tüketiciler de, gittikçe küçülen pazar bölümlerine ayrışmaktalar. Kararların neye göre verildiğini belirleyebilmek adına, yeni pazarlama stratejileri oluşturulmasının ve bunların geliştirilmesinin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu şartlar altında markalaşmanın kuralları belirlenirken tüketiciler, üreticiler ve perakendeciler önemli kavramlar olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu çalışma, market markalarını tercih eden-etmeyen müşterilerin sosyoekonomik konumlarını, demografik özelliklerini, kişisel özelliklerini, alış-veriş tercihlerini vb. özelliklerini belirlemeye çalışmıştır. Çalışma da, alıcılarının profili belirleme işleminde, kümeleme ve varyans analizinden ve tukey testlerden yararlanılmıştır. Analizler sonucunda ulaşılan üç küme ile ilgili bilgiler tablolar aracılığı ile özetlenmişlerdir. Ulaşılan sonuçlara göre, 1. kümede bulunan gelir ve eğitim düzeyi yüksek müşteriler, ulusal/uluslar arası marka kullanımına hassastırlar ve tercihlerini bu yönde oluşturmaktadırlar. Market markalı ürünleri kaliteli olarak algılamamakta, fiyat ve kalitenin ilişkili olduğu düşünmektedirler. 2. kümede, orta gelir grubuna dâhil, kalite algısına önem veren, market markalı ürünleri kaliteli olarak algılayan, fiyatını makul bulan bir kesim bulunmaktadır. 3. küme ki alım gücü düşük bireyler, market markalı ürünün marka değerini yüksek, ulaşılabilir, çeşitliliğini çok ve market tarafından garanti altına alınmış ürünler olarak tanımlamaktadırlar.

Anahtar Kelimeler: Marka, Market Markaları, Kümeleme Analizi

1. Market Markaları

Güçlü bir marka, potansiyel müşterilerine ulaştırmak istediği mesajında, güvenilir ve kaliteli olduğunu, kullanılması durumunda müşterileri ile ilişkilerinde dostluk derecesinde olumlu sıfatlar ile tanımlanabilecek düzeyde duygusal bağ kurabileceğini net biçimde ifade ederek, müşterileri ile arasında marka sadakati oluşumuna çalışabilmelidir. Market markalı ürün, market sahibince ya da onların istekleri üzerine marketlere üretilen ve kendi marka isimleri ile ya da marketin belirlediği ve belgelendirdiği marka adı ile satışa sürülen ürünlerdir. Günümüzde de perakendecilik sektörü, yalnızca imalatçılardan ürün temin edip satan işletme anlayışından uzaklaşarak; hizmetinin kalitesini, müşterisinin memnuniyetini önemseyen ve kendi markasını yaratma anlayışını benimseyen bir görünüme kavuşmuştur.

Perakendeciler, market markalarını geliştirmişlerdir çünkü üreticilere karşı rekabette avantajlı olmak, kârlı satışlar gerçekleştirebilmek, pazarlama stratejilerinde farklılıklar gösterebilmek, müşteri bağımlılığı yaratarak pazarda paylarını yükseltebilmek adına kendilerine özel markalar oluşturmuşlardır. Bu sayede, marketler, karlılıklarını arttırarak, markaya bağımlı müşteri kitlesine sahip olabileceklerdir. Kurtuluş'un 2001'de ki çalışmasında da belirttiği üzere, üretim ve pazarlama aşamalarında gerçekleşen uygulamalar üretici firmaların fiyat artışına giderek ürünlerini yüksek fiyatla satmalarını zorunlu hale getirmiş, bunun sonucunda da marketlerin kâr oranları azalmış ve pazarlama stratejilerinde değişikliğe gitme yolunu tercih ederek, market markalı ürünlere başlangıç için zemin hazırlanmıştır. Ürünlerin kaliteli ve aynı zamanda ucuz olması, günümüzde tüm tüketicilerin ortak beklentisi ve ortak değerleri olmuştur. Ürünlerini yüksek kârlar ile satma çabasındaki üreticilerde, tüketicilerin bu taleplerine cevap vermekten uzak görüntüler sergileyince, market markalarına olan talepte artışlar görülmeye

başlamıştır. Tüketicilerdeki bu talep, gıdadan (bakliyatlar, gazlı/gazsız içecekler, süt ve süt ürünleri, çay, kahve, bal, zeytin, gofret, bisküvi, çikolata vb.) temizlik ürünlerine, kişisel bakım ürünlerinden, yöreye özgü yerel ürünlere, kırtasiye ürünlerinden, tıbbi aromatik bitkilere kadar pek çok ürünle market markalarının oluşumunu zorunlu kılmıştır.

Perakendeciler yoğun rekabet ortamında, tüketicileri kendilerine çekebilmek için market markalarını bir araç olarak kullanmaktadırlar. Bu sayede müşteri sadakatinin oluşturulması, işletme gelirlerinin arttırılması, firma imajının desteklenmesi, üreticilerle gerçekleşen pazarlıklarda güçlenmek ve sunulan ürün gamı içerisindeki eksikliklerin tamamlanması da hedeflenmiş olmaktadır. Ancak unutulmamalıdır ki, perakendeci markalarındaki başarı, esas olarak tüketiciler açısından perakendeciye olan güvenle ilişkilidir (Pala ve Saygı 2004). Market markaları, yalnızca marka sahibi perakendecinin mağazasında satılabilmektedir. Market markasına sahip ürünler, hem Türkiye’de, hem de yabancı yazında farklı kelimelerle tanımlanmaktadır: Market markası, özel marka, perakendeci markası, mağaza markası, özel etiketli ürün, store brand, own brand, private brand, retailer brand, vb. (Orel 2006).

Market markalarının özellikleri

Market markası, perakendeci ya da toptancının bir ürünüdür ve mağazası için ticari bir markadır. Market markalı ürün, dağıtım aşamasında garantiye ve mağazada da iyi bir raf alanına sahiptir. Tüketicilerin fiyatlar arasındaki farkları algılamaları da, bu sayede kolaylaşır. Market markalı ürünlerde fiyat kararları, perakendeci tarafından gerçekleştirilmektedir. Market markalı ürünlerin imajı, marketle aynı olduğu için tutundurma çalışmalarına kaynak aktarmaya gerek kalmamaktadır (Özkan & Akpınar, 2003: 23-24). Market markalı ürünler, düşük üretim maliyetleri sebebiyle, düşük fiyatlara, ucuz paketlemeye, az sayıda reklam yapılması avantajına, yönetimde düşük maliyete vb. avantajlara kavuşarak mağazada ki yoğunluğu arttırarak, mağaza bağımlılığı yaratabilme fırsatına sahip olabilmektedirler (Akbaş & Jones, 2005: 621-631).

Market Markalarının Gelişim Sebepleri: Tüketicilerce market markalı ürünlerin benimsenmeleri, perakendecilerce market markası yönetiminin özümsemiş olması, üreticilerin markalı ürünleri çok yüksek fiyatla etiketlemeleri. Üretim teknolojisinde ki gelişmelerin market markalarınca yakından takip edilmesi sonucunda markalı ürünler ile aralarında kaliteden dolayı oluşan farklılığı azaltmaları, perakendecilerin dağıtım kanalında güçlenmeleri, tedarikçilerin pazarda ki eksiklikleri takibi ile bu boşlukların market markalarınca giderilmesi. Tüketicilerin eğitim seviyesinin yükselerek kaliteli algısının yükselmesi, tüketicilerin alışkanlıklarında meydana gelen değişimle self servis taleplerinde yükseliş ve bu ihtiyacın giderilmesinde market markalarının ihtiyaca hızlıca cevap verebilmeleri. Perakendecilerin raf alanlarında kontrolü sağlayabilmek için, tüketicilere düşük fiyatla ürün sunmaları. Üreticilerle ilişkilerin gelişmesi ve pazarlık yapılabilecek güce ulaşılması. Pazar payının ve kâr payının artırılması. Etkin bir konumlandırma çalışması ile çok daha fazla sayıda tüketiciye ulaşılması. Mağaza imajının güçlenmesi, rakiplere nazaran ürün çeşitliliğinde ve fiyatlarda farklılaşabilmesi. Ulusal ve uluslararası markaların raflarda bulunabilirliğinin azaltmasını sağlayarak, tüketici bağımlılığı geliştirebilmek vb. (Çınar, 2016).). Aynı zamanda market markalı ürünlerin ulusal markalı ürünlere kıyasla %10-30 aralığında ucuz olduğu da gözlenmektedir (Baltaş, 1997: 315-324).

Üreticilerin Perakendeciler için market markalı ürünleri üretme sebepleri: Üretimde ve dağıtımda ölçek ekonomisine ulaşmak, artık (fazla) kapasitenin yararlı şekilde dönüştürülmesi,

pazarlama ile ilgili harcamalara gerek kalmadan satışların artmasının sağlanması, pazara girişin kolaylaşması. Rakiplerin piyasada tutunmalarının önüne geçilmesi, perakendecilerle kurulacak iyi ilişkilerle, kendi ürünlerinde satış artışının sağlanabilmesi. Markalı ürün ile market markalı ürün arasındaki imajın farklı olması sebebi ile fiyatlarda ayrışma yapılabilmesi (Baltaş, 1997: 315-321).

Market markalı ürün Algısı

Market markalı ürünlerin gelişiminin ilk zamanlarından günümüze, tüketicilerin büyük bir çoğunluğu market markalı ürünlerin düşük fiyatla ve düşük kaliteyle pazarda konumlanmış ürünler olduklarını fikrine sahip olmuşlardır. Market markalı ürün, kalitesindeki olumlu olmayan algının düzeltilmesine ilişkin olarak perakendecilerce, tüketicilere yönelik olarak kalite promosyon programlarının geliştirilmesine çalışılmış, market markalı ürün kalitesinin de en az markalı ürün seviyesinde olduğu tezi savunulmuştur (Akbaş & Jones, 2005). Üretim teknolojilerinde ki gelişmeyle, perakendecilerce, ulusal ve market markalarının arasındaki kaliteye ilişkin farklılıkların azaltılmasına ait çalışmalarda bulunulmuştur. Kalite farklılığında ki azalmanın sonucunda, tüketiciler bu azalmaya olumlu cevap vermişler ve market markalı ürünlerin satışında yükselişler gerçekleşmiştir. Zaman içerisinde perakendecilerin dağıtım kanalında ki güçleri artmış ve buna bağlı olarak ta market markalı ürünlerin kârlılıklarında da artışlar görülmüştür. Pazardaki boşluklar belirlenmiş, bilinçli ve eğitimli tüketicilerin oranında artışlar gözlenmiştir (Eğitimli tüketiciler, market markaların da üreticilerce üretildiğinin bilincindedirler) (Savaşçı, 2002).

Market Markalı Ürün Stratejileri

Perakendeciler, markanın hedef kitlesini tanımlamalı, markalamanın amaçlarını belirlemelidir. Hangi markanın, hangi ürün hattında (hijyen ürünleri, bakliyat, gazlı/gazsız içecekler, temizlik ürünleri, süt ve süt ürünleri vb.), ne genişlikte kullanılacağını saptamalıdır. Marka, ulusal/uluslararası markalar ile aynı kaliteyi yakalayabilmeli ve ürün hattında konumlandırma ile ilgili değişkenler belirlenerek, pazarlama stratejileri oluşturmalıdır. Market markaları oluşturulurken, perakendecinin mağaza adını kullanması zorunlu değildir. Bağımsız marka isimleri ya da ürün gruplarına özel, marka isimleri kullanılabilir. Üreticiye ait olmasına rağmen sadece bir market için üretilmiş markalara da market markası denilmektedir (Tunçalp, 2013). Market markalı ürünler, benzer ürünlerden çok daha ucuza satılmakta, göz hizasında olan raflarda yer almakta, tanıtım çalışmaları özenle ve daha da fazla yapılmaktadır.

Market Markalarının Avantajları

Perakendeciler, pazarda farkındalık sağlamak, tüketici ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak için market markalı ürünleri kullanmaktadırlar. Başlangıçta perakendecinin uyguladığı market markaları stratejisi, çoğunlukla maliyet avantajı odaklı olarak oluşturulmuştur. Ancak bu anlayışın günümüzde de devam etmesi ile birlikte buna ek olarak, kalite ile de ilişkilendirilmektedir. Bu durum tüketici açısından bir avantaj olarak nitelendirilmektedir. Market markalı ürünler, tüketicinin zihninde çeşitli imajlar oluşturmaktadır. Dünyanın pek çok yerinde, market markalı ürün denildiğinde düşük kaliteli, markasız, fiyat odaklı olarak tüketicileri çeken ürünler şeklinde geleneksel bir algı vardı. Bugünün market markalı ürün pazarında, düşük maliyetli ve kaliteli ürünler hala olmasına rağmen "Premium Branded" denilen farklı bir market markalı ürün grubu ortaya çıkmıştır. Mağaza markalarının kaliteye olan vurguları geliştirilmiş, ambalajlama ve promosyonlarla birleştirilerek müşteri

farkındalığını ve market markasının ürün satışlarını arttırmıştır. Bu ürünler perakendeciye kendi mağazalarında ticaret yapmaları için imkân tanıdığı gibi tüketiciye de kaliteli özel etiket ürünleri seçeneği sunmaktadır (Enginkaya 2017). Market markalı ürünler büyük ölçüde farklılaşmaya katkıda bulunarak, rekabet avantajını derinleştirerek ve müşteri sadakatini güçlendirerek, perakendecinin imajını yeniden dengelemeye yardımcı olmaktadır (Valaskova & ark., 2018, Çelebi, 2019: 19-22). Market markalı ürünler, tüketiciler için alternatif oluşturmalarının yanı sıra, marketler için de faydalar sağlamaktadırlar (Albayrak & Dölekoğlu, 2006). Bunların başında daha düşük maliyetlere ürettikleri/ürettirdikleri market markalı ürünleri daha yüksek kâr payı ile satarak daha fazla net gelir sağlamaları gelmektedir. Perakendeci kontrolünde olan market markaları sayesinde, ulusal markalar fiyatlandırma politikalarında daha tedbirli davranmak durumunda kalmaktadırlar. Market markalarında imalat, paketleme, reklâm giderleri ulusal/uluslararası markalara kıyasla ucuz olduğundan market markaları uygun fiyatlıdır ve bu sebeple market yönetimi, ekonomik anlamda rahatlayabilmektedir. Market markalı ürünler sayesinde, mağazadaki ürün çeşitliliğinin artırılması, tüketiciye kıyaslama yapma olanağı sunmakta ve farklı profildeki tüketicilere alternatifler oluşturulmaktadır. Perakendecinin kendi ürünleri ile ilgili olan tüketici görüş ve yorumlarını direkt dinleme fırsatı olduğu için, olumsuz bir durumla karşılaşıldığında, daha hızlı tedbir alınabilmekte ve olası satış fırsatları için daha kolay stok kontrolü gerçekleştirilmektedir. Market markalarının tüketici gözündeki imajının pozitif olması, mağazanın genel imajını da olumlu etkilemekte aynı zamanda mağaza güvenilirliği market markalı ürüne olan güveni de arttırmaktadır. Böylece pozitif imaj ve güvenilirlik sayesinde müşteri sadakati oluşmasına katkı sağlanmaktadır. Stok kontrolleri daha düzenli yapılabilmektedir. Marketler yüksek satış oranlarına yüksek kâr paylarına ve pazar paylarına sahip olabilmektedirler. Market markalarının, başka hiçbir yerden temini söz konusu olamayacağından kendi niş pazarlarına sahip olacakları için bu sayede mağaza müşteri yoğunluğu artacak, marka ile müşteri arasında da sadakate varan bir ilişki kurulabilecektir. Market markaları, buldukları marketin imajının güçlenmesinde söz sahibi olacak ve kurumsal olarak olumlu imaj oluşumuna sebep vereceklerdir. Güçlü market markası, güçlü dağıtım kanalına sahip marketler demektir. Marketlerin üreticilere karşı pazarlık gücünün arması anlamına gelmektedir. Market markaları, raflarda kontrolü market lehine döndürerek, ulusal/uluslararası markaların raflarda bulunabilirliğinin azalmasını sağlayabilmektedir. Düşük fiyatlı, ama kaliteli ürün sunumu ile ulusal/uluslararası markalar karşısında pazarlık gücünün oluşumu da sağlanabilmektedir.

Market Markalarının Pazarlanması

Market markalarının yönetim süreçlerinin, ulusal/uluslararası markalı ürünler ile benzerlik gösterdiği söylenebilir. Etkili bir konumlandırmanın ve satın alma davranışının oluşturulması esastır. Market markalı ürünlerin fiyatın yanında, değere de odaklanması gerekir. Ürünlerin kalitesi, çeşitliliği, sunulan hizmetlerde iyileşme, vaatlerin zamanında gerçekleşmesinin gerekliliği ilke edinilmez. Toplam kalite iyileştirmesi ile müşteride market markalı ürünlere bağımlık oluşturulacak, olumlu marka imajı oluşturulmasına çalışılmalı ve bu sayede marketlerin rakiplerine göre güçlenmesi sağlanmalıdır. Marketler doğru zamanda, doğru ürünü, doğru fiyatla sunabilmelidirler. Rakiplerin konumları, fiyatları, ürün çeşitlilikleri, niş pazar ürünlerinin bulunup bulunmadığı gibi bilgiler analiz edilebilmelidir. Marketler, SWOT analizi yaparak, yeni kararlar almada buradan elde edecekleri verileri kullanabilmelidirler.

Market Markalı Ürünlerin Türkiye Pazarındaki Gelişimi

Türkiye market markası uygulamalarının başlangıcı olarak, 1955 yılında Migros Türk'ün kuruluşu gösterilebilir. 1980'lere kadar Migros zincir mağazaları dışında özel marka uygulaması yapılmamıştır. Yüzlerce farklı üründe, market markasını kullanan Migros, Zeytinyağı, sabun, deterjan, çocuk bezi, gıda ürünleri (yoğurt, peynir vb.), diş fırçası vb., ürünleri market markası olarak ilk uygulayan market olmuştur. 1985 yılı sonrasında, serbest ekonominin oluşumu, reklam harcamalarında ki artışlar, sanayileşmeyle de beraber, market markalı ürünlerin üretilmesi için koşullar oluşmuştur (Pala & Saygı 2004). Türkiye, 1990'ların sonlarına doğru büyük ölçekli marketlerce market markalarının yoğun biçimde kullanımı ile tanışmıştır. 2000'li yıllarla ise, rekabet artmış, tüketici istek ve beklentilerine cevap verilmesi gündeme gelmiş, bunun sonucunda da pazarın hâkimi üretici değil tüketici olmuştur. Türkiye'nin büyük hipermarketleri olarak ta Migros, Beğendik, Kipa, Metro, Carrefoursa, Bim, Şok, A101, Makro Market, vb. karşımıza çıkmıştır (Çınar, 2016: 3-5).

Market markalı ürünlerin kalitesiz ve üretici markalarının kötü bir taklidi olarak algılandığı süreç sonrasında, market markalı ürün satışları özellikle ekonomik durgunluk dönemlerinde daha da ön plana çıkarak gelişmesini sürdürmüştür. Rekabet Kurumu 2014 yılında market markalı ürünlere sınırlandırma getirilmesi konusunda inceleme yapmıştır. Bu incelemenin sonucunda tüketicilerin market markalı ürünlere yoğun bir ilgi gösterdiği ve ülkemizdeki market markalı ürün oranının gelişmiş ülkelere göre daha düşük olduğu hususunun altı çizilerek sınırlandırılmalarına yönelik bir çalışmaya gerek olmadığı kanısına varılmıştır (plturkey.org/, 2014).

Market Markalı Ürünler ve Dünya Ülkelerinde Durum

Özel Marka Üreticileri Birliği - PLMA (Private Label Manufacturers Association)'nın 2019 Uluslararası Private Label (Market Markası) yıllığı için derlediği son veriler, 17 Avrupa ülkesinde market markalı ürünlere ait pazar payının % 30 veya daha fazla olduğunu göstermektedir. Nielsen tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre ise, market markalı ürünlerde pazar payı %50'nin üzerinde olan ülkelerin başında İspanya, İsviçre ve Birleşik Krallık gelmektedir. 17 ülkede yapılan araştırmaya göre, satılan en az üç üründen birisi market markası ürünüdür. İspanya ve İsviçre'de her saniye bir market markalı ürün satılmaktadır denilmiştir. Avrupa'nın en geniş ekonomisi olan Almanya'da, market markalı ürünlerin pazar payı üst üste üç yıl %44'ün üzerinde gerçekleşmiştir. Birleşik Krallık'ta market markalarının pazar payı %47 olarak ortaya çıkmıştır. Market markaları 2019 yılında, Belçika'da tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmış, pazar payı ilk kez yaklaşık %44'e yükselmiştir. Pazar payını en yüksek seviyelere çıkaran diğer dört ülke ise; İsveç, Norveç, Hollanda ve Türkiye'dir. Market markalı ürünlerin pazar paylarındaki en yüksek artış, iki yıl üst üste Türkiye'de gerçekleşmiştir ve %29'a ulaşım tespit edilmiştir. İsveç, Norveç ve Finlandiya'nın pazar payları da %30'un üzerine çıkmış ve bu İskandinav ülkeleri arasındaki en büyük büyüme, 1 puandan fazla artış gösteren Norveç'te gerçekleşmiştir. Market markalı ürünlerin payı %30 ve/veya üzerinde olan dört orta ve doğu Avrupa ülkesi; Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'dır. Bu ülkelerden Macaristan %34'lük payı ile lider konumundadır. Avusturya'da market markalı ürünlerin pazar payı %40'ın üzerindeyken, bu oran İtalya'da yaklaşık %20 seviyesinde kalmıştır (Çelebi, 2020, 17-19). Market markalarının başarısında, tüketicilerin fiyatlara olan duyarlılığı önemlidir (Çınar 2016).

2. Kümeleme Analizi

Birbirine benzeyen değerlerin, çok boyutlu uzayda meydana getirdikleri bulutlar küme olarak adlandırılabilir (Aydoğan, 2003: 88). Kümeleme (Clustering) analizi, küme olarak adlandırılan ve daha homojen olan grupların ve ya nesnelere sınıflandırılmasında kullanılmış tekniklerin adıdır (Akın, 2008: 5). Kümeleme analizi, istatistikî verilerin analizinde vb. alanlarda çokça kullanılmaktadır (Yılmaz & Patir, 2011). Birimlerin, doğal grupları hakkında kesin bilginin olmadığı durumlarda, birbirlerine benzeyen alt küme, grup ya da sınıflara ayrışmalarını sağlayan tekniktir (Özdamar, 2004: 279). Kümeleme analizi tekniğinde esas amaç, küme içinde homojenliğin ve kümelerin arasında ki heterojenliğin sağlanmasıdır. Uzaydaki konumları itibarıyla birbirine uzaklıkları çok daha az olan birimler, aynı kümeye toplanmış olacaktırlar (Çolak & ark., 2016: 316). Sınıflamalar ile ilgili net bilgi yoksa evrene ait tahminlerde bulunulmasında kullanılan yöntemlerden olan kümeleme analizi, araştırmacılara, ilgili veri setine benzeyen grupların bulunmasında ve kendi içerisinde benzer ama diğerlerinden ayrılan kümeler oluşturma imkânı oluşturur. Kümeleme analizinin, segment analizi ve taksonomi analizi şeklinde tanımlamaları da mevcuttur. Burada amaç, gruplandırılmamış verilerin, benzerleri ile aynı sınıfa göre sınıflandırmak diğerlerinden ayrışmasının sağlanmasıdır (Harrigan, 1985: 59, Sambamoorthi, 2010: 2, Ketchen & Shook, 1996: 441, Doğan, 2008: 76, Yılmaz & Patir, 2011: 91-111). Kümeleme işleminde, heterojen yapıda ki bir kütle, daha homojen birden fazla alt gruba ve ya kümeye bölünür, kümelemeler, verilerin benzerlikleri temel alınarak oluşturulur (Vatansever, 2008: 53). Kümeleme analizinde, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında ki fark ve üstünlükler göz önünde bulundurulmaz, aksine birbiriyle bağlantılı bütün ilişkiler incelenir. Kümeleme analizi, doğru grupların bulunarak, objektif grupların tanımlanmasında, veri indirgemesinin gerçekleştirilmesinde kullanılabilir. Bu sayede zaman, maliyet ve emek bakımından büyük tasarruf elde edilmiş olur (Akın, 2008: 4-6).

Kümeleme analizinde çözüm birkaç adımda gerçekleşir. Analizin ilk aşaması, veri girişidir. İlk aşamada doğal sınıflarına ilişkin net bilginin olmadığı evrenlerden çekilen n sayıda ki birimin, incelenmekte olan p sayıdaki değişkenle ilgili gözlenmiş sonuç değerlerine ulaşılır. Bu sayede veri matrisi oluşur. Ardından, verilerin ölçüm tiplerine uygun bir benzerlik ölçüsüyle, nesnelere ait uzaklıklar matrisi oluşturulur. Uygun kümeleme tekniği belirlenir, uygulanır ve değerler kümelere ayrışırlar. Son aşamada da, ulaşılan sonuçların anlamlılığı yorumlanır (Vatansever, 2008: 84, Yılmaz, Patir, 2011: 100).

Kümeleme Analizi Teknikleri

Değişkenlerin kendi aralarında hem homojen, hem heterojen gruplar oluşturmalarına olanak veren kümeleme analiziyle ilişkili pek çok algoritma ileri sürülmüştür. Fakat literatür bunların iki başlık altında toplanmasını sağlamıştır. **Hiyerarşik olan ve Hiyerarşik olmayan kümeleme teknikleri** (Ketchen & Shook, 1996: 444). Tekniklerin amacı, kümeler arası farklılık ve benzerlikleri en üst düzeye çıkarmaktır. Küme sayısı, hangi tekniğin kullanılacağı belirlemekle beraber iki teknik beraberinde kullanılabilir (Akın, 2008: 8). Özellikle küçük örneklerle çalışıldığında hiyerarşik kümeleme yöntemlerinden yararlanır (n < 250). Hiyerarşik kümeleme analizinin uygulanabilmesi için araştırmacılar, benzerlik ve ya uzaklığın nasıl adlandırılacağına, kümelerin nasıl birleşeceğine ve ya ayrışacağına karar vermelidirler (Everitt ve ark., 2001, Hair ve ark., 2006). Hiyerarşik olmayan kümeleme yönteminde amaç, birimlerin gruplandırılmasıdır. Küme sayısının özel olarak belirlenmesi ve ya farklı küme büyüklüklerinin



denenmiş olarak küme sayısının belirlenebilmesi, bu yöntemin hiyerarşik yöntemden ayrılan en önemli yanısıdır (Fırat & Çılan, 2001: 4).

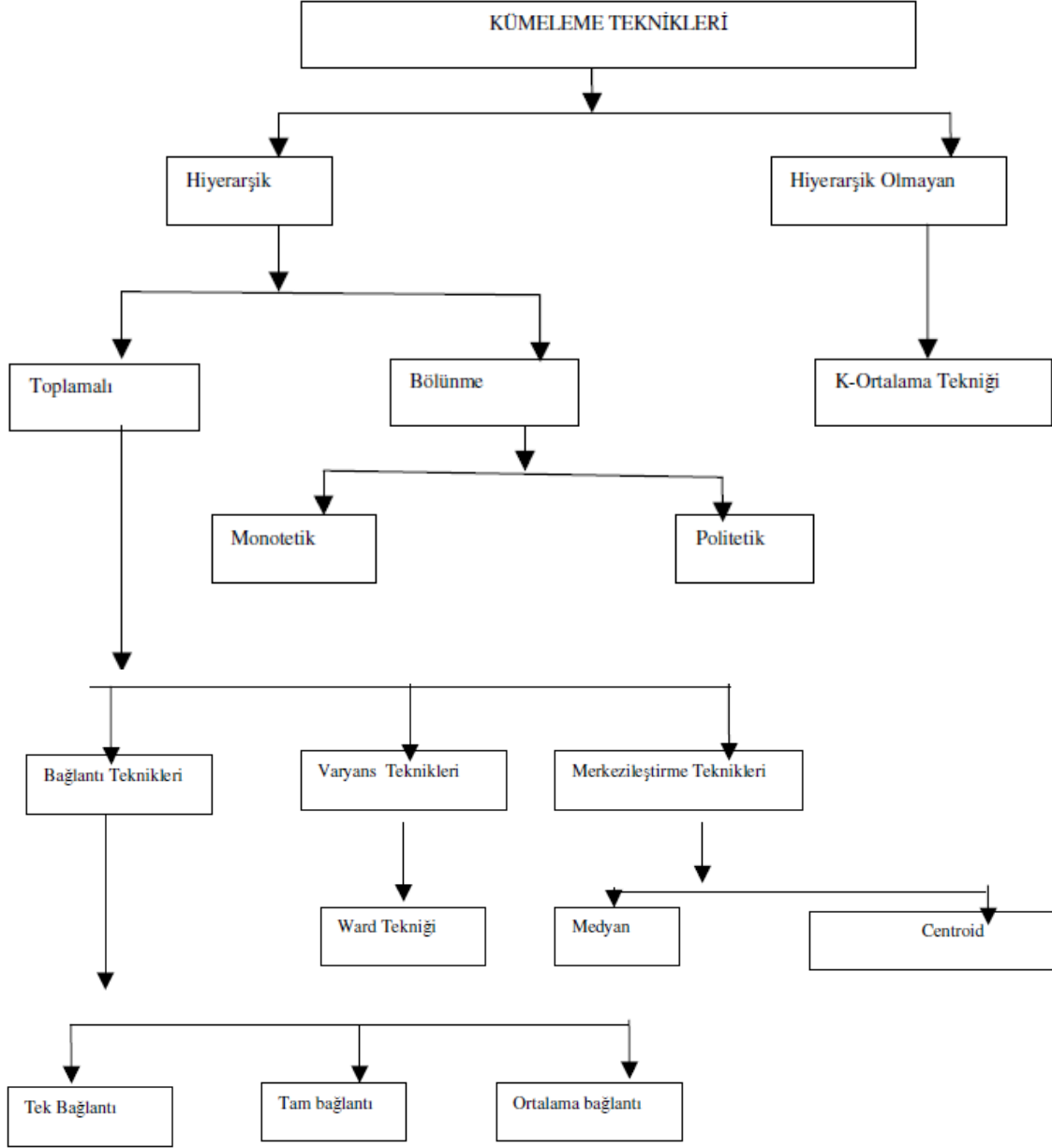
Birimlerin ait olduğu kümelere ilişkin sayı, kümeleme analizinde ulaşılmak istenilen en temel bilgidir. Küme sayısı bilinmiyorsa, hiyerarşik kümeleme teknikleri uygulanır. Bu sayede, küme sayısının önceden bilinemediği durumlar ya da küme sayısı ile ilgili bir kanı olmadığı durumda uygun bir seçeneğe ulaşılmış olur, Küme sayısı ile ilgili bilgi varsa ya da kümeleme analizinde elde edilebilecek küme sayıları ile ilgili öngörü oluşmuşsa da hiyerarşik olmayan kümeleme tekniklerine başvurulabilir. Hiyerarşik olmayan teknikler, diğer kümeleme tekniklerine nazaran daha sağlam teorik temellere dayanmaktadır.

Hiyerarşik olmayan kümeleme teknikleri, hiyerarşik kümeleme tekniklerine nazaran farklılıklar taşımaktadır. Hiyerarşik olmayan tekniklerde, birimler öncelikle belirlenen kümelere yerleştirilirler. Hiyerarşik yöntemlerde ise birimler kümelere belirli bir sırayla alınırlar. Hiyerarşik olmayan teknikler büyük sayıdaki örnekler için daha elverişli bir çalışma alanı oluştururlar (Tatlídil, 2002, Alkan, 2012: 14).

Uzaklık Ölçüleri

Kümeleme analizi tekniğinde birimler arası uzaklığı hesaplamada çoğunlukla uzaklık ölçüsü olarak Öklid uzaklığı kullanılmaktadır (iki birim arası benzerliğin ölçülmesinde en yaygın biçimde kullanılan uzaklık ölçüsüdür ve iki birim arası çizilecek düz doğru uzunluğunu temel almaktadır). Birimlerin kümelere dahil edilmesinde kullanılmakta olan diğer uzaklık ölçüleri (Ünlükaplan, 2008: 21): Canberra, Binary Öklid, Manhattan (City Blok), Minkowski, Ölçekli Öklid, Mahalonobis, Hotelling T2 Uzaklığı ve Pearson uzaklığıdır (Yılmaz & Patır, 2011: 91-104).

Kümeleme Tekniklerinin Genel Yapısı



Kaynak: Akın, Y., K., 2008.

Küme Sayısının Belirlenmesi

Hiyerarşik kümeleme yönteminde küme sayıları, kümeleme analizlerinin neticesine göre belirlenir. Kümeleme analizinin sonucunda, küme sayıları 1 ve n aralığında, kümelemenin tekniğine, kümelerin gözlemler uzaklık matrisine, konuyla alakalı değişkenlerin verilerde bulunup bulunmadığına göre değişebilir (Alpar, 2011). Hiyerarşik olmayan kümeleme analizinde ise küme sayısının araştırmacı tarafından belirlendiğini bilinmektedir. Sonuçlar daha kolay yorumlanabilmektedir ancak, küme sayısının ne olacağı kolay belirlenememektedir. Araştırmacılar küme sayılarını belirlemek için literatürden ve geçmiş deneyimlerden

faydalanabilmektedirler (Kurtuluş, 2010: 191). Küme sayısının belirlenmesi ile alakalı olarak yaygın olarak kullanılmakta olan yaklaşım aşağıdadır.

k: küme sayısı, n: birim sayısı (Çelik, 2013: 182-184).

$$k = (n / 2)^{1/2}$$

Küçük örneklerde tercih edilen bu yöntem, örneklemin büyük olması halinde iyi neticeler verememektedir (Tatlıdil, 2002: 341). Böylesi durumlar için Marriot, aşağıdaki W grup içi kareler toplamı matrisini önermiştir ve kümelerin sayıları aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Marriot, 1971).

$$M = k^2 |W|$$

$$W = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{n_j} (X_{ij} - \bar{X}_j)(X_{ij} - \bar{X}_j)'$$

n_j : j. kümenin birim sayısı

k: küme sayısı

X_{ij} : j. kümedeki i. birim değeri

\bar{X}_j = j. kümenin örneklem ortalama vektörüdür.

Uygun küme sayısı olan k değeri, M değerini de minimum yapandır (Çelik, 2013: 182-184).

Verilerin Analizi

Çok değişkenli istatistiksel analizlere başlanılmadan önce veriler, güvenilirlik ve geçerlilik analizine tabi tutulmalıdırlar (Albayrak, 2003: 202). Çalışmamızın amacı doğrultusunda, ulaşılan sonuçların iç tutarlılıklarının da değerlendirilebilmeleri için güvenilirlik analizi (Cronbach Alpha) uygulaması gerçekleştirilmiştir. Cronbach's Alpha, değeri 0.70 ve üstünde olduğunda ölçek güvenilirdir denilebilir (Durmuş ve diğerleri, 2011: 89). Çalışmamızda güvenilirlik analiz sonucumuz (Cronbach's Alpha değerimiz) 0.786 olarak belirlenmiştir. Gerçekleştirilen bu çalışmada, SPSS 20.0 programı kullanılmıştır. Bu çalışma, market markalı (MM) ürün tercihinde, tüketicilerin satın alma sebeplerini belirlemeyi sağlayan faktörlerin belirlenmesi aşamasında, kümeleme analizi tekniğini kullanmıştır. Kümeleme analizinin kullanılma sebebi, market markasına sahip ürünleri tercih eden tüketicilerin, bu ürünleri algıları açısından anlamlı olabilecek gruplar oluşturabilmelerini sağlamaktır. Değişkenler, KMO Kümeleme Analizi yöntemine tabi tutularak, tüketicilerin satın alma davranışlarındaki tercihleri belirlenmeye çalışılmıştır. Analiz sonuçları, Anova ve Tukey testleri ile güçlendirilmiştir. Analizde uzaklık olarak kullanılmış olan Kareli Öklid ölçütlerine göre birbirine en çok ve en az benzerlik gösteren birimler belirlenmiştir. Optimum küme sayılarını ve kümelerin içeriğini belirleyebilmek için üç aşamalı kümeleme analizi oluşturulmuştur. Gerçekleştirilen yazın taraması neticesinde, tüketicilerin satın alım şekillerinin, alışveriş kararlarının, market markalarına yönelik yaklaşımlarının, tercihlerinin, teknolojiye, ürün çeşitliliğine yönelik tepkileri, fiyat, kalite vb. faktörlere ilişkin konulardaki tutum ve davranışları üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Çalışmanın amacına uygun olarak market markalı ürün değeri ve tüketici ilişkileri ile ilgili detaylı bilgilere ulaşmak adına 2 temel hipotez oluşturulmuştur.

H₁= Tüketiciler market markalı ürün değerlerini algılayabilmelerine göre $\alpha = 0,05$ anlamlılık seviyesinde farklı kümelerle ayrılmaktadırlar.

H₂ = Farklı kümelerle ayrılan tüketiciler $\alpha = 0,05$ anlam seviyesinde farklı sosyal ve ekonomik sınıflara aynı zamanda da farklı demografik özelliklere sahiptirler.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	%	İkamet	Frekans	%
Kadın	250	72.5	İl merkezi	100	29.0
Erkek	95	27.5	İlçe	213	61.7
Eğitim			Köy	32	9.3
İlkokul	-	-			
Ortaokul	69	20.0			
Lise	92	26.7			
Ön lisans	68	19.7			
Lisans	101	29.3			
YL./Doktora	15	4.3			
Meslek			Hane halkı sayısı		
Doktor/Mühendis/Avukat	26	7.5	1	10	2.9
Öğretmen	64	18.6	2	9	2.6
Esnaf/Çiftçi	59	17.1	3	142	41.2
İşçi/Memur	75	21.7	4	112	32.5
Emekli	35	10.1	5	30	8.7
Öğrenci	50	14.5	6	32	9.3
Ev Hanımı	36	10.4	7 ve üzeri	10	2.9
Diğer	-	-			
Yaş			Gelir		
10-20	30	8.7	1-Asgari Ücret	32	9.3
21-30	50	14.5	Asgari Ücret+1-4000	182	52.8
31- 40	106	30.7	4001- 7000	104	30.1
41-50	59	17.1	7001-10000	27	7.8
51 ve üzeri	100	29.0	10001 ve üzeri	-	-

Araştırma sonuçları bakıldığında genel itibari ile kadınlardan oluşmuş, eğitim seviyesi yüksek, il merkezinde yaşayan, yaş ortalaması 31-50 aralığında yoğunlaşan, hane halkı sayısı 3 ve 4, mesleği memur/işçi ve öğretmenlerde yoğunlaşan bir görüntü sergilemektedir.

Analiz Sonuçları

Likert ölçekli sorular 5 aşamalı olarak hazırlanmıştır.

(1: Kesinlikle Katılmıyorum, ... 5: Kesinlikle Katılıyorum)

Tablo 2: Tüketicilerin Market Markalı Ürün Tercihleri

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Evet	310	89,9
Hayır	35	10,1
Total	345	100,0

Market markalı ürün kullanımı %89 ile çok yüksek bir oranda gerçekleşmektedir.

Tablo 3: Tüketicilerin Tercih Ettikleri Market Markalı Ürün Grupları

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Gıda	171	49.6
Temizlik	61	17.7
Hijyen	50	14.5
Teknoloji	30	8.6
Ev eşyaları	-	-
Diğer	-	-
Hiçbiri	33	9.6
Toplam	345	100

Market markalı ürünlerde %49,6 ile en çok gıda ürünleri, tercih edilmekte, onu %17,7 ile temizlik ve %14,5 ile hijyen ürünleri takip etmektedir.

Tablo 4: Gıdada En Çok Tercih Edilen Ürünler

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Süt ve Süt Ürünleri	75	21.7
Kuru Gıda (Bakliyat)	59	17.1
İçecekler	56	16.2
Bisküvi, Gofret vb.	52	15.1
Çay vb.	35	10.1
Bitkisel Yağlar ve ürünleri	35	10.1
Makarna ve Çeşitleri	26	7.5
Kullanmıyorum	7	2.0
Toplam	345	100

Market markalı gıda ürünleri içerisinde en yüksek satın alım tercihi %21,7 ile süt ve süt ürünlerinde, sonrasında %17,1 ile kuru gıda da ve üçüncü olarak ta %16,2 ile içeceklerde gerçekleşmektedir.

Tablo 5: Market Markalı ürün tercih sebebi

	Frekans (N)	Yüzde (%)
Fiyatı	113	35.3
Kalitesi	61	19,1
Ambalajı	30	9,4
Marketin güvencesi	55	17,2
Promosyonları	35	10,9
Kullanmıyorum	26	8,1
Toplam	320	100

Tablo 5’de de görüldüğü gibi market markalı ürünler %35,3 oranıyla birinci sırada fiyatı için, %19.1 ile ikinci sırada kalitesi için tercih edilmekte, üçüncü sırada ise %17,2’lik bir oranla marketlerin güvencesi yer almaktadır.

Tablo 6: Tüketicilerin Market Markalı Ürün Kalite Algısı

Market markalı ürün Kalite Algısı?	Frekans (N)	Yüzde (%)
Daha yüksek	-	-
Aynı seviyede	219	63.5
Daha düşük	126	36.5
Toplam	345	100

Market markalı ürün kalite algısı ulusal/uluslar arası ürüne kıyasla %63.5 oranında aynı seviyede ve 36.5 oranında da daha düşük olarak algılanılmaktadır.

Tablo 7: Kümelerdeki Tüketici Sayıları ve Yüzdeleri

Küme sayıları	Kümelerdeki Tüketici Sayısı	Yüzdeler
1	130	0.37
2	123	0.36
3	92	0.27
Toplam	345,000	100

H₁ hipotezine göre tüketiciler, Market markalı ürün değer algılarına göre $\alpha = 0,05$ anlamlılık seviyesinde farklı kümelere ayrılmaktadırlar. Gerçekleştirilen kümeleme analizinin neticesinde, ilk kümedeki tüketici sayılarının 130, 2. kümedeki tüketici sayılarının 123 ve son olarak ta 3. kümedeki tüketici sayılarının da 92 olduğu anlaşılmıştır. Market markalı ürün satın alımı yapan tüketici kümelerinin ilk ikisi birbirlerine çok yakın oranlara sahiptirler. 1. Küme % 37'lik, 2. Küme ise % 36'lık bir orana sahiptir. 3. Kümenin oranı ise %27'dir.

Tablo 8: Kümelerin Merkezleri Arası Uzaklıkları

Kümeler	1	2	3
1		3,847	3,518
2	3,847		4,234
3	3,518	4,234	

Yukarıdaki değerlere göre, birbirine en yakın iki kümenin 1 ve 3, en uzak iki kümenin ise 2 ve 3 numaralı kümeler olduğu söylenebilir.

Tablo 9: Sonuçlanmış (Nihai) Küme Merkezleri

	Kümeler		
	1	2	3
Fiyat MM.1	3,89	4,67	3,29
Fiyat MM 2	4,46	4,50	3,57
Marka Değeri M.M. 1	4,17	4,21	1,49
Marka Değeri M.M. 2	3,79	3,89	3,49
Marka Değeri M.M. 3	3,85	4,33	3,40
Marka Değeri M.M. 4	3,68	3,57	3,49
Marka Değeri M.M. 5	3,49	4,40	2,80
Ürün M. M. 1	4,00	4,67	3,57
Ürün M. M. 2	4,00	4,21	3,24
Ürün M. M. 3	3,75	3,71	3,59
Ürün M. M. 4	3,78	3,95	3,68
Tutundurma M.M. 1	3,58	4,00	3,32
Tutundurma M.M. 2	2,52	2,61	2,40
Tutundurma M.M. 3	4,37	4,41	3,72
Tutundurma M.M. 4	2,57	3,91	2,88
Tutundurma M.M. 5	3,70	3,84	3,50
Tutundurma M.M. 6	3,68	3,73	3,65

Sonuçlanmış (Nihai) Küme Merkezleri incelendiğinde, 2. Kümeden 1. kümeye ve oradan da 3. kümeye gittikçe ortalamalar düşmektedir. Diğer bir ifade ile 2. Kümeden 3. Kümeye doğru gittikçe market markalı ürün kararlarıyla alakalı olarak satın alma kararlılıkları azalmaktadır. İlgili sıralamalar dâhilinde market markalı ürüne olan güvende azalmaktadır. Varyans analizine ait sonuçların gösterildiği ANOVA tablosunda, değişkenlere ilişkin kümelerin ortalama farklılıkları arasında $\alpha = 0,05$ anlam seviyesinde farklılık olup olmadığını gösterilmektedir. Varyans analizine ait sonuçlar aşağıda Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10: Varyans Analizine ait Sonuçlar

	Ortalama Karesi	SD	Hata Ort. Karesi	SD	F Değeri	Anl.
Fiyat MM.1	51,036	2	,816	342	62,582	,000
Fiyat MM 2	21,962	2	,529	342	41,517	,000
Marka Değeri M.M. 1	24,080	2	,181	342	36,462	,000
Marka Değeri M.M. 2	32,688	2	,854	342	33,147	,000
Marka Değeri M.M. 3	23,137	2	,516	342	44,863	,000
Marka Değeri M.M. 4	33,986	2	,999	342	62,987	,000
Marka Değeri M.M. 5	68,900	2	,522	342	132,046	,000
Ürün M. M. 1	33,472	2	,187	342	179,031	,000
Ürün M. M. 2	26,573	2	,501	342	53,070	,000
Ürün M. M. 3	11,712	2	,972	342	14,732	,000
Ürün M. M. 4	21,718	2	,915	342	24,878	,000
Tutundurma M.M. 1	12,947	2	,659	342	19,642	,000
Tutundurma M.M. 2	12,568	2	,424	342	29,633	,000
Tutundurma M.M. 3	11,944	2	,291	342	41,082	,000
Tutundurma M.M. 4	60,776	2	,784	342	61,759	,000
Tutundurma M.M. 5	36,587	2	,940	342	42,752	,000
Tutundurma M.M. 6	23,589	2	,828	342	42,711	,000

Analize dâhil edilmiş 17 değişkenin hepsinin, kümeleri arasındaki istatistikî bakımdan $\alpha = 0,05$ anlamlılık seviyesinde fark olduğu görülebilir. Kümeleme analiziyle, farklar maksimize edildiğinden ilgili kümelerin arası gözlem dağılımları da tesadüfî olmamaktadır. Bu sebeple varyans analizinin sonuçları sadece tanımlayıcı bir bilgidir denilebilir. Üç kümenin daha iyi biçimde yorumlanabilmesi için Tukey testi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 11: Gelir değişkenine göre, Ucuzluk ve Kalite algısı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının belirlenmesi adına gerçekleştirilen tek yönlü varyans analizine ait sonuçlar

Boyutlar	Gelir	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
Ucuzluk Algısı	As.Ü+1-4000	32	3,469	1,565	14.715	,000	As.Ü+1-4000 4001-7000
	4001-7000	182	4,335	,830			
	7001-10000	104	3,635	1,115			
	10001 ve üzeri	27	3,289	,577			
	Toplam	345	4,009	1,052			
Kalite Algısı	As.Ü+1-4000	32	3,344	1,599	28.745	,000	7001-10000
	4001-7000	182	3,719	,9304			
	7001-10000	104	3,567	1,392			
	10001 ve üzeri	27	1,556	,506			
	Toplam	345	3,469	1,269			

Tablo 11’de Gelir değişkeni ile ucuzluk ve kalite algıları karşılaştırıldıklarında en yüksek oranın 4001-7000 Tl’lik ($X=4.335$), ($X=3.719$) grupta olduğu görülür. Bunu 7001-10000 Tl’lik ($X=3.635$), ($X=3.567$) grubun takip ettiği görülür. En düşük oran ise 10001 Tl ve üzeri ($X=3.289$), ($X=1.556$) olan gruptadır. Tüketicilerin ucuzluk algılarında ve kalite algılarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacı ile parametrik bir istatistiksel test olan, tek yönlü varyans analizi tekniğinden yararlanılmıştır. Varyans analizinin neticesinden $F= 14.715$, $F= 28.745$, ($P<0.05$), istatistiksel bakımdan anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Farklılaşmanın kaynağının belirlenebilmesi adına PostHoc testlerden olan Tukey testinden yararlanılmıştır. Farklılığın yönünün, ucuzluk algısında As.Ü+1-4000 ve 4001-7000 ve kalite algısında 7001-10000 olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3. Sonuç ve Öneriler

Günümüz piyasa şartlarında, pazarın farklılıklarını göz ardı eden yaklaşımlar başarısız olma riski ile karşılaşmaktalar. Pazarda oluşan farklı bölümleri görebilen ve bu bölümlerin talep ve beklentilerine cevap arayarak bulma çabasına giren sektörler başarı gösterebilmekteler. Sürecin sağlıklı biçimde gerçekleşmesinde kullanılan teknik ve yöntemlerin gerçekleşecek başarıda büyük rolü bulunacaktır. Gerçekleştirilen bu çalışma, tüketicilerin Market markalı ürünleri satın alma kararlarında etkili olan algılamalar ile marka değeri algılamaları açısından farklılaşan pazar bölümlerine dâhil olup olmadıkları ve dâhil oldukları pazar bölümlerini anlayabilmek için gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kümeleme analizi, varyans analizi ve tukey testlerinden yararlanılmıştır. Gerçekleştirilen analiz neticesinde, tüketicilerin üç kümeye ayrışmalarının anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Kümelere ait özellikler: Market markalı ürün tercihinde bulunan müşterilerin ilk iki grubu birbirlerine çok yakın oranlarla ayrışmışlardır. 1. küme %37, ikinci küme %36’lık bir orana sahiptir. 3. küme en düşük orana sahiptir. %27. Birinci kümede yer alan ve gelir ve eğitim düzeyi yüksek olan müşteri kitlesi, ulusal/uluslar arası markalara karşı daha hassas ve tercihlerini bu yönde oluşturan kişilerden oluşmaktadır. Bu gruptaki bireyler market markalı ürünleri kaliteli olarak algılamamakta ve

fiyatın kalite ile ilişkili olduğu görüşünü desteklemektedirler. İkinci kümeyi oluşturan bireyler, orta gelir grubuna dâhil, kalite algısına önem veren, ancak Market markalı ürünleri de kaliteli olarak algılayan, fiyatını makul bulan bir kesimi oluşturmaktadır. Üçüncü kümeyi oluşturan bireyler ise alım gücü düşük ve eğitim alma imkânları kısıtlı olan bireylerden oluşmaktadır. Market markalı ürünlerin marka değerini yüksek bulmakta, ürünleri kaliteli, ulaşılabilir, çeşitliliği olan ve garantisi market tarafından garanti altına alınmış ürünler olarak tanımlamaktalar.

Gerçekleştirilen çalışma, Market markalı ürün tercihlerinde bazı ürünlerin daha yüksek oranlar ile tercih edildiklerini göstermekte. %49.6'lık oranla gıda ürünlerinde olduğu gibi, bu oranı %17.7 ile temizlik ürünleri takip etmektedir. Teknoloji ürünleri %8.6 gibi çok küçük bir oranla ancak 4. sıradan sıralamaya dâhil olabilmıştır. Market markalı ürünlerde marka algısı, ulusal/uluslararası markalara oranla daha yüksek olarak hiç oluşmamıştır. Ancak aynı seviyede olduğuna dair inanış % 63.5 ve daha düşük olduğuna dair inanış ise %36.5 ile gerçekleşmiştir.

Çalışma ile gözlemlenen, market markalı ürünlerde başarının, düşük fiyatlı ürünler ile belli başlı ürün kategorilerinde olduğudur. Tüketicilerin, düşük risk grubunda olduklarına inandıkları market markalı ürünleri, rakiplerine oranla tercih ettikleri de gözlenmiştir; gıda ürünleri gibi. Fiyatı yüksek olan ürün gruplarında, risk algısı yükselmekte satın alımlarında düşük oranlar gözlenmektedir; teknoloji ürünleri gibi.

Sonuç olarak gerekli olan perakendecilik sektörünün ürün grupları içerisinde giderek önemini artıran market markalı ürün kategorisinde marka algısının yükseltilmesi ve bu markaların profesyonel bir marka yönetimi bakış açısı ile yönetilmesidir. Market markalı ürünler, sadece fiyatları için değil, müşteride bırakacakları olumlu imaj, piyasada rakiplerine kıyasla oluşturacakları farklı konumlandırma için tercih edilebilmelidirler. Çünkü bu çalışmalar sonucunda marketler, market markalı ürün bağımlısı olmuş müşterilere sahip olabileceklerdir.

Kaynakça

- Akbay, C. & Jones, E. (2005). "Food Consumption Behavior Of Socioeconomic Groups For Private Labels And National Brands", *Food Quality And Preference*, Vol. 16, 621–631.
- Akın, Y.K. (2008). "Veri Madenciliğinde Kümeleme Algoritmaları Ve Kümeleme Analizi", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Marmara Üniversitesi, SBE, İstanbul.
- Albayrak, A.S. (2003). "Türkiye'de İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeylerinin Çok Değişkenli İstatistik Yöntemlerle İncelenmesi", *Doktora Tezi*, İstanbul.
- Albayrak M. & Dölekoğlu C. (2006). "Gıda Perakendeciliğinde Market Markalı Ürün Stratejisi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi* (11), 204-218.
- Alkan, H. (2012). *Kümeleme Analizi İle Elektrik Tüketiminin Sınıflandırılması*, T.C. Fırat Üniversitesi FBE, Yüksek Lisans Tezi.
- Alpar, R. (2011). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*. Ankara, Detay Yayıncılık
- Baltaş, G., (1997). "Determinants Of Store Brand Choice: A Behavioral Analysis", *Journal Of Product & Brand Management*, Vol. 6 No. 5, 315- 324.
- Çelebi, Ö. (2019). "Market Markalı Ürünler Ve Tüketici Tercihleri: Bursa İli Örneği", T.C. Bursa Uludağ Üniversitesi, FBE, Tarım Ekonomisi Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

- Çelik, Ş. (2013). "Kümeleme Analizi İle Sağlık Göstergelerine, Göre Türkiye'deki İllerin Sınıflandırılması", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14 (2), 175-194.
- Çelik, Ş., Şengül T., Şengül Ö. & İnci H. (2018). "Türkiye'de İllere Göre Hayvansal Ve Bitkisel Ürünlerin Kümeleme Analizi İle İncelenmesi", *Journal Of Awareness*, Cilt: 3, Sayı: Özel.
- Çınar, Z. (2016). "Market Markaları", <https://www.kargem.com.tr/dosyalar/2016/04/arastirma-yazisi-1-market-markalari.pdf>.
- Çiçek E. & Özcan K. A. (2016). "Tüketicilerin Perakendeci Markalı Ürünleri Tercih Etme Nedenleri: Mersin İlinde Bir Araştırma", *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Haziran 2010 Cilt 12 Sayı 1, (305-324).
- Çolak, B., Durdağ, Z. & Edoğmuş, P., (2016). "K-Means Algoritması İle Otomatik Kümeleme", *El-Cezerî Fen Ve Mühendislik Dergisi*, 3(2).
- Doğan, B. (2008). "Bankaların Gözetiminde Bir Araç Olarak Kümeleme Analizi: Türk Bankacılık Sektörü İçin Bir Uygulama", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Kadir Has Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Durmuş, B. vd., (2011). "Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi", 4. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Enginkaya, E. (2017). "The Factors Affecting The Attitude Of Consumers' Purchasing Private Labels", *Research Journal Of Business And Management* 4(1): 28-33.
- Everitt, B., Landau, S. & Leese, M. (2001). *Cluster Analysis*. London: Oxford University Pres.
- Faruk Ö. (2012). "Kümeleme Analizi Ve Uygulaması", T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi, FBE, İstatistik Anabilim Dalı, İstatistik Yüksek Lisans Programı Yüksek Lisans Tezi.
- Fırat, Ü.O. & Çılan Ç.A., (2001). "Kümeleme Analizinin Performans Değerlemede Kullanılmasında İlişkin Bir Uygulama" *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:16, Sayı. 184, Temmuz, 4-17.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. (2006). *Multivariate Data Analysis* (6th Ed.). Uppersaddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall.
- Harrigan, K.R. (1985). "An Application Of Clustering For Strategic Group Analysis", *Strategic Management Journal*, 6(1), 55-73.
- Ketchen, D. & Shook, C.L. (1996). "The Application Of Cluster Analysis In Strategic Management Research: An Analysis And Critique", *Strategic Management Journal*, 17(6), 441-458.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (1991). "Principles of Marketing", Fifth edition, London: Prentice-Hall International.
- Kurtuluş, K. (2010). *Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Kurtuluş, S. (2001). "Perakendeci Markası Ve Üretici Markası Satın Alanların Tutumları Arasında Farklılık Var Mı?", *Pazarlama Dünyası*, Yıl: 15, Sayı: 89.
- Marriot, F.H.C. (1971). "Practical Problems In A Method Of Cluster Analysis". *Biometrics*, 27, 501-514.



- Orel, F. D. (2004). "Market Markaları Ve Üretici Markalarına Yönelik Tüketici Algılamaları", Çukurova Üniversitesi, SBD, Cilt:13, Konu: 2, 157-174.
- Orel, F. D. (2019).Tüketiciler Market Markalı Ürünleri Neden Ve Neye Göre Tercih Ederler? http://fatmaorel.net/bizim_market/market_markali_urunler.pdf, er: 10.12. 2019
- Özdamar, K. (2004). "Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi", 2, Eskişehir: Kaan Kitapevi.
- Özekes, S. (2003). "Veri Madenciliği Modelleri Ve Uygulama Alanları", İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, 2(3).
- Özkan, B. & Akpınar, M.G. (2003). "Gıda Perakendeciliğinde Yeni Bir Açılım: Market Markalı Gıda Ürünleri", Pazarlama Dünyası, Yıl:17, Sayı:1.
- Pala M. & Saygı B. (2004). "Gıda Sanayinde Büyük Mağazaların Perakendeci Markalı Ürün Uygulamaları", İTO Yayınları, Yayın No: 73.
- Cop, R., Türkoğlu, S., (2008). "Market Markalı Ürünlerle İlgili Tüketici Tutumları Üzerine Bir Araştırma", SBE Dergisi, Cilt:1, Yıl:9, Sayı:16, 70.
- Sambamoorthi, N. (1999). "Hierarchical Cluster Analysis Some Basics And Algorithms", Erişim Tarihi: 10.03.2010, http://www.crmportals.com/hierarchical_cluster_analysis.pdf.
- Sapmaz K. & Yercan M. (2015). "Tüketicilerin Market Markalı Ve Üretici Markalı Gıda Ürünü Tercihlerinin Analizi: İzmir İli Örneği", Ege Ü. Ziraat Fak. Dergisi, 2015, 52 (3): 31-325.
- Savaşçı, İ. (2002). "Tüketicilerin Perakendeci Marka Tercihleri: İzmir Hipermarketleri Kapsamında Bir Araştırma", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, SBE, İzmir.
- Tatlıdil, H., (2002). "Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz", Akademi Matbaası, Ankara.
- Tunçalp, E. (2013). "Kategori Yönetimi". Eylül Yayın Grubu, İstanbul.
- Ünlükaplan, Y. (2008). "Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerin Peyzaj Ekolojisi Araştırmalarında Kullanımı", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana: Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Valaskova, K., Kliestikova, J. & Krizanova, A. (2018). Consumer Perceptions Of Private Label Products: An Empirical Study. *Journal Of Competitiveness* 10(3): 149-163.
- Vatansever, M. (2008). "Görsel Veri Madenciliği Tekniklerinin Kümeleme Analizlerinde Kullanımı Ve Uygulanması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, FBE, İstanbul.
- Yılmaz, Ş.K. & Patır, S. (2011). "Kümeleme Analizi ve Pazarlamada Kullanımı", Akademik Yaklaşımlar Dergisi İlkbahar 2011 Cilt:2 Sayı:1.
- <http://www.ekonomist.com.tr/private-label-urunlerliderligegozdiktihaberler/5410.aspx?2.page>
- <https://www.kargem.com.tr/dosyalar/2016/04/arastirma-yazisi-1-market-markalari.pdf>
- <https://www.plmainternational.com/industry-news/private-label-today#> (Er: 01.08.2019).
- <https://plturkey.org/rekabet-kurumu-market-markalarina-sinirlama-rekabete-aykiri/>, 24.01.2014, Er: 12.08.2020).

Suggested Citation: Doğan, Z. & Yunusova, A. (2021), "Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma", *Fiscaeconomia*, 5(1), 343-358.

Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma

A Research on The Determination of The Awareness Level of Professionals Accountants About Integrated Reporting

Zeki DOĞAN¹, Asuda YUNUSOVA²

Abstract

Integrated reports are reports that contain financial and non-financial data or information belonging to an enterprise in a meaningful way. Therefore, the personnel, who will take part in the preparation and the presentation of these reports, must have sufficient training and experience in accounting theory and applications. Since many problems may occur during the integrated reporting process, it is of great importance for accounting professionals to take part in this process. In addition, professional accountants, who will take part in the preparation and the presentation of integrated reports, must have the necessary knowledge about integrated reporting.

This study, which aimed to determine the awareness level of professional accountants about integrated reporting, presented the results of a survey-based research conducted on professional accountants who continue their activities in Kayseri.

Article History:

Date submitted:

27.11.2020

Date accepted:

09.12.2020

Jel Codes:

C42, M20, M40.

Keywords:

Financial Reporting, Integrated Reporting, Professional Accountants

¹ Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Niğde, Türkiye. E-mail: zekidogan7@hotmail.com, ORC-ID:0000-0003-3328-7565.

² Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Öğrencisi, Niğde, Türkiye. E-mail: asude.yunus@gmail.com, ORC-ID: 0000-0001-8284-5557.



Öz

Entegre raporlar, bir işletmeye ait finansal ve finansal olmayan verilerin veya bilgilerin anlamlı bir şekilde bir arada yer aldığı raporlar olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle bu raporların hazırlanması ve sunulmasında görev alacak personelin, muhasebe teorisi ve uygulamaları konusunda yeterli eğitimi almış ve deneyime de sahip olması gerekmektedir. Entegre raporlama sürecinde birçok sorunla karşılaşılacağı için, bu süreçte özellikle muhasebe meslek mensuplarının da görev alması büyük önem arz etmektedir. Ayrıca, entegre raporların hazırlanması ve sunulmasında görev alacak muhasebe meslek mensuplarının, entegre raporlama ile ilgili gerekli bilgi düzeyine de sahip olması gerekmektedir.

Bu çalışmada, muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerini tespit etmek amacıyla Kayseri il merkezinde faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek mensupları üzerinde yapılan, ankete dayalı araştırma sonuçlarına yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Raporlama, Entegre Raporlama, Muhasebe Meslek Mensupları

1. Giriş

İşletme performansının, kazanma gücünün, finansal durumunun ve nakit akışlarının değerlendirilmesinde kullanılan en önemli kaynaklardan biri de finansal tablolardır. Fakat, finansal tablolarda yer alan bilgiler geçmişe dönük bilgiler olduğu için, bu bilgilere dayanarak yapılan değerlendirmeler, alınan kararlar ve geleceğe yönelik yapılan planlar artık tüm paydaşlar tarafından tartışılır hale gelmiştir.

Bu nedenle pek çok uygulamada olduğu gibi, kurumsal raporlama da gelişen dünyaya ayak uydurarak değişim göstermek zorunda kalmıştır. Faaliyet raporları ile başlayan süreçte, kurumsal sosyal sorumluluk raporları, sürdürülebilirlik raporları ve son olarak da entegre raporlar, paydaşların sürekli değişen ve gelişen ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ortaya çıkmıştır. Kurumsal raporlamanın son aşaması olarak sayılan entegre raporlama ise işletmeleri daha da ileriye götürebilmek amacıyla kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik kapsamında çevresel değişikliklerin ne gibi fırsat ve zorluklar getirdiğini içeren, işletmelerin sermayesini nasıl kullandığını ve yatırım imkanlarını nasıl değerlendirdiğini göstererek, stratejilerle bütünlük değer yaratma sürecini raporların merkezine alan bir raporlama çeşidi olarak tanımlanmaktadır (Yücel, 2018:3-4). Bununla birlikte, entegre raporlama, aynı zamanda işletmelerin tedarik zinciri boyunca önemli finansal ve finansal olmayan fırsatlarını, risklerini ve başarılarını dikkate alarak analizini yapmakta, bu kapsamda takipçilerine kurum stratejisi ve iş modellerinin yanı sıra öngörülen riskleri ve bunların nasıl ele alındığını da ifade etmektedir. Tüm bu nedenlerden dolayı da entegre raporlama kapsamında işletmeler, hissedarları ve diğer paydaşları ile daha etkili bir etkileşimde olarak günümüz rekabet koşullarında sürdürülebilir başarıya ulaşma imkanı elde edebilmektedirler (Aras ve Sarioğlu, 2015:43).

Literatür incelendiğinde, entegre raporlamanın işletmelere sağlayabileceği diğer yararlar ise aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Doğan ve Acar, 2019:27; Gökçen ve Eldemir, 2019:358; Kaya, 2015:124; Güney, 2018:41; Saban vd., 2017:921; Yüksel, 2017:44-48; Yıldırım ve Uzun Kocamış, 2018:52);

1. Sermayenin daha etkili ve üretken şekilde dağılması amacıyla finansal sermaye sağlayan taraflara sunulan bilgilerin kalitesinin yükseltilmesine imkân sağlayabilmektedir.

2. Sermayenin geniş tabanı (finans, üretilmiş, fikri, insan kaynakları, sosyal, ilişkisel ve doğal) için hesap verebilirlik ve yönetilebilirlik öğelerini güçlendirmek ve bunların birbirlerine olan bağımlılıklarının anlaşılmasını sağlayabilmektedir.
3. Yatırım kararları için daha uygun bilgiler sunabilmektedir.
4. İşletmelerde şeffaflık, hesap verilebilirlik ve anlaşılabilirlik anlayışının benimsenmesine katkı sağlayabilmektedir.
5. İşletmelerin farklı isimlerle düzenlemiş oldukları tüm raporları tek bir raporda birleştirmelerini sağlayarak, rapor hazırlama maliyetlerini düşürebilmektedir.
6. İşletmelerin bilgi kullanıcıları yani paydaşlar ile olan iletişimlerini güçlendirebilmektedir.
7. İşletmelerin karar almada doğru adımlar atmalarını sağlayıp, kaynakların etkin ve verimli kullanılmasına katkıda bulunabilmektedir.
8. Finansal performans ve finansal olmayan performans arasındaki bağlantıyı daha iyi görmeyi sağlayabilmektedir.
9. İşletmelerin sermaye maliyetini düşürebilmektedir.
10. Çalışanların işletmeye karşı bağlılıklarının artmasına katkı sağlayabilmektedir.
11. Yöneticilerin riskleri; saptama ve yönetme yeteneklerini artırırken, fırsatları; daha iyi değerlendirmelerini sağlayarak, doğru kararlar almalarında yardımcı olabilmektedir.
12. Finansal olmayan bilgileri zamanında ve güvenilir olarak üretmek amacıyla iç kontrol sistemlerinin geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır.
13. İşletmelerin marka değerlerini yükseltmelerinde katkı sağlayabilmektedir.
14. Farklı birimler arasındaki koordinasyonu ve işbirliğini artırıp, şeffaflığın önünü açabilmektedir.
15. Hazırlanacak iç ve dış raporların birbirleri ile tutarlı olmasını sağlayabilmektedir.
16. Yalnız başına yeterli olmayan sürdürülebilirlik raporlarının, finansal bilgilerle ilişkisini kurmak suretiyle, analistlerin ve bilgi kullanıcılarının gereksinim duyduğu bilgileri sunabilmektedir.
17. Etkin bir şekilde gerçekleştirilen entegre raporlama, finansal performansa ve sürdürülebilirlik performansına katkıda bulunabilmektedir.

Yukarıda belirtilen bu yararlarına rağmen entegre raporlama, Türkiye’de henüz yeni gelişen bir kurumsal raporlama olarak görülmektedir. Çünkü, diğer ülkelere kıyasla Türkiye’de çok az sayıda entegre raporlarını hazırlayan ve sunan işletmeler bulunmaktadır. Yapılan araştırma sonucunda 2019 yılı sonu itibariyle Türkiye’de sadece toplam 39 adet entegre raporun kamu ve özel kuruluş tarafından hazırlanıp ve sunulduğu tespit edilmiştir³. Bu veriler, entegre rapor veya entegre raporlama ile ilgili Türkiye’de bir farkındalık sorununun olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmada, entegre raporların hazırlanması ve sunulmasında önemli rolleri olduğu ve olacağı düşünülen muhasebe meslek mensuplarının, entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerini tespit etmek amacıyla, Kayseri il merkezinde faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek mensupları üzerinde yapılan, ankete dayalı araştırma sonuçlarına yer verilmiştir.

³ Bakınız: <http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx>. Erişim Tarihi: 09.10.2020.

2. Literatür Taraması

Çalışmanın bu bölümünde, entegre raporlama ile ilgili Türkiye’de ve dünyada yapılan araştırma ve analize dayalı yapılan bazı çalışmalara yer verilmiştir.

Iyoha, Ojeka ve Ibidunni (2017)’nin “*Bankers’ Perspectives on Integrated Reporting for Value Creation: Evidence from Nigeria*” başlıklı çalışmasında, entegre raporlamanın değer yaratma üzerindeki etkisini tespit etmek ve Nijerya’daki bankacıların bakış açılarından değerlendirmek için yapılan araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Ankete dayalı olan bu araştırma, Temmuz 2014’de Nijerya Lagos’da zorunlu bir eğitim programı sırasında Zenith Bank çalışanları üzerinde yapılmıştır. Toplam 120 çalışan üzerinde yapılan bu araştırma sonucunda da entegre raporlamanın işletme değeri üzerinde önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiş ve kuruluşları entegre raporlama ihtiyacı konusunda bilgilendirmek için bilinçlendirme kampanyalarının düzenlenmesi gerektiği vurgulanmıştır.

M.Suttipun (2017)’nin “*The Effect of Integrated Reporting on Corporate Performance: Evidence from Thailand*” başlıklı çalışmasında, entegre raporlamanın Tayland’da faaliyetlerini sürdüren 150 işletmenin finansal performansı üzerindeki etkisini ölçmek için yapılan araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Yapılan araştırma sonucunda da kurumsal sosyal sorumluluk konularının raporlamaya dahil edilmesinin işletme performansı üzerinde olumlu, fakat çevresel konularının raporlamaya dahil edilmesinin işletme performans üzerinde olumsuz etki yarattığı tespit edilmiştir.

Yüksel ve Aracı (2017)’nin “*Entegre Raporlama: Türk İşletmelerinin Entegre Raporlamaya Bakışı Üzerine Bir Araştırma*” başlıklı çalışmalarında, Türkiye’de entegre raporlamanın mevcut durumunun analiz edilmesi ve geleceğinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla yapılan inceleme ve analizler ile ulaşılan sonuçlar açıklanmaya çalışılmıştır. Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi’ne uygun olarak, KGK, SPK, BDDK gibi kurumların gerekli düzenlemeleri yapması, eksiklikleri gidermeleri, gerekirse eğitim vermeleri halinde Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin etkin bir şekilde entegre rapor hazırlayabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

Solak, Gönen ve Rasgen (2017)’nin “*Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması*” başlıklı çalışmalarında, Aydın ve Malatya illerinde mesleklerini icra eden 258 muhasebe meslek mensubu üzerinde anket dayalı bir araştırma yapılmış ve entegre rapor hakkındaki görüşleri alınarak farkındalık yaratılmaya çalışılmıştır. Anket uygulaması sonucunda elde edilen bulgulara göre ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının entegre rapor hakkındaki bilgilerinin yetersiz düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Elmacı ve Sevim (2017)’in “*Entegre Raporlamada Küresel Gelişmeler ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi*” başlıklı çalışmalarında, dünyada entegre raporlamada başarılı dört şirketin entegre raporları baz alınarak; içerik, sunum ve felsefi temelleri bakımından incelenmiş ve entegre raporun teorik bileşenleri olarak değer yaratma, genel ilkeler, bilginin niteliği ve rapor içeriği literatür incelemesi ile analiz edilmek suretiyle Türkiye’de faaliyette bulunan büyük ölçekli işletmelere entegre raporlama süreçlerine yönelik bir yol haritası oluşturulması hedeflenmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye’deki entegre raporlama yapmak isteyen işletmelere, öncelikle sürdürülebilirlik raporları hazırlamaları önerilmiştir.

Yüksel (2018)’in “*Kamu Kurumlarında Entegre Raporlama ve Uygulanabilirliği: Türkiye Örneği*” başlıklı çalışmasında, Türkiye’de kamu kurumlarında entegre raporlamanın uygulanabilirliğinin

tespiti amaçlanmıştır. Bu kapsamda, entegre raporlama, entegre raporlamanın faydaları, kamu kurumlarında entegre raporlama konuları teorik çerçeve yardımıyla açıklanmış ve örneklerle ele alınmıştır. Çalışmada Türkiye’de kamu kurumlarında entegre raporlamanın uygulanabilirliği mevcut yasal düzenlemeler ile Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi kılavuz ilkeleri ve içerik öğeleri karşılaştırılarak incelenmiş, yapılan incelemeler sonucunda “Kamu İdarelerince Hazırlanacak Faaliyet Raporları Hakkında Yönetmelik” hükümlerinde birtakım düzenlemelerin yapılması ile Türkiye’de kamu kurumlarında entegre raporlamanın uygulanabileceğini sonucuna ulaşılmıştır.

Nurkumalasari, Restuningdiah ve Sidharta (2019)’nın “*Integrated Reporting Disclosure and Its Impact on Firm Value: Evidence in Asia*” başlıklı çalışmalarında, 2015-2017 tarihlerinde entegre raporlarını yayınlayan ve Asya bölgesinde faaliyetlerinin sürdüren 14 halka açık işletme üzerinde yapılan araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Araştırma sonucunda ise entegre raporlamanın özellikle kaldıraç oranının yüksek olduğu durumlarda işletme değeri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Doğan ve Acar (2019)’ın “*Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlerin Entegre Rapor Uygulamaları Sürecinde Mesleki Yetkinliklerin Tespitine İlişkin Bir Araştırma*” başlıklı çalışmalarında, muhasebe melek mensuplarının entegre rapor hazırlama sürecinde yeterli mesleki yetkinliklere sahip olup olmadığının tespiti amaçlanmıştır. Bu amaçla Niğde ve Aksaray illerinde faaliyetlerini sürdüren serbest muhasebeci mali müşavirlerin entegre rapor ve entegre raporlama konusundaki görüşlerine ilişkin anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Elde edilen verilerin analiz ve bulguların sonucunda, serbest muhasebeci mali müşavirlerin entegre rapor hazırlamanın önemine ve hazırlanması gerektiğine inandıkları, bu konuda gerekli özveriyi gösterecekleri, fakat konu ile ilgili yapılan çalışmaları yeterince takip edemedikleri, entegre rapor hazırlama ve sunum aşamalarında bilgi teknolojilerini kullanabilme gibi bazı konularda sorunlar yaşayabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

Ömürbek ve Kılıç (2019)’ın “*Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesi: Göller Bölgesinde Bir Araştırma*” başlıklı çalışmalarında, Isparta, Burdur ve Antalya illerinde faaliyet gösteren 328 muhasebe meslek mensubu üzerinde ankete dayalı bir araştırma yapılmış ve entegre raporlama hakkında sahip oldukları bilgi düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda ise muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlamaya ihtiyaç duydukları ve entegre raporlama hakkında bilgi sahibi oldukları tespit edilmiştir.

Marşap, Demirel ve Altınay (2020)’ın “*Entegre Raporlama ve Yerel Yönetimlerde Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma*” başlıklı çalışmalarında, sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemlerinden içerik analizi yöntemi kullanılarak, elde edilen bulgular ışığında entegre raporlamanın belediyeler için uygulanabilir olduğu, orta ve uzun vadede uygulamanın şeffaflığı, verimliliği ve etkinliği artırıcı sonucuna ulaşılmıştır.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Araştırmanın temel amacı, son yıllarda muhasebe alanında çok tartışılan kurumsal raporlama türlerinden biri olan entegre raporlama ile ilgili muhasebe meslek mensuplarının farkındalık düzeyini tespit etmektir. Bu nedenle de Kayseri ilinde faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek



mensuplarının demografik özelliklerinin entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin farklılaşp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla ankete dayalı bir araştırma yapılmıştır.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Ana kütleyi temsil edebilecek yeterliliği sağlamak için, örneklem büyüklüğü olarak Kayseri il merkezinde faaliyetlerini sürdüren 1286 serbest muhasebeci mali müşavir ve 30 yeminli mali müşavir esas alınmıştır. Ancak maliyet, zaman kısıtı ve pandemi nedeniyle rastgele seçilen toplam 193 meslek mensubuna anketler gönderilmiştir. Gönderilen anketlerden ise 72 adedi geri dönmüş, 12 adedi eksik, yanlış ve hatalı olduğu için analize uygun görülmemiştir. Sonuç olarak analize dahil edilen anket sayısı 60 olarak belirlenmiştir.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Veri toplama yöntemi olarak anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anket formu elektronik formata dönüştürülerek, muhasebe meslek mensupları tarafından çevrimiçi olarak doldurabilecekleri hale getirilmiştir. Toplamda 32 sorudan oluşan çevrimiçi form, muhasebe meslek mensuplarına e-posta yoluyla iletilmiştir. Anket formunun birinci bölümünde yer alan sorular, muhasebe meslek mensuplarının demografik özelliklerine ilişkin, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, mesleki unvan ve çalışma süresini belirlemeye yöneliktir. İkinci bölümde yer alan sorular ise muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerini ölçmek üzere oluşturulan 27 ifadeden oluşmaktadır.

Araştırmadan elde veriler ise SPSS 18 paket programına aktarılmış, hipotezlerin testinde ise t-testi (Independent-Samples T Test) ve tek yönlü varyans (one-way ANOVA) testlerinden faydalanılmış, elde edilen sonuçlar tablo halinde düzenlenerek anlamlı hale getirilmeye çalışılmıştır.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki şekilde belirlenmiştir;

H1a: Muhasebe meslek mensuplarının **cinsiyetlerine göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

H1b: Muhasebe meslek mensuplarının **yaşlarına göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

H1c: Muhasebe meslek mensuplarının **eğitim durumlarına göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

H1d: Muhasebe meslek mensuplarının **çalışma sürelerine göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

II.V. Araştırma Bulgularının Analizi

Çalışmanın bu bölümde araştırmaya ilişkin uygun analizler yapılarak tablolar oluşturulmuş ve yorumlanmıştır.

Ankette yer alan ifadelerin güvenilirliği Cronbach's Alpha katsayısı ile analiz edilmiştir. Alpha katsayısının değerlendirilmesinde uygulanan değerlendirme kriteri şu şekildedir (Akgül ve Çevik, 2005:436);

0.00 < α < 0.40 ise ölçek güvenilir değildir,

0.40 < α < 0.60 ise ölçek düşük güvenilirliktedir,

0.60 < α < 0.80 ise ölçek oldukça güvenilirirdir,

0.80 < α < 1.00 ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir denilmektedir. Ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1: Güvenilirlik Analizi

İfadeler	Cronbach's Alpha	İfade Sayısı
Entegre raporlama ile ilgili ifadeler	0,675	27

Bununla birlikte verilerin analizinde 5'li likert ölçeği kullanılmış, ölçeğin değerlendirilmesinde ise dağılım ortalaması;

0 -1.24'e kadar olanlar "Kesinlikle Katılmıyorum",

1.25-2.24'e kadar olanlar "Katılmıyorum",

2.25 – 3.24'e kadar olanlar "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

3.25- 4.24'e kadar olanlar "Katılıyorum",

4.25 ve üstü olanlar "Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde yorumlanmıştır.

Muhasebe meslek mensuplarının demografik özelliklerinin dağılımı ise Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Muhasebe Meslek Mensuplarının Demografik Özelliklerinin Dağılımı

Demografik Özellikler		N (Frekans)	% (Yüzde)
Cinsiyetleri	Erkek	40	66.7
	Kadın	20	33.3
	Toplam	60	100.0
Yaşları	20-30	11	18.3
	31-40	28	46.7
	41-50	18	30.0
	51 yaş ve üzeri	3	5.0
	Toplam	60	100.0
Eğitim Durumları	Ön lisans	1	1.7
	Lisans	46	76.7
	Yüksek Lisans	11	18.3
	Doktora	2	3.3
	Toplam	60	100.0
Serbest Muhasebeci Mali Müşavir		59	98.3

Mesleki Unvanları	Yeminli Mali Müşavir	1	1.7
	Toplam	60	100.0
Çalışma Süreleri	1 yıldan az	1	1.7
	1-5 yıl	9	15.0
	6-10 yıl	17	28.3
	11-15 yıl	17	28.3
	16-20 yıl	6	10.0
	21 yıl ve üzeri	10	16.7
	Toplam	60	100.0

Tablo 1’de yer alan sonuçlara göre, ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının, % 33.3’nün kadın, % 67.7’sinin erkek meslek mensubundan oluştuğu; %98.3’nün serbest muhasebeci mali müşavir, %1.7’sinde yeminli mali müşavir unvanına sahip olduğu; %18.3’nün 20-30 yaş arası, %46.7’sinin 31-40 yaş arası, %30’nun 41-50 yaşa arası ve %5’nin de 51 yaş ve üzeri olduğu tespit edilmiştir.

Bununla birlikte, ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının, %1’nin ön lisans, % 76.7’nin lisans, %18.3’nün yüksek lisans, %3.3’nün de doktora düzeyinde eğitim aldığı; % 1.7’sinin 1 yıldan az, % 15’nin 1-5 yıl arasında, % 28.3’nün 6-10 yıl arasında, % 28.3’nün 11-15 yıl arasında, %10’nun 16-20 yıl arasında ve %16.7’sinin de 21 yıl ve üzeri bir süre, mesleklerini sürdürmekte olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3: Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili İfadelere Katılma Düzeylerinin Dağılımı

ENTEĞRE RAPORLAMA İLE İLGİLİ İFADELER	Yüzde ve Frekans	Kesinlikle Katılmıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılıyorum		Ortalama
		Katılmıyorum	Katılmıyorum	Ne Katılıyorum	Ne Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Finansal raporlama paydaş ihtiyaçlarını yeterince karşılamaktadır	N	3	11	20	22	4	3.22	
	%	5.0	18.3	33.3	36.7	6.7		
Entegre raporlama hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibiyim	N	2	12	12	27	7	3.42	
	%	3.3	20.0	20.0	45.0	11.7		
Entegre raporlama hakkında daha fazla bilgi edinmek isterim	N	3	3	1	26	27	4.18	
	%	5.0	5.0	1.7	43.3	45.0		
Türkiye’de entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ederim	N	2	14	10	24	10	3.43	
	%	3.3	23.3	16.7	40.0	16.7		
Entegre raporlama olmadan finansal raporlama ve sürdürülebilirlik raporlaması yeterlidir	N	5	26	19	10	0	2.57	
	%	8.3	43.3	31.7	16.7	0		

Entegre raporlamaya ihtiyaç duymak için herhangi bir neden yoktur	N	12	28	10	10	2	2.40
	%	20.0	43.3	16.7	16.7	3.3	
Entegre raporlama, sürdürülebilirlik raporlamasını ve finansal raporlamayı gereksiz kılmaktadır	N	11	26	15	8	0	2.33
	%	18.3	43.3	25.0	13.3	0	
Sürdürülebilirlik raporlaması ve finansal raporlama, entegre raporlamanın temel bileşenleridir	N	2	2	17	31	8	3.68
	%	3.3	3.3	28.3	51.7	13.3	
Entegre raporlama, mevcut kurumsal raporlama uygulamalarının iyileştirilmesini sağlayacaktır	N	2	2	7	29	20	4.05
	%	3.3	3.3	11.7	48.3	33.3	
Finansal raporlama ve sürdürülebilirlik raporlamanın sınırlılıkları, "entegre raporlama" kavramını ortaya çıkarmıştır	N	2	2	14	28	14	3.83
	%	3.3	3.3	23.3	46.7	23.3	
Entegre raporlama uygulamalarına ilişkin farkındalığın artırılması için daha fazla seminer, konferans vb. toplantılara ihtiyaç vardır	N	2	0	5	21	32	4.35
	%	3.33	0	8.3	35.0	53.3	
Entegre Raporlama Türkiye Ağı(ERTA)'nın entegre raporlamaya ilişkin ulusal farkındalığı artırmak için seminer, konferans vb. toplantıları yeterli değildir	N	4	5	10	29	12	3.67
	%	6.7	8.3	16.7	48.3	20.0	
Entegre raporlama, muhasebe sürecinde önemli değişiklikler gerektirir	N	3	2	13	29	13	3.78
	%	5.0	3.3	21.7	48.3	21.7	
Türkiye'de entegre raporlamaya ilişkin yeterli bilinç ve eğitim yoktur	N	3	3	8	26	20	3.95
	%	5.0	5.0	13.3	43.3	33.3	
Türkiye'deki şirketler için entegre raporlamaya gerek yoktur	N	28	19	11	2	0	1.78
	%	46.7	31.7	18.3	3.3	0	
Türkiye'deki şirketler için entegre raporlarının hazırlanması ve sunulması yasal bir zorunluluk haline getirilmesi gerekir	N	1	10	16	20	13	3.57
	%	1.7	16.7	26.7	33.3	21.7	
Entegre raporlama şirketlerin raporlama maliyetini düşürecektir	N	1	8	18	24	9	3.53
	%	1.7	13.3	30.0	40.0	15.0	
Entegre raporlar, şirketlerin marka değerini artıracaktır	N	3	3	5	28	21	4.02
	%	5.0	5.0	8.3	46.7	35.0	
Entegre raporlar, şirketlerin daha doğru kararlar almalarını sağlayarak, sermaye ve diğer kaynakların etkin ve verimli kullanımını sağlayacaktır	N	1	3	7	27	22	4.10
	%	1.7	5.0	11.7	45.0	36.7	

Türkiye'deki şirketler, entegre raporlarını kolayca hazırlayabilirler ve sunabilirler	N	1	10	14	25	10	3.55
	%	1.7	16.7	23.3	41.7	16.7	
Türkiye'deki muhasebe meslek mensupları, entegre rapor hazırlama konusunda yeterli bilgi birikimine sahiptirler	N	12	22	17	6	3	2.43
	%	20.0	36.7	28.3	10.0	5.0	
Türkiye'deki şirketlerin entegre rapor hazırlama konusunda herhangi bir sorunla karşılaşması söz konusu değildir	N	7	18	14	18	3	2.87
	%	11.7	30.0	23.3	30.0	5.0	
Entegre raporlama ile ilgili çok sayıda makale ve kitap okudum	N	6	16	14	19	5	3.02
	%	10.0	26.7	23.3	31.7	8.3	
Muhasebe meslek mensuplarının entegre rapor hazırlama konusunda kapsamlı bir eğitim almaları gerekmektedir	N	0	1	4	24	31	4.42
	%	0	1.7	6.7	40.0	51.7	
Ülkemizde entegre raporlamaya ilişkin bilgi ve farkındalık düzeyi çok düşüktür	N	1	6	4	34	15	3.93
	%	1.7	10.0	6.7	56.7	25.0	
Entegre raporlama, yüksek öğretim kurumlarında ilgili lisans programlarının müfredatına eklenmelidir	N	1	1	10	30	18	4.05
	%	1.7	1.7	16.7	50.0	30.0	
Şirketlerde entegre raporlarının hazırlanması ve sunulması sürecinde muhasebe meslek mensuplarının katkılarına gerek yoktur	N	30	23	6	1	0	1.63
	%	50.0	38.3	10.0	1.7	0	

Tablo 3'de muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama ile ilgili oluşturulan ifadelere katılma düzeylerinin ortalaması sunulmuştur. Muhasebe meslek mensuplarının, entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerini tespitine yönelik oluşturulan bu ifadelerden;

"Muhasebe meslek mensuplarının entegre rapor hazırlama konusunda kapsamlı bir eğitim almaları gerekmektedir" ifadesine (ortalama 4.42 ile) "*Kesinlikle Katılıyorum*",

"Entegre raporlama uygulamalarına ilişkin farkındalığın artırılması için daha fazla seminer, konferans vb. toplantılara ihtiyaç vardır" ifadesine (ortalama 4.35 ile) "*Kesinlikle Katılıyorum*",

"Entegre raporlama hakkında daha fazla bilgi edinmek isterim" ifadesine (ortalama 4.18 ile) "*Katılıyorum*",

"Entegre raporlar, şirketlerin daha doğru kararlar almalarını sağlayarak, sermaye ve diğer kaynakların etkin ve verimli kullanımını sağlayacaktır" ifadesine (ortalama 4.10 ile) "*Katılıyorum*",

"Entegre raporlama, mevcut kurumsal raporlama uygulamalarının iyileştirilmesini sağlayacaktır" ifadesine (ortalama 4.05 ile) "*Katılıyorum*",

"Entegre raporlama, yüksek öğretim kurumlarında ilgili lisans programlarının müfredatına eklenmelidir" ifadesine (ortalama 4.05 ile) "*Katılıyorum*",



"Entegre raporlar, şirketlerin marka değerini artıracaktır" ifadesine (ortalama 4.02 ile) "Katılıyorum",

"Türkiye'de entegre raporlamaya ilişkin yeterli bilinç ve eğitim yoktur" ifadesine (ortalama 3.95 ile) "Katılıyorum",

"Ülkemizde entegre raporlamaya ilişkin bilgi ve farkındalık düzeyi çok düşüktür" ifadesine (ortalama 3.93 ile) "Katılıyorum",

"Finansal raporlama ve sürdürülebilirlik raporlamasının sınırlılıkları, 'entegre raporlama' kavramını ortaya çıkarmıştır" ifadesine (ortalama 3.83 ile) "Katılıyorum",

"Entegre raporlama, muhasebe sürecinde önemli değişiklikler gerektirir" ifadesine (ortalama 3.78 ile) "Katılıyorum",

"Sürdürülebilirlik raporlaması ve finansal raporlama, entegre raporlamanın temel bileşenleridir" ifadesine (ortalama 3.68 ile) "Katılıyorum",

"Entegre Raporlama Türkiye Ağı(ERTA)'nın entegre raporlamaya ilişkin ulusal farkındalığı artırmak için seminer, konferans vb. toplantıları yeterli değildir" ifadesine (ortalama 3.67 ile) "Katılıyorum",

"Türkiye'deki şirketler için entegre raporlarının hazırlanması ve sunulması yasal bir zorunluluk haline getirilmesi gerekir" ifadesine (ortalama 3.57 ile) "Katılıyorum",

"Türkiye'deki şirketler, entegre raporlarını kolayca hazırlayabilirler ve sunabilirler" ifadesine (ortalama 3.55 ile) "Katılıyorum",

"Entegre raporlama şirketlerin raporlama maliyetini düşürecektir" ifadesine (ortalama 3.53 ile) "Katılıyorum",

"Türkiye'de entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ederim" ifadesine (ortalama 3.43 ile) "Katılıyorum",

"Entegre raporlama hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibiyim" ifadesine (ortalama 3.42 ile) "Katılıyorum",

"Finansal raporlama paydaş ihtiyaçlarını yeterince karşılamaktadır" ifadesine (ortalama 3.22 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Entegre raporlama ile ilgili çok sayıda makale ve kitap okudum" ifadesine (ortalama 3.02 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Türkiye'deki şirketlerin entegre rapor hazırlama konusunda herhangi bir sorunla karşılaşması söz konusu değildir" ifadesine (ortalama 2.87 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Entegre raporlama olmadan finansal raporlama ve sürdürülebilirlik raporlaması yeterlidir" ifadesine (ortalama 2.57 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Türkiye'deki muhasebe meslek mensupları, entegre rapor hazırlama konusunda yeterli bilgi birikimine sahiptirler" ifadesine (ortalama 2.43 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Entegre raporlamaya ihtiyaç duymak için herhangi bir neden yoktur" ifadesine (ortalama 2.40 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Entegre raporlama, sürdürülebilirlik raporlamasını ve finansal raporlamayı gereksiz kılmaktadır" ifadesine (ortalama 2.33 ile) "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum",

"Türkiye'deki şirketler için entegre raporlamaya gerek yoktur" ifadesine (ortalama 1.78 ile) "Katılmıyorum",

"Şirketlerde entegre raporlarının hazırlanması ve sunulması sürecinde muhasebe meslek mensuplarının katkılarına gerek yoktur" ifadesine (ortalama 1.63 ile) "Katılmıyorum", şeklinde cevap verdikleri tespit edilmiştir.

Araştırma sonuçları incelendiğinde, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama hakkında yeteri düzeyde bilgi sahibi oldukları söylenebilir.

4. Hipotezlerin Test Edilmesi

Çalışmanın bu bölümünde, ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının; cinsiyetlerine, yaşlarına, eğitim durumlarına ve çalışma sürelerine göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespitine yönelik oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında bir farklılaşma olup olmadığını belirleyebilmek için hipotez teste tabi tutulmuş, uygulanan t-testi (Independent-Samples T Test) ve tek yönlü varyans (one-way ANOVA) analizi sonucu elde edilen bulgular aşağıda sunulmuştur.

H1a: Muhasebe meslek mensuplarının, **cinsiyetlerine göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.**

Tablo 4: Muhasebe Meslek Mensuplarının, Cinsiyetlerine Göre Entegre Raporlama İle İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespit Edilmesine İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Ölçek	Cinsiyet	N	Ortalama (X)	S.S.	Hata Ortalaması	P	F
Entegre Raporlamaya İlişkin İfadeler	Erkek	40	3.398	0.28	0.06	0.66	0.19
	Kadın	20	3.399	0.33	0.05		

Tablo 4'de görüldüğü üzere, muhasebe meslek mensuplarının **cinsiyetlerine göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeylerinin değişiminden almış oldukları ortalama puanlar t-testi (Independent-Samples T Test) analizine göre; erkek muhasebe meslek mensupları için 3.398 puan, kadın muhasebe meslek mensupları için ise 3.399 puan olarak bulunmuştur. $p=0,66$ değeri $p>0,05$ olduğu için, muhasebe meslek mensuplarının **cinsiyetlerine göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiş ve bu nedenle de H1a hipotezi reddedilmiştir.****

H1b: Muhasebe meslek mensuplarının **yaşlarına göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.**

Tablo 5: Muhasebe Meslek Mensuplarının Yaşlarına Göre Entegre Raporlama İle İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespit Edilmesine İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Ölçek	Anova					Levene Testi	
	Yaşları	N	Ortalama (X)	F	P	Levene	P
Entegre Raporlamaya İlişkin İfadeler	20-30	11	3.28	0.67	0.58	0.34	0.79
	31-40	28	3.43				
	41-50	18	3.41				
	51 ve üzeri	3	3.44				
	Toplam	60	3.40				

Tablo 5’de görüldüğü üzere, muhasebe meslek mensuplarının **yaşlarına göre**, entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında bir farklılaşma olup olmadığını belirleyebilmek için yapılan varyans (One-Way ANOVA) analizinden almış oldukları ortalama puanlar ise; yaşı 20–30 arasında olanlar için 3.28 puan, 31-40 arasında olanlar için 3.43 puan, 41-50 arasında olanlar için 3.41 puan, 51 ve üzeri olanlar için ise 3.44 puan olarak bulunmuştur. Varyans (One-Way ANOVA) analizi sonucunda yaşı 51 ve üzeri olanların en yüksek, yaşı 20-30 arası olan muhasebe meslek mensuplarının ise en az puan ortalamasına sahip olduğu tespit edilmiştir. $F = 0,067$ ve $p = 0,58$ değeri $p > 0,05$ olduğu için muhasebe meslek mensuplarının **yaşlarına göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiş ve bu nedenle de **H1b hipotezi reddedilmiştir**.

H1c: Muhasebe meslek mensuplarının **eğitim durumlarına göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 6: Muhasebe Meslek Mensuplarının Eğitim Durumlarına Göre Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespit Edilmesine İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Ölçek	Anova					Levene Testi	
	Eğitim	N	Ortalama (X)	F	P	1.07	0.52
Entegre Raporlamaya İlişkin İfadeler	Ön lisans	1	3.52	0.76	0.52		
	Lisans	46	3.38				
	Yüksek Lisans	11	3.37				
	Doktora	2	3.72				
	Toplam	60	3.40				

Tablo 6’de görüldüğü üzere, muhasebe meslek mensuplarının **eğitim durumlarına göre**, entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında bir farklılaşma olup olmadığını belirleyebilmek için yapılan varyans (One-Way ANOVA) analizinden almış oldukları ortalama puanlar; ön lisans mezunları

için 3.52 puan, lisans mezunları için 3.38 puan, yüksek lisans mezunları için 3.37 ve doktora mezunları için ise 3.72 puan olarak bulunmuştur. . F= 0,76 ve p= 0,52 değeri p>0,05 olduğu için muhasebe meslek mensuplarının **eğitim durumlarına göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiş ve bu nedenle de **H1c hipotezi** reddedilmiştir.

H1d: Muhasebe meslek mensuplarının **çalışma sürelerine göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 7: Muhasebe Meslek Mensuplarının Çalışma Sürelerine Göre Entegre Raporlama İle İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespit Edilmesine İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Ölçek	Anova				Levene Testi		
	Çalışma Süresi	N	Ortalama (X)	F	P	Levene	P
Entegre Raporlamaya İlişkin İfadeler	1 yıldan az	1	3.22	0.48	0.79	0.80	0.53
	1-5	9	3.42				
	6-10	17	3.42				
	11-15	17	3.45				
	16-20	6	3.40				
	21 yıl ve üzeri	10	3.27				
	Toplam	60	3.40				

Tablo 7'de görüldüğü üzere, muhasebe meslek mensuplarının **çalışma sürelerine göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında bir farklılaşma olup olmadığını belirleyebilmek için yapılan varyans (One-Way ANOVA) analizinden almış oldukları ortalama puanlar; çalışma süresi 1 yıldan az olanlar için 3.22, 1-5 yıl arasında olanlar için 3.42 puan, 6-10 yıl arasında olanlar için 3.42 puan, 11-15 yıl arasında olanlar için 3.45 puan, 16-20 yıl arasında olanlar için 3.40, 21 yıl ve üzeri olanlar için ise 3.27 puan olarak bulunmuştur. F= 0,48 ve p= 0,79 değeri p>0,05 olduğu için muhasebe meslek mensuplarının **çalışma sürelerine göre** entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiş ve bu nedenle de **H1d hipotezi** reddedilmiştir.

5. Sonuç

Literatür incelendiğinde, işletmelerin hazırlayıp ve sundukları geleneksel finansal raporların, paydaşların bilgi ihtiyaçlarını yeterince karşılayamadıkları şeklinde iddiaların yer aldığı görülecektir. Çünkü geleneksel finansal raporlar, işletmelerin sadece geçmiş dönemdeki finansal performansı hakkında bilgi verirken, işletmelerin değeri, geleceği kapsayan stratejileri, risk ve fırsatları hakkında da yeterli bilgiyi sağlayamamaktadırlar. Bu nedenle de, paydaşların ihtiyaçlarını karşılayacak veya karşılayacağı düşünülen yeni bir raporlama çeşidi olarak entegre raporlama ortaya çıkmıştır.



Entegre raporlama ise işletmelerin stratejisi, yönetimi, performansı ile beklentilerine dair maddi bilgileri bir araya toplayan ve işletmelerin içerisinde faaliyet gösterdiği ticari, sosyal ve çevresel ortamı yansıtan, bugün ve gelecekte işletmelerin nasıl değer yarattığını ve hizmetlerini kısa ve öz bir şekilde temsili olarak göstermesini sağlayan bir raporlama olarak tanımlanmaktadır (IIRC, 2015:7). Entegre raporlamanın işletmelere birçok yararları bulunmasına rağmen maalesef Türkiye’de bu raporlama çeşidinden yeterince yararlanılmamaktadır. Çünkü, Türkiye’de günümüze kadar özel ve kamu kuruluşları tarafından toplam 39 adet entegre rapor yayımlanmıştır. Ülkemizde entegre raporlamadan yeterince yararlanılmamasının nedenleri arasında; 1-Entegre raporların hazırlanması ve sunulmasında karşılaşılabilecek önemli sorunların olması, 2-Entegre raporlama hakkında işletmelerin yeterli bilgiye sahip olmamaları, en önemli sorunlar olarak görülmektedir.

Bu çalışmada ise entegre raporların hazırlanması ve sunulmasında önemli görevlere sahip olan muhasebe meslek mensuplarının, entegre raporlama hakkındaki farkındalıklarını tespit etmek amacıyla ankete dayalı yapılan araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Bu araştırma sonucunda da muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama hakkında bazı konularda görüş bildirmeseler de yeterli bilgi düzeylerine sahip olduğu kanaatine varılmıştır. Ayrıca, araştırma sonucunda muhasebe meslek mensuplarının; cinsiyetlerine, yaşlarına, eğitim durumlarına ve çalışma sürelerine göre entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeylerinin tespit edilmesine ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı da tespit edilmiştir.

Muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlama ile ilgili farkındalık düzeyini tespit etmek amacıyla yapılan bu araştırma, maliyet, zaman kısıtlaması ve pandemi gibi nedenlerle sadece Kayseri ili merkezinde faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek mensupları üzerinde yapılmıştır. Araştırmadan edilen sonuçlar ise bölgesel nitelikte olup, Türkiye’de faaliyetlerini sürdüren tüm muhasebe meslek mensuplarının görüşünü yansıtmamaktadır. Bu nedenle bu tür bir araştırmanın, Türkiye genelinde yapılmasının daha yararlı olacağını ve elde edilen sonuçların bu durumda geneli yansıtabileceğini düşünüyoruz.

Kaynakça

- Akgül, A. & Çevik, O. (2005). *İstatistiksel Analiz Teknikleri: SPSS’te İşletme Yönetimi Uygulamaları*. Ankara: Emek Ofset.
- Aras, G. & Sarioğlu, G.U. (2015). *Kurumsal Raporlamada Yeni Dönem Entegre Raporlama*. TUSİAD. İstanbul.
- Doğan, Z. & Acar, A. (2019). Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlerin Entegre Rapor Uygulamaları Sürecinde Mesleki Yetkinliklerin Tespitine İlişkin Bir Araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*. 18 (56), 25-48.
- Elmacı, O. & Sevim, Ş. (2017). Entegre Raporlamada Küresel Girişimler ve Türkiye için Bir Model Önerisi. *International Journal of Social and Education Sciences*. 4 (8). 18-36.
- Garcia Sanchez, I.M., Ariza, L.R. and Frias Aceituno, J.V. (2013). The Cultural System and Integrated Reporting. *International Business Review*. 22(5), 828-838.
- Gökçen, B. A. & Eldemir, E. (2019). Entegre Raporlama ve Türk İşletmelerinde Uygulanmasına İlişkin Bir Araştırma. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4 (3).



Doğan, Z. & Yunusova, A. (2021), "Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma", *Fiscoeconomia*, 5(1), 343-358.

Güney, A. (2018). Geleneksel Raporlamadan Entegre Raporlamaya Geçiş. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. Özel Sayı (20). 614-627.

<http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx>. (Erişim Tarihi: 09.10.2020).

IIRC (2015). Consultation Draft of the International <IR> Framework, Integrated Reporting. <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-Turkish.pdf>. (Erişim Tarihi: 30.03.2020).

Iyoha, F.O., Ojeka, S. and Ibidunni, O.M. (2017). *Bankers' Perspectives on Integrated Reporting for Value Creation: Evidence from Nigeria*. *Banks and Bank Systems*. 12(2). 100-105

Kaya, P. (2015). Entegre Raporlama Sisteminin Ortaya Çıkış Sebepleri ve Şirketlere Sağlayacağı Faydalar. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*. Haziran. 113-130.

Marşap, Demirel & Altınay (2020). Entegre Raporlama ve Yerel Yönetimlerde Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. Özel Sayı (22). 47-64.

Nurkumalasari, I. S., Restuningdiah, N. & Sidharta, E. A. (2019). Integrated Reporting Disclosure and Its Impact on Firm Value: Evidence in Asia. *International Journal of Business, Economics and Law*. 18(5). 99-108. ISSN 2289-1552.

Ömürbek, V. & Kılıç, Z. (2019). Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesi: Göller Bölgesinde Bir Araştırma. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*. 1(2). 157-182.

Saban, M., Vargün, H. & Gürkan, S. (2017). Yatırımcılara Bilgi Sağlama Aracı Olarak Entegre Raporlama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 19(4). 915-936.

Solak, B., Gönen, S. & Rasgen, M. (2017). Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 19 (1). 166-188.

Suttipun, M. (2017). *The Effect of Integrated Reporting on Corporate Financial Performance: Evidence from Thailand*. *Corporate Ownership & Control*. 15(1). 133-142.

Yıldırım, G. & Uzun Kocamış, T. (2018). *Entegre Raporlama Sürdürülebilir ve Daha İyi Bir Yönetim İçin Entegre Raporlama*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Yücel, E. (2018). *Entegre Raporlama: Kurumsal Sürdürülebilirlik Kapsamında Kurumsal Raporlamanın Gelişimi*. Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.

Yüksel, F. (2017). *Entegre Raporlama Finansal ve Finansal Olmayan Bilgilerin Entegrasyonu*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Yüksel, F. (2018). Kamu Kurumlarında Entegre Raporlama ve Uygulanabilirliği: Türkiye Örneği. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*. 4(2). 139-157.

Yüksel, F. & Aracı, H. (2017). Entegre Raporlama, Türk İşletmelerinin Entegre Raporlamaya Bakışı Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 24(3). 741-757.

Please Cite As: Güner, Ş. N. (2021), "Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 359-371.

Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği¹

Investigation of Housing Sales with Artificial Neural Networks Method: The Case of Ankara Province

Şeyma Nur GÜNER²

Abstract

Housing is one of the important sectors of Turkey economy. Housing is a heterogeneous commodity and basic shelter. There are various factors that affect housing industry and housing sales in the economy. The housing sales figures, exchange rate of dollar, consumer confidence index, industrial production index, construction production index are among the factors influencing housing industry and housing sales data. Ankara, the capital and the second largest city of Turkey, has different housing sales and housing prices. Artificial neural networks which were inspired by the functioning of the human brain have been used for taking decision and prediction. This study aims to predict housing sale prices of Ankara by taking into consideration such factors as exchange rate of dollar, rate of interest, consumer confidence index, industrial production index and construction confidence index of 82 months between 2013-2019 years (from 2013 January to 2019 November) with artificial neural network system. The dependent variable is housing sale data of previous years while the independent variables are exchange rate of dollar, rate of interest, consumer confidence index, industrial production index and construction confidence indexes. As a result of these predictions, the error mean square of the feedforward neural network is estimated at $r^2=0,99$. The error mean square of the Elman network is estimated at $r^2=0,98$. It is determined that housing sale data by the feedforward neural network provide a more accurate result than that of Elman network and the feedforward neural network is stated as more useful.

Article History:

Date submitted:
15.10.2020

Date accepted:
08.12.2020

Jel Codes:

C45, R31, R00

Keywords:

ANN, Housing Sale,
Ankara Province

¹ Bu makale çalışması Econder 2020 II. Uluslararası İktisat, İşletme ve Sosyal Bilimler Kongresinde sunulmuştur. (This article describes the study of Econder 2020 II. Presented at the International Congress of Economics, Business and Social Sciences.)

² Doktora Öğrencisi, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD
E-Posta: seyma-gnr@hotmail.com ORCID: 0000-0002-3475-7226

Öz

Konut Türkiye ekonomisinin önemli sektörlerinden biridir. Konut heterojen bir maldır ve en temel barınma aracıdır. Ekonomide konut sektörünü ve konut satış verilerini etkileyen bir dizi faktör vardır. Konut satış rakamları, aylar ve yıllar içinde dolar kuru, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat üretim endeksi konut sektörünü ve konut satış verilerini etkileyen faktörler arasındadır. Türkiye'nin başkenti ve ikinci büyük şehri olan Ankara'da konut satışları ve konut fiyatları farklılık göstermektedir. Günümüzde tahmin ve karar alma mekanizmalarında kullanılmakta olan yapay sinir ağları (YSA), insan beyni ilham alınarak geliştirilmiştir ve bilgiyi işleme teknolojisi olarak adlandırılmaktadır. Çalışmada 2013-2019 yılları arasındaki 82 ayın (2013 Ocak- 2019 Kasım), dolar kuru, faiz oranı, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat güven endekslerinin alınarak Ankara'nın illere ve yıllara göre konut satış sayılarının YSA yöntemi ile tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Modelin bağımlı değişkeni geçmiş yıllardaki konut satış verileri iken bağımsız değişkenleri dolar kuru, faiz oranı, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat güven endeksleridir. Bu tahminler sonucunda ileri beslemeli sinir ağının hata karesinin ortalaması toplamda $r^2=0,99$ olarak elde edilmiş ve elman ağının hata karesinin ortalaması ise $r^2=0,98$ olarak bulunmuştur. İleri beslemeli sinir ağının ürettiği verilerin konut satış verilerinin elman sinir ağı sonucuna göre daha yakın ve daha yüksek doğrulukla sonuç ürettiği görülmüş ve ileri beslemeli sinir ağının daha elverişli olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ANN, Konut Satışları, Ankara Şehri

1. Giriş: Konut Sektörü

Barınma/ konut, güvenlik, sıcaklık veren ve dinlenecek bir yer sağlayan en önemli yaşam bileşenlerinden biridir (Henilane, 2016: 168). Yaşam tarzlarının bolluğuyla birlikte, insanların yerleşim ortamı tercihleri, talepleri, algıları ve değerlendirmeleri zaman geçtikçe çeşitlenmektedir. Buna göre, kentsel konut tercihlerinin bu çeşitliliğini ve konut ortamlarının çeşitlendirilmiş taleplerini, algılarını ve değerlendirmelerini açıklığa kavuşturmak gerekmektedir (Ge & Hokao, 2006, s. 165). Türkiye, Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar sosyo-ekonomik dönüşüm içinde olan bir ülkedir. Konut üretiminin önemli bir kısmı özel sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Üst gelir grubuna yönelik lüks konut projeleri ve birçoğu TOKİ tarafından gerçekleştirilen orta ve alt gelir grubuna yönelik projeler konut piyasasında yaşanan canlanmanın ana kaynağıdır (Eşkinat & Tepecik, 2012, s. 31). 1980'lerden bu yana teknoloji, ekonomi ve sosyal birçok alanda yaşanan hızlı dönüşüm süreçleri, kentlerin fiziksel biçimlerinin yeniden şekillenmesine sebep olarak konut satışlarına yön vermiştir (Sat, Üçer, Varol, & Yenigül, 2017, s. 99). Konut piyasasını etkileyen ve konut satışlarına yön veren birçok ekonomik etken bulunmaktadır. Bu etkenler arasında döviz kuru, faiz oranı, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat güven endeksleri gösterilebilir.

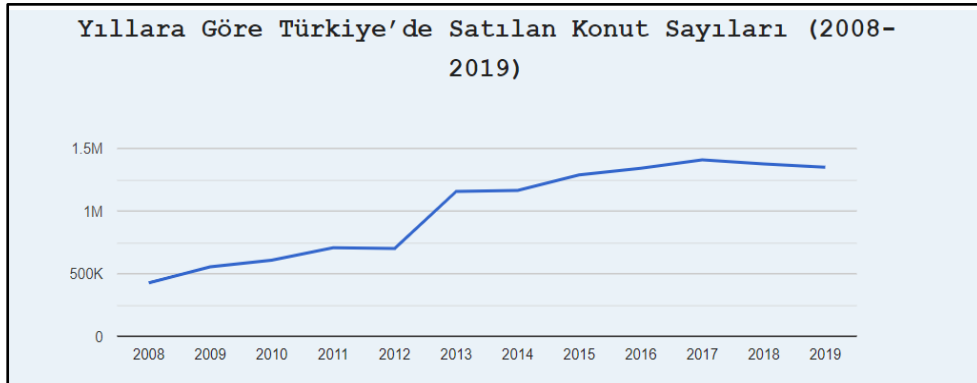
Bu çalışma kapsamında Ankara'nın illere (81 ile) ve yıllara göre konut satış sayılarının YSA yöntemi ile incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada, Ankara ilinin konut satış verilerini tahmin edebilmek için, ileri beslemeli ve elman yapay sinir ağlarının eğitim verileri kullanılmıştır. En uygun model için ağların hata kare ortalama değerleri karşılaştırılarak en iyi sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde Türkiye ve Ankara'daki konut satışlarına, üçüncü bölümde ise literatür çalışmasına yer verilmiştir. Çalışmanın dördüncü bölümünde YSA modeli tanıtılarak ileri beslemeli sinir ağı ve elman sinir ağı kavramları ele

alınmıştır. Sonraki bölümünde ise uygulamada elde edilen bulgulara yer verilmiş ve sonuç bölümüyle sonlandırılmıştır.

2. Türkiye'nin ve Ankara'nın Konut Satışı

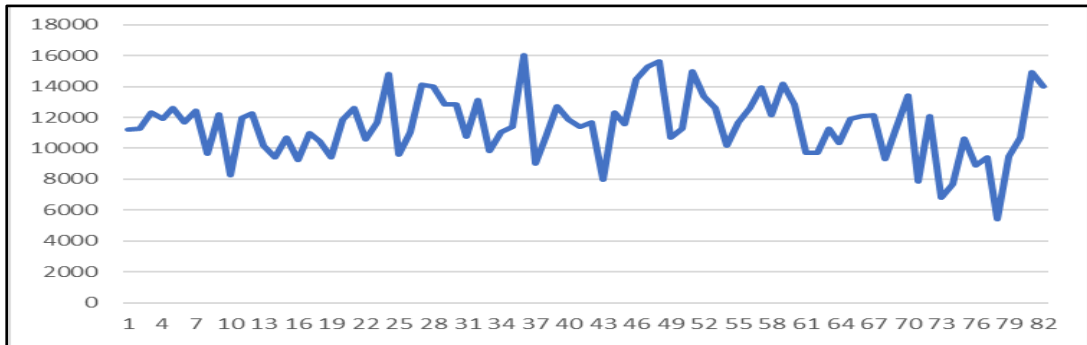
Türkiye'de genel konut politikalarından etkilenmenin yanı sıra tarihsel süreç içerisinde uygulanan planlar bağlamında gelişen konut alanları, Ankara'nın da konut piyasasını belirlemektedir. Ankara kentinde kentsel makro formun gelişim süreci, kentin özellikle başkent olmasıyla birlikte Cumhuriyet döneminde yaşadığı hızlı kentleşme sürecinin etkisiyle de şekillenmiştir (Uğurlar & Eceral, 2014, s. 141-143). Türkiye'de önemli sektörlerin başında gelen inşaat sektörü birden fazla fonksiyon barındırmaktadır. Bu durum konut fiyatlarına yansarak birbirinden farklı konut planı ve projesi meydana getirmektedir. Böylece konut sektörünün alt piyasalara ayrılması gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Ankara'da, farklı konut piyasalarının oluşmasının nedeni konut fiyatlarının çeşitli şekillerden birleşmesidir. Ankara'da ilçe bazında konutların sunum şekilleri ve fiyatlarının farklılığı belirgindir. Bünyesinde barındırdığı her bir ilçenin kendi içindeki mahallelerinde dahi çok farklı dinamiklerin ve alt piyasaların olduğundan bahsetmek olasıdır (Gökler, 2017, s. 306). Şekil 1'e baktığımız zaman yıllar içerisinde konut satışlarındaki değişimi görmekteyiz. Çalışmada ele aldığımız Ankara ilinin konut satış sayılarının 82 ay içindeki değişimi de şekil 2'de verilmektedir. Bu değişimler YSA modeli için kullandığımız bağımlı değişkenlerden biri olan konut sayısı hakkında bizlere bilgi vermektedir.

Şekil 1. Yıllara Göre Türkiye'de Satılan Konut Sayıları



Kaynak: TÜİK

Şekil 2. Ankara İline Ait Konut Satış Sayısı



Kaynak: TÜİK

3. Literatür Taraması

Yapay sinir ağları modelleri, konut alanında birçok çalışmada inceleme konusu olmuştur. Çalışmanın bu bölümünde, yapay sinir ağlarının konut sektörüne etkisine yönelik çeşitli araştırmalara yer verilmiştir. Çalışmaların genelinde YSA modellerinin konut fiyatlarını tahmin etmede iyi bir performans sunduğu görülmektedir.

Rossini (1998) Konut Değerlemesi İçin Yapay Sinir Ağı Modellerinin Sonuçlarının İyileştirilmesi adlı çalışmasında Regresyon veya YSA modellerini kullanarak Brighton'daki konutların tahmini 113.083 \$ olduğuna ulaşmıştır.

Khalafallah (2008) çalışmasında ABD emlak piyasası, konut satışlarının pazar performansını analiz ederek tahmin etmek için, model yeteneklerini göstermek adına bir uygulama örneği analiz etmiştir. Çalışmada, gayrimenkul yatırımcılarını ve ev geliştiricilerini desteklemek için yapay sinir ağı tabanlı modellerin geliştirilmesini sunup model testi ve validasyon öngörmedeki hatanın -%2 ile +%2 arasında olduğunu tespit etmiştir.

Uğur vd. (2011) tarafından yapılan çalışmada tek katlı yığma konut yapılarının inşaat maliyetlerinin YSA kullanılarak tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Çalışma sonucunda esas alınan kat planına sahip tek katlı yığma konutların maliyetlerinin tahmininde oluşturulan YSA modeli ile %5'lik hata oranı dâhilinde kabul edilebilir maliyet değerleri elde edilmiştir.

Mimis vd. (2013) çalışmalarında Atina'nın konut fiyat tahmini için YSA kullanmışlardır. 2000-2006 dönemi arasındaki 3150 daireyi içine alan çalışmalarında YSA daha iyi performans göstermiş ve 16,625 euroluk bir mutlak ortalama hataya ulaşmışlardır.

Demirel vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada Kayseri ili Kocasinan ve Talas Belediyelerinde gerçek saha verilerine dayanan bir uygulama gerçekleştirilmiş ve YSA'nın daire tipi konutların değerlemesinde oldukça başarılı sonuçlar elde ettiği gösterilmiştir. Bu kapsamdaki çalışma ile daire tipi konutların parametreleri (temel özellikleri) kullanılarak fiyat tahmininin otomatik yapılmasının mümkün olduğu anlaşılmıştır.

Abıdoye ve Chan (2017) çalışmalarında mülk değerlemesinde yapay bir sinir ağı (YSA) uygulamışlardır. Gayrimenkul satış işlemleri verileri (11 mülk özelliği ve değeri) Nijerya Lagos'ta faaliyet gösteren kayıtlı emlak firmalarından toplanmıştır. Mülkiyet nitelikleri üzerinde yapılan göreceli önem analiziyle hizmetkâr mahallelerinin sayısının, mülk değerlerini etkileyen en önemli özellik olduğu ortaya konulmuştur.

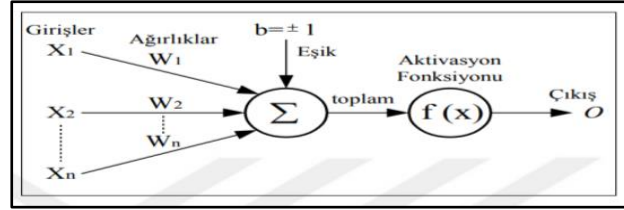
Yılmazel vd. (2018) çalışmalarında geliştirilen yapay sinir ağları modellerinde gizli katman nöron sayılarını farklılaştırılarak 19 adet model elde etmişlerdir. Yapay sinir ağlarının konut fiyatının tahmin edilmesinde etkili bir araç olduğu gösterilmiştir.

4. Yapay Sinir Ağları (YSA) Modeli

YSA modelleri, algoritmik bir alternatif olarak McCulloch ve Pitts (1943) tarafından geliştirilmiştir (Caridad, Rey, & Nunez, 2013, s. 33). Bilgiyi işleme teknolojisi olan yapay sinir ağları insan beyni ilham alınarak geliştirilmiştir. YSA ile biyolojik sinir sisteminin çalışma sistemi taklit edilmektedir. Benzetimi yapılan sinir hücreleri nöronlar içermektedir ve yapay sinir ağları nöronların çeşitli şekillerde birbirine

bağlanmasıyla oluşmaktadır. Yapay sinir ağları başlıca; sınıflandırma, modelleme ve tahmin uygulamaları olmak üzere, birden çok kullanım alanına sahiptir. Yapay sinir ağı hücresinde temel olarak; dış ortamdan ya da diğer sinir ağı hücrelerinden alınan girişler, ağırlıklar, toplama fonksiyonu, aktivasyon fonksiyonu ve çıkışlar bulunmaktadır. Genelde aktivasyon fonksiyonu doğrusal olmayan bir fonksiyondur. Şekil 1'de görülen b bir sabittir, bias veya aktivasyon fonksiyonunun eşik değeri olarak adlandırılmaktadır (Soylu, 2016, s. 53).

Şekil 3. Temel Yapay Sinir Ağı Hücresi



Sinir ağları, karakterize edilen bir ortamda özellikle karmaşık, gürültülü, alakasız veya kısmi bilgilerle doğru çözümler bulmak için uygulanmaktadır. Finans ve ekonomi alanlarında birçok fiyat davranışının belleği vardır ve bu bellek geleneksel, doğrusal, istatistiksel yöntemler dışındaki tekniklerle daha doğru bir şekilde modellenenilmektedir. Ortaya çıkan bazı doğrusal olmayan yöntemlerde, özellikle sinir ağları giderek daha fazla uygulanmaktadır. Güçlü bir istatistiksel modelleme tekniği olarak ortaya çıkan YSA' lar hem araştırmacılar hem de uygulayıcılar için çekici bir alternatif araç sağlamaktadır (Huang , Lai, Nakamori, Wang, & Yu, 2007, s. 115).

4.1 İleri Beslemeli Yapay Sinir Ağları ve Elman Ağı

Sosyal bilimlerde en fazla uygulanan ağ mimarisi, ileri beslemeli yapay sinir ağıdır. İleri beslemeli yapay sinir ağlarında; girdi katmanı, gizli katman ve çıktı katmanı olmak üzere üç katman bulunmaktadır (Yurdakul, 2014, s. 124). İleri beslemeli bir ağda sinir hücreleri genellikle katmanlara ayrılmıştır. İşaretler, giriş katmanından çıkış katmanına doğru tek yönlü bağlantılarla iletilir. İleri beslemeli ağlara örnek olarak çok katmanlı algıyıcı (Multi Layer Perceptron) ve öğrenme vektör kuantalama (Vector Quantization) ağları verilebilir. İleri beslemeli YSA'larda gecikmeler yoktur, işlem girişlerden çıkışlara doğru ilerler. Çıkış değerleri öğreticiden alınan-istenilen çıkış değeriyle karşılaştırılarak bir hata sinyali elde edilir ve ağ ağırlıkları güncellenir (Uysal A., 2014, s. 33). Elman ağı geri dönüşümlü ağlar içinde en yaygın kullanılan ağdır. Elman ağında hem herhangi bir zamandaki girdi değerleri hem de ara katmanların önceki aktivite değerleri ağa girdi olarak verilir. Böylece ağın girdileri belirlendikten sonra ağ artık ileri beslemeli birçok katmanlı algılayıcıya dönüşür. Bu girdiler kullanılarak ileri doğru ağın çıktıları belirlenir (Adıyaman, 2007: 44).

5. Uygulama

Yapay sinir ağları ile yapılan uygulama çalışmasında Ankara ilinin illere (81 ile) ve yıllara göre konut satış sayılarının tahmin edilmesi amaçlanmaktadır. İllere ve yıllara göre konut satış sayılarının tahmin edilmesi için yapay sinir ağlarına girdi değerleri olarak dolar kuru, faiz, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi inşaat güven endeksi ve Ankara ilinin konut satış verileri girilmektedir. Yapay sinir ağının eğitimi için 2013-2019 yılların arasındaki 82 ayın

verileri kullanılmıştır (TÜİK, 2019). Kullanılan veriler tablo 1’de verilmiştir. Eğitimde kullanılan verilerin ölçeklendirilmiş değerleri tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Türkiye’nin 2013-2019 Yılları Arası Dolar Kuru, Faiz, Tüketici Güven Endeksi, Sanayi Üretim Endeksi İnşaat Güven Endeksi Ve Ankara İlinin Konut Satış Sayısı

Yıllar	Dolar Kuru	Faiz	Tüketici Güven Endeksi	Sanayi Üretim Endeksi	İnşaat Güven Endeksi	Ankara	Yıllar	Dolar Kuru	Faiz	Tüketici Güven Endeksi	Sanayi Üretim Endeksi	Ankara İlinin Konut Satış Sayısı
2013-01	1,77	8,34	75,787	78,1	80,61	11215	2017-08	3,51	13,21	71,13	113,69	87,82
2013-02	1,77	8,08	76,66	77,04	85,54	11281	2017-09	3,48	13,37	68,71	110,56	80,44
2013-03	1,81	7,85	74,91	85,94	94,90	12291	2017-10	3,67	13,50	67,33	125,86	77,55
2013-04	1,79	7,76	75,62	87,07	92,61	11889	2017-11	3,89	13,53	65,16	124,95	75,45
2013-05	1,83	7,56	77,46	91,87	91,49	12638	2017-12	3,84	13,53	65,11	130,16	72,38
2013-06	1,89	7,53	76,23	91,21	87,85	11692	2018-01	3,77	13,62	72,33	109,16	84,62
2013-07	1,93	7,63	78,46	93,69	85,32	12428	2018-02	3,78	13,67	72,25	105,32	86,18
2013-08	1,96	7,86	77,17	77,58	83,41	9636	2018-03	3,89	13,70	71,30	120,65	85,01
2013-09	2,02	8,17	72,11	96,31	79,18	12206	2018-04	4,06	13,80	71,89	114,90	86,42
2013-10	1,99	8,45	75,53	87,73	78,27	8231	2018-05	4,44	13,91	69,87	121,08	83,19
2013-11	2,02	8,83	77,50	100,38	77,05	11981	2018-06	4,63	14,86	70,28	107,16	79,16
2013-12	2,06	9,21	74,97	100,92	73,3	12285	2018-07	4,77	15,19	73,06	120,85	78,98
2014-01	2,22	9,35	72,35	87,54	86,89	10141	2018-08	5,82	15,65	68,30	100,83	68,46
2014-02	2,21	9,63	69,23	83,362	83,82	9386	2018-09	6,35	16,77	59,31	114,79	53,21
2014-03	2,21	9,91	72,71	93,89	84,45	10693	2018-10	5,84	18,99	57,28	119,82	51,65
2014-04	2,12	10,20	78,47	92,89	86,72	9249	2018-11	5,36	21,34	59,59	116,20	49,02
2014-05	2,09	10,48	76,01	94,26	86,22	11004	2018-12	5,32	22,31	58,20	117,21	46,13
2014-06	2,12	10,38	73,70	95,71	84,26	10437	2019-01	5,37	23,24	58,48	101,08	53,98
2014-07	2,12	10,27	73,91	90,64	80,93	9426	2019-02	5,27	23,73	57,92	100,06	54,57
2014-08	2,16	10,12	73,23	89,34	82,21	11836	2019-03	5,46	23,77	59,48	115,19	59,33
2014-09	2,21	9,80	73,96	102,30	80,92	12615	2019-04	5,76	22,96	64,45	113,60	61,15
2014-10	2,25	9,51	70,33	92,38	74,84	10549	2019-05	6,05	22,23	55,50	121,11	54,87
2014-11	2,23	9,36	68,67	100,09	75,94	11695	2019-06	5,81	21,74	57,74	97,05	54,33
2014-12	2,29	9,25	67,74	108,50	73,48	14794	2019-07	5,67	21,42	56,72	120,4	55,12
2015-01	2,33	9,23	67,706	86,73	81,09	9570	2019-08	5,65	21,10	58,50	99,31	56,16
2015-02	2,46	9,25	68,06	84,18	87,52	11063	2019-09	5,71	20,15	55,13	119,78	58,44
2015-03	2,59	9,30	64,39	99,67	89,87	14105	2019-10	5,799	18,48	56,60	123,16	60,42
2015-04	2,65	9,35	65,35	99,25	88,78	14001	2017-08	3,51	13,21	71,13	113,69	87,82
2015-05	2,65	9,45	64,29	98,83	89,94	12816	2017-09	3,48	13,37	68,71	110,56	80,44
2015-06	2,70	9,62	66,44	104,50	88,70	12869	2017-10	3,67	13,50	67,33	125,86	77,55
2015-07	2,70	9,85	64,66	95,07	84,08	10722	2017-11	3,89	13,53	65,16	124,95	75,45
2015-08	2,85	10,17	62,35	101,57	82,09	13139	2017-12	3,84	13,53	65,11	130,16	72,38
2015-09	3,01	10,38	58,51	97,05	77,2	9810	2018-01	3,77	13,62	72,33	109,16	84,62
2015-10	2,93	10,46	62,78	108,68	73,16	11028	2018-02	3,78	13,67	72,25	105,32	86,18
2015-11	2,87	10,50	77,14	107,49	78,19	11368	2018-03	3,89	13,70	71,30	120,65	85,01
2015-12	2,92	10,72	73,57	116,92	76,12	16046	2018-04	4,06	13,80	71,89	114,90	86,42
2016-01	3,01	11,10	71,61	91,32	82,77	9012	2018-05	4,44	13,91	69,87	121,08	83,19
2016-02	2,94	11,51	66,63	95,80	85,89	10694	2018-06	4,63	14,86	70,28	107,16	79,16
2016-03	2,89	11,65	66,99	106,41	87,98	12730	2018-07	4,77	15,19	73,06	120,85	78,98
2016-04	2,83	11,63	68,46	102,69	88,85	11843	2018-08	5,82	15,65	68,30	100,83	68,46
2016-05	2,93	11,57	68,75	107,10	85,27	11408	2018-09	6,35	16,77	59,31	114,79	53,21
2016-06	2,91	11,43	69,42	107,37	84,48	11695	2018-10	5,84	18,99	57,28	119,82	51,65
2016-07	2,97	11,13	67,02	86,89	84,02	7955	2018-11	5,36	21,34	59,59	116,20	49,02
2016-08	2,96	10,91	74,44	105,48	79,25	12300	2018-12	5,32	22,31	58,20	117,21	46,13
2016-09	2,96	10,57	74,28	93,46	78,27	11564	2019-01	5,37	23,24	58,48	101,08	53,98
2016-10	3,07	10,21	74,03	113,01	73,93	14449	2019-02	5,27	23,73	57,92	100,06	54,57
2016-11	3,28	10,17	68,92	113,72	69,43	15302	2019-03	5,46	23,77	59,48	115,19	59,33
2016-12	3,49	10,33	63,38	117,57	67,20	15618	2019-04	5,76	22,96	64,45	113,60	61,15
2017-01	3,75	10,34	66,93	97,07	73,21	10686	2019-05	6,05	22,23	55,50	121,11	54,87
2017-02	3,67	10,42	65,72	96,24	79,05	11274	2019-06	5,81	21,74	57,74	97,05	54,33
2017-03	3,67	10,71	67,80	113,22	92,06	15004	2019-07	5,67	21,42	56,72	120,4	55,12



Güner, Ş. N. (2021), "Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 359-371.

2017-04	3,65	11,12	71,28	110,16	93,37	13364	2019-08	5,65	21,10	58,50	99,31	56,16
2017-05	3,56	11,71	72,78	113,71	92,28	12631	2019-09	5,71	20,15	55,13	119,78	58,44
2017-06	3,52	12,39	70,00	105,10	90,43	10160	2019-10	5,799	18,48	56,60	123,16	60,42
2017-07	3,56	12,90	71,31	112,47	87,14	11669						

Tablo 2. Türkiye'nin 2013-2019 Yılları Arası Dolar Kuru, Faiz, Tüketici Güven Endeksi, Sanayi Üretim Endeksi İnşaat Güven Endeksi ve Ankara İlinin Konut Satış Verilerinin Ölçeklendirilmiş Değerleri

Ölçeklendirilmiş Giriş						Ölçeklendirilmiş Hedef	YSA Sonucu
Yıllar	Dolar kuru	Faiz	Tüketici güven endeksi	Sanayi üretim endeksi	İnşaat güven endeksi	Ankara	
2013-01	0	0,052495139	0,884815101	0,02321467	0,70685575	0,47835007	0,481426918
2013-02	0,001419524	0,035644848	0,922208589	0	0,808099903	0,48547673	0,535465926
2013-03	0,008691854	0,02073882	0,847295834	0,182301144	1	0,594536227	0,571409841
2013-04	0,006071195	0,014906027	0,877668912	0,205536841	0,952928245	0,551128388	0,554228385
2013-05	0,012841232	0,001944264	0,956558598	0,303851336	0,929961479	0,632005183	0,577804242
2013-06	0,028084735	0	0,90384888	0,290313335	0,855319489	0,529856387	0,504824958
2013-07	0,035575453	0,006480881	0,999730694	0,341000737	0,803439205	0,609329446	0,458393233
2013-08	0,04234549	0,021386909	0,944321649	0,01112711	0,764272666	0,307850124	0,330768484
2013-09	0,054531557	0,041477641	0,727368585	0,394607327	0,677532111	0,585357953	0,571039453
2013-10	0,048220135	0,059624109	0,874151997	0,218963871	0,658871614	0,156138646	0,17837915
2013-11	0,05577637	0,084251458	0,958323873	0,478127559	0,633854243	0,56106252	0,546020424
2013-12	0,064511902	0,108878808	0,84989233	0,489117067	0,556956589	0,593888349	0,688481629
2014-01	0,099563223	0,117952041	0,737861657	0,215043934	0,835729397	0,362379873	0,369290825
2014-02	0,096658659	0,136098509	0,604165706	0,129407988	0,772860303	0,280855199	0,287079799
2014-03	0,097794278	0,154244977	0,753062263	0,345101434	0,785673966	0,421984667	0,386940992
2014-04	0,078204848	0,173039533	1	0,324559757	0,832343091	0,26606198	0,27048379
2014-05	0,07034287	0,191186001	0,894453096	0,352660278	0,822098296	0,455566354	0,341096085
2014-06	0,076370387	0,18470512	0,795597527	0,382344838	0,781715649	0,394341864	0,397366044
2014-07	0,076807163	0,17757615	0,804416208	0,278563762	0,713478256	0,285174387	0,293343596
2014-08	0,08563005	0,167854828	0,775368178	0,251867996	0,739691884	0,545405464	0,302080501
2014-09	0,09646211	0,147116008	0,806659481	0,517342961	0,713385048	0,62952165	0,603996477
2014-10	0,106442455	0,128321452	0,651263185	0,31415295	0,588663759	0,40643559	0,388768647
2014-11	0,101921817	0,11860013	0,580036219	0,472111006	0,611193893	0,530180326	0,524985142
2014-12	0,114784888	0,11147116	0,540408289	0,6443009	0,56084581	0,864809416	0,854829896
2015-01	0,123520419	0,110174984	0,538598198	0,198394373	0,716750677	0,300723464	0,280602554
2015-02	0,151321249	0,11147116	0,55387213	0,146239272	0,848724992	0,461937156	0,219876081
2015-03	0,179515178	0,114711601	0,396627895	0,463475553	0,896827619	0,790411403	0,706784312
2015-04	0,192989736	0,117952041	0,43771259	0,454978292	0,874532397	0,779181514	0,669486641
2015-05	0,192138021	0,124432923	0,392242424	0,446259516	0,898216819	0,65122557	0,7111927
2015-06	0,204389605	0,135450421	0,484669862	0,562509105	0,872756581	0,656948494	0,659104917
2015-07	0,204324088	0,150356448	0,408240798	0,369347698	0,778169592	0,425116078	0,415276661
2015-08	0,23712601	0,171095269	0,309076023	0,502401431	0,737251321	0,686103013	0,666316191
2015-09	0,271303778	0,18470512	0,144960959	0,409941188	0,637589208	0,326638592	0,317108463
2015-10	0,253286744	0,189889825	0,327548945	0,648125458	0,554101713	0,458157866	0,453382946
2015-11	0,241319065	0,192482178	0,94308855	0,623640105	0,657320138	0,494870964	0,693417341
2015-12	0,251474121	0,206740117	0,790029804	0,816887726	0,614979427	1	0,961943587
2016-01	0,271500328	0,231367466	0,70619656	0,292572068	0,751219003	0,240470791	0,242247154
2016-02	0,256540729	0,25793908	0,492831047	0,384285711	0,815255168	0,422092647	0,420179258
2016-03	0,244529373	0,267012314	0,508150586	0,601473333	0,858163069	0,641939315	0,634681555
2016-04	0,233107665	0,265716137	0,571064277	0,525369244	0,875929701	0,546161322	0,544159566
2016-05	0,255012011	0,261827609	0,583392389	0,615807322	0,802521184	0,499190152	0,553104394
2016-06	0,250687923	0,252754375	0,612379346	0,621160492	0,786296715	0,530180326	0,528369528
2016-07	0,262808473	0,23331173	0,509446694	0,20182077	0,776952517	0,126336249	0,138121114
2016-08	0,26082114	0,219053791	0,827146423	0,582616864	0,679090253	0,595508044	0,593665438
2016-09	0,261345272	0,197018795	0,820493228	0,336433646	0,65905689	0,516034985	0,498115163
2016-10	0,285149596	0,368114064	0,809800965	0,736696727	0,569964738	0,827556419	0,822470174
2016-11	0,329744486	0,171095269	0,590802182	0,751252713	0,477698653	0,919663103	0,908080409
2016-12	0,377506006	0,181464679	0,353212297	0,830197638	0,432053748	0,953784688	0,940877325
2017-01	0,432911116	0,182112767	0,50550315	0,410184379	0,555158479	0,421228809	0,434350731
2017-02	0,414653855	0,187297472	0,453836691	0,393316225	0,674927015	0,484720872	0,485138182
2017-03	0,41548373	0,206092029	0,542872632	0,741002299	0,941789392	0,887485153	0,886244086
2017-04	0,411618257	0,232663642	0,691985691	0,67831202	0,968623043	0,710398445	0,704076228

2017-05	0,392705831	0,270900843	0,756204147	0,751030797	0,946207896	0,631249325	0,628127905
2017-06	0,382878358	0,314970836	0,636881947	0,574752258	0,908279978	0,364431487	0,614814325
2017-07	0,392072505	0,348023331	0,693121658	0,725784237	0,840955276	0,527372854	0,568210841
2017-08	0,38152435	0,368114064	0,685323969	0,750647777	0,854729238	0,631141345	0,628757197
2017-09	0,373203756	0,378483474	0,58166338	0,686657191	0,703517814	0,773134651	0,72322338
2017-10	0,416619349	0,38690862	0,522620811	1	0,644193692	0,577151496	0,818419159
2017-11	0,463463638	0,388852884	0,429501792	0,981274024	0,601215334	0,800669474	0,803209048
2017-12	0,453243066	0,388852884	0,427665336	1,088069135	0,53817631	0,656840514	0,659917916
2018-01	0,438305307	0,394685677	0,736707393	0,657943002	0,789118042	0,316920419	0,321065864
2018-02	0,440227124	0,397926118	0,733464498	0,579277892	0,821147654	0,313249109	0,311948301
2018-03	0,463703865	0,399870382	0,692942793	0,893274304	0,797214773	0,484180974	0,47959173
2018-04	0,50111378	0,406351264	0,718042982	0,77556354	0,826068331	0,385163589	0,384442846
2018-05	0,583293295	0,413480233	0,631451928	0,902045155	0,759907095	0,554367779	0,549802523
2018-06	0,626424984	0,475048607	0,648979036	0,616834621	0,677324522	0,571536551	0,573111715
2018-07	0,655317755	0,496435515	0,768319878	0,897421614	0,673458588	0,575963719	0,575024063
2018-08	0,884669142	0,52624757	0,56404072	0,487379472	0,457851597	0,270597128	0,526270513
2018-09	1	0,598833441	0,179146729	0,773236498	0,145175836	0,494870964	0,477511876
2018-10	0,890194366	0,742709008	0,091962834	0,87613521	0,11300861	0,717525105	0,721295513
2018-11	0,785389823	0,895009721	0,191061306	0,802054691	0,059220004	0,113270705	0,101800155
2018-12	0,775343962	0,957874271	0,131404403	0,822809929	0	0,573372206	0,534024399
2019-01	0,787202446	1,018146468	0,143338324	0,492427666	0,160858068	0	0,061045347
2019-02	0,765582005	1,049902787	0,119297795	0,471612841	0,172910316	0,097721628	0,128059982
2019-03	0,807010264	1,052495139	0,186271059	0,781444344	0,270677115	0,413994169	0,397247464
2019-04	0,87145665	1	0,399178557	0,748765441	0,307911258	0,225785552	0,040132997
2019-05	0,935728325	0,952689566	0,015883695	0,902675689	0,17914537	0,283878631	0,265014258
2019-06	0,882594453	0,920933247	0,111658561	0,409945606	0,168091645	-0,146312493	-0,093891036
2019-07	0,851823542	0,900194426	0,068086344	0,889872899	0,184219086	0,292193068	0,299630136
2019-08	0,847302905	0,879455606	0,144156827	0,456252539	0,205677766	0,423496383	0,460599037
2019-09	0,861257917	0,817887233	0	0,875322546	0,252371319	0,876903142	0,879632889
2019-10	0,87966805	0,709656513	0,062866224	0,944698501	0,292909089	0,776697981	0,826517397

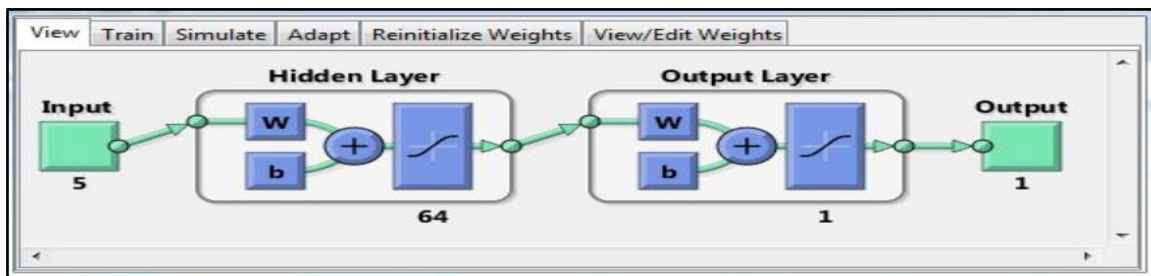
Yapay sinir ağında veriler [0,1] aralığında yer almaktadır. Yapay sinir ağına uygulamak için bütün veriler 0-1 aralığında ölçeklendirilmiştir. Ölçeklendirme işlemi için Eşitlik 1 kullanılırken, ölçeklendirilmiş verilerin orijinal hallerini hesaplamak için Eşitlik 2 kullanılmaktadır (Uysal,2017: 64).

$$X_{\text{ölçeklenmiş}} = \frac{X_n - X_{\text{minimum}}}{X_{\text{maksimum}} - X_{\text{minimum}}} \quad (1)$$

$$X_n = X_{\text{ölçeklenmiş}} * (X_{\text{maksimum}} - X_{\text{minimum}}) + X_{\text{minimum}} \quad (2)$$

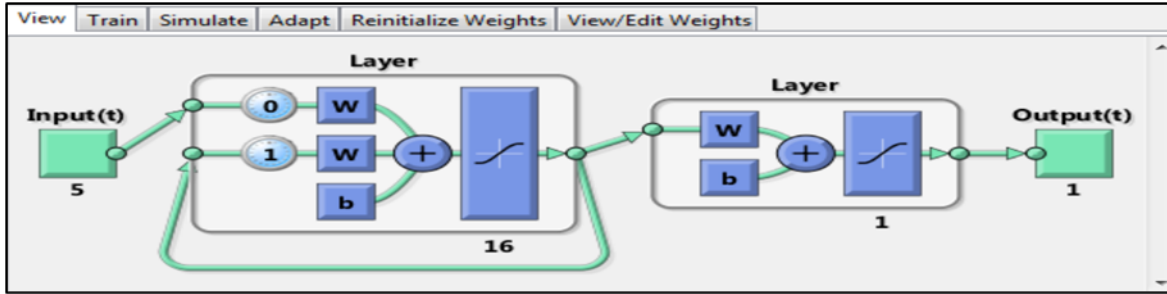
Konut satış sayısının tahmini için oluşturulan ağ yapısı Şekil 4'te verilmektedir. Planlanıp oluşturulan yapay sinir ağının beş adet girişi bulunmaktadır. Bu beş girişe dolar kuru, faiz, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi, inşaat güven endeksi verileri uygulanmaktadır. Bu sinir ağı iki katmandan oluşmaktadır. Birinci katmanda 64 sinir hücresi, ikinci katmanda 1 sinir hücresi vardır. Çıkış verisi, konut satış sayısı olarak tayin edilmiştir.

Şekil 4. Oluşturulan İleri Beslemeli Yapay Sinir Ağı Yapısı



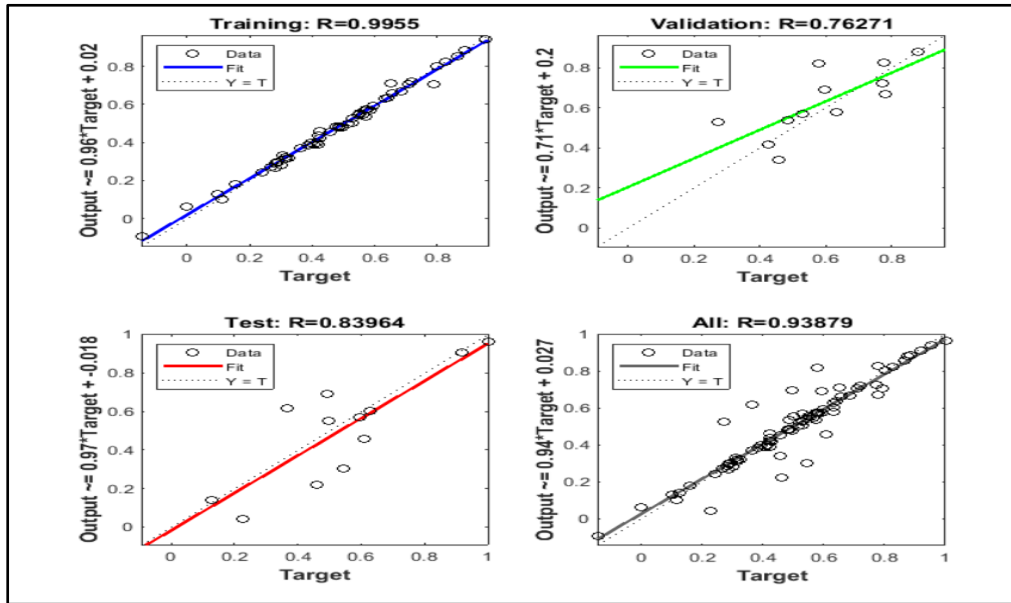
Ankara ilinin konut satış sayısının tespiti için Elman sinir ağının yapısı Şekil 5' de verilmektedir. Bu sinir ağının birinci katmanında 16 sinir hücresi, ikinci yani son katmanında 1 sinir hücresi vardır. Elman sinir ağının hata karesinin ortalaması toplamda $r^2=0,9863$ değerine ulaşılmıştır.

Şekil 5. Oluşturulan Elman Yapay Sinir Ağının yapısı



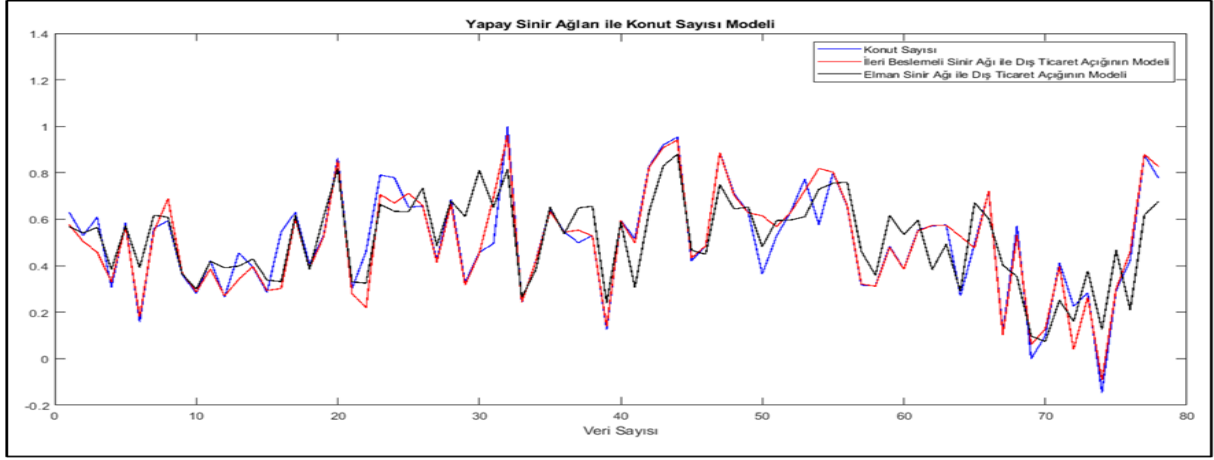
Eğitimi tamamlanan yapay sinir ağının performans grafikleri Şekil 6'da verilmektedir. Yapay sinir ağının performans değeri hata karelerinin ortalaması (Mean Square Error) ile hesaplanmaktadır (Uysal D. , 2017, s. 65). Matlab ortamında eğitim için kullanılan 82 aylık verilerden %66,6'sı eğitim verisi, %16,6'sı test verisi %16,6'sı da doğrulama verisi olarak uygulanmaktadır. Eğitimde kullanılan 82 aya ait verilerin performans değeri $R= 0,99$ olarak elde edilirken test için kullanılan verilerin performans değeri $R=0,839$ olarak tespit edilmiştir. Doğrulama için kullanılan verilerin performans değeri $R=0,762$ olarak hesaplanırken bütün verilerin toplam performans değeri $R=0,938$ olarak bulunmuştur.

Şekil 6. Eğitimi tamamlanan Yapay Sinir Ağının performans grafikleri



Tablo 3'teki Ankara'nın 2013-2019 Yılları Arası Konut Satış Sayısı Modelinde İleri Beslemeli Sinir Ağı ve Elman Sinir Ağı Tahmin Sonuçlarına ait veriler Şekil 7'te grafiksel olarak ifade edilmektedir.

Şekil 7. İleri Beslemeli ve Elman Sinir Ağının Performans Grafikleri



Tablo 3. Ankara'nın 2013-2019 Yılları Arası Konut Satış Sayısı Modelinde İleri Beslemeli Sinir Ağı ve Elman Sinir Ağı Tahmin Sonuçları

Yıllar	Ölçeklendirilmiş Hedef	YSA SONUCU	Elman Sinir Ağı Sonucu	Yıllar	Ölçeklendirilmiş Hedef	YSA SONUCU	Elman Sinir Ağı Sonucu
	Ankara			Ankara			
2013-01	0,47835007	0,481426918	0,3577	2016-07	0,126336249	0,138121114	0,23959
2013-02	0,48547673	0,535465926	0,4002	2016-08	0,595508044	0,593665438	0,58917
2013-03	0,594536227	0,571409841	0,50681	2016-09	0,516034985	0,498115163	0,30678
2013-04	0,551128388	0,554228385	0,50994	2016-10	0,827556419	0,822470174	0,63327
2013-05	0,632005183	0,577804242	0,56919	2016-11	0,919663103	0,908080409	0,82952
2013-06	0,529856387	0,504824958	0,54062	2016-12	0,953784688	0,940877325	0,87998
2013-07	0,609329446	0,458393233	0,56525	2017-01	0,421228809	0,434350731	0,46703
2013-08	0,307850124	0,330768484	0,38381	2017-02	0,484720872	0,485138182	0,44921
2013-09	0,585357953	0,571039453	0,5714	2017-03	0,887485153	0,886244086	0,74976
2013-10	0,156138646	0,17837915	0,39273	2017-04	0,710398445	0,704076228	0,64407
2013-11	0,56106252	0,546020424	0,61744	2017-05	0,631249325	0,628127905	0,65241
2013-12	0,593888349	0,688481629	0,6087	2017-06	0,364431487	0,614814325	0,48231
2014-01	0,362379873	0,369290825	0,36489	2017-07	0,527372854	0,568210841	0,59444
2014-02	0,280855199	0,287079799	0,29939	2017-08	0,631141345	0,628757197	0,59715
2014-03	0,421984667	0,386940992	0,41896	2017-09	0,773134651	0,72322338	0,61039
2014-04	0,26606198	0,27048379	0,39105	2017-10	0,577151496	0,818419159	0,72966
2014-05	0,455566354	0,341096085	0,39815	2017-11	0,800669474	0,803209048	0,75528
2014-06	0,394341864	0,397366044	0,42951	2017-12	0,656840514	0,659917916	0,75993
2014-07	0,285174387	0,293343596	0,33846	2018-01	0,316920419	0,321065864	0,46174
2014-08	0,545405464	0,302080501	0,33135	2018-02	0,313249109	0,311948301	0,35888
2014-09	0,62952165	0,603996477	0,6166	2018-03	0,484180974	0,47959173	0,61706
2014-10	0,40643559	0,388768647	0,38446	2018-04	0,385163589	0,384442846	0,53384
2014-11	0,530180326	0,524985142	0,61129	2018-05	0,554367779	0,549802523	0,5963
2014-12	0,864809416	0,854829896	0,81774	2018-06	0,571536551	0,573111715	0,38326
2015-01	0,300723464	0,280602554	0,33134	2018-07	0,575963719	0,575024063	0,4927
2015-02	0,461937156	0,219876081	0,32486	2018-08	0,270597128	0,526270513	0,29116
2015-03	0,790411403	0,706784312	0,66359	2018-09	0,494870964	0,477511876	0,6713
2015-04	0,779181514	0,669486641	0,63416	2018-10	0,717525105	0,721295513	0,6028
2015-05	0,65122557	0,7111927	0,63227	2018-11	0,113270705	0,101800155	0,40208
2015-06	0,656948494	0,659104917	0,73426	2018-12	0,573372206	0,534024399	0,35349

2015-07	0,425116078	0,415276661	0,48631	2019-01	0	0,061045347	0,097364
2015-08	0,686103013	0,666316191	0,6789	2019-02	0,097721628	0,128059982	0,073796
2015-09	0,326638592	0,317108463	0,6114	2019-03	0,413994169	0,397247464	0,252
2015-10	0,458157866	0,453382946	0,81085	2019-04	0,225785552	0,040132997	0,16086
2015-11	0,494870964	0,693417341	0,65248	2019-05	0,283878631	0,265014258	0,3786
2015-12	1	0,961943587	0,81528	2019-06	-0,146312493	-0,093891036	0,12486
2016-01	0,240470791	0,242247154	0,26357	2019-07	0,292193068	0,299630136	0,46689
2016-02	0,422092647	0,420179258	0,38379	2019-08	0,423496383	0,460599037	0,21066
2016-03	0,641939315	0,634681555	0,65193	2019-09	0,876903142	0,879632889	0,61819
2016-04	0,546161322	0,544159566	0,53821	2019-10	0,776697981	0,826517397	0,67653
2016-05	0,499190152	0,553104394	0,64885				
2016-06	0,530180326	0,528369528	0,65619				

2013-2019 yılları arasındaki 82 aydan oluşturulan Ankara konut satış verilerinin İleri Beslemeli ve Elman Sinir Ağı ile yapılan modellerinin sonuçları Tablo 3'te verilmektedir. İleri beslemeli ve Elman sinir ağı sonuçları karşılaştırıldığında; 2013-2019 yılları arasında elde edilen verilerle çalışma sonucunda İleri Beslemeli sinir ağının ürettiği verilerin, Elman sinir ağının ulaştığı verilere göre konut satış verilerine daha yakın olduğu görülmektedir.

6. Sonuç

Heterojen bir mal olan konut en temel barınma aracıdır. Ekonomide, konut satış verilerini etkileyen bir dizi faktör vardır. Türkiye'nin ikinci büyük şehri olan Ankara'nın nüfusunu karşılamak için konutlar önem arz etmektedir. Ankara'da konut satışları ve konut fiyatları alanlara göre farklılık göstermektedir. Çalışmada 2013-2019 yılları arasındaki 82 ayın (2013 Ocak- 2019 Kasım); dolar kuru, faiz oranı, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat güven endeksleri kullanılarak Ankara'nın konut satış verilerinin YSA yöntemi ile tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Faiz oranları yükseldiğinde, ipotek borç verenler genellikle değişken ipotek ödemelerinin maliyetini artırır. Bu yüksek faiz oranları, ev alımlarını daha az çekici kılmaktadır. Modelde bağımlı değişkenimiz geçmiş yıllardaki konut satış verileri iken bağımsız değişkenlerimiz; dolar kuru, faiz oranı, tüketici güven endeksi, sanayi üretim endeksi ve inşaat güven endeksleri olmuştur.

Bu çalışma ile literatürde Ankara ilindeki konut satışlarında etkili olan parametrelerin yapay sinir ağları ile incelenmesi gerçekleştirilmiştir. Ankara'nın konut satış verilerini tahmin edebilmek için, İleri beslemeli ve Elman yapay sinir ağlarının eğitim verileri kullanılmıştır. Bu tahminler ışığında İleri beslemeli sinir ağının hata karesinin ortalaması toplamda $r^2=0,9955$ olarak elde edilirken, Elman sinir ağının hata karesinin ortalaması toplamda $r^2 = 0,9863$ olarak bulunmuştur. Analiz sonucunda İleri beslemeli sinir ağının ürettiği verilerin konut satış verilerinin, Elman sinir ağı sonucuna göre daha yüksek doğrulukla sonuç ürettiği görülmüştür. Bunun sonucunda İleri beslemeli sinir ağının kullanılması elverişli bulunmuştur. İncelenen literatür çalışmalarında; YSA modellerinin konut fiyatlarını tahmin etmede iyi bir performans sergilediği görülmektedir. Yapılan modellemede konut satışlarının tahmin edilmesi sürecinde YSA yaklaşımı, diğer satış tahmini yöntemleri ile kullanılabilir. Gelecekteki araştırmalarda daha farklı sayıda ve türde değişkenler kullanılarak Ankara'nın illere ve yıllara göre konut satış sayılarının tahmin çalışmaları yapılabilir.

Kaynakça

- Abidoye, B., R., & Chan, P., A. (2017). Modeling property values in Nigeria using artificial neural network. *Journal of Property Research* 34 (1). pp. 36-53.
- Adıyaman, F. (2007). Talep Tahmininde Yapay Sinir Ağlarının Kullanılması. İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Caridad, j., Rey, F. J., & Nunez, J. M. (2013). Artificial neural networks for predicting real estate prices. https://www.researchgate.net/publication/282158904_Artificial_neural_networks_for_predicting_real_estate_prices 15(1) p.29-44.
- Demirel, B. S., Reyhan, O., Atasever, H.Ü., & Kesikoğlu, M., H. (2016). Daire Tipi Konutların Değerlemesinde Yapay Sinir Ağlarının Kullanımı, 6. Uzaktan Algılama-Cbs Sempozyumu (Uzal-Cbs 2016), 5-7 Ekim 2016, Adana s.97-104.
- Eşkinat , R., & Tepecik, F. (2012). İnşaat Sektörüne Küresel Bir Bakış. Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi 14 (1):25-41.
- Ge, J., & Hokao, K. (2006, October). Research on residential lifestyles in Japanese cities from the viewpoints of residential preference, residential choice and residential satisfaction. *Landscape and Urban Planning*.
- Gökler, L. A. (2017). Ankara'da Konut Fiyatları Farklılaşmasının Hedonik Analiz Yardımıyla İncelenmesi. *Megoran* 12(2): 304-3015.
- Henilane, I. (2016). Housing Concept and Analysis of Housing Classification. *Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management* 4(1):168-179.
- Huang, W., Lai, K. K., Nakamori, Y., Wang, Y., & Yu, L. (2007). Neural Networks In Finance And Economics. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 6 (1):113-140.
- Khallafallah, A. (2008). Neural Network-Based Model for Predicting Housing Market Performance *Singhua Science And Technology* 13(1): 325-328.
- Mimis, A., Rovolis, A. and Stamou, M. 2013. Property Valuation with Artificial Neural Network: The Case of Athens. *Journal of Property Research*. 30 (2): 128-143.
- Rossini, P. (1998). Improving the Results of Artificial Neural Network Models for Residential Valuation . Fourth Annual Pacific-Rim Real Estate Society Conference Perth, Western Australia, 19-21 January 1998.
- Sat, A. C., Üçer, A. G., Varol, Ç., & Yenigül, S. B. (2017). Sürdürülebilir Kentler İçin Çok Merkezli Gelişme: Ankara Metropolitan Kenti İçin Bir Değerlendirme. *Ankara Araştırmaları Dergisi*, 5 (1), s. 98-107.
- Soylu, E. (2016). Bataryaların Kondisyonlarını İzleyerek Yapay Sinir Ağları ile Batarya Türü ve Şarj Durumu Tahmini. Karabük Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü/Bilgisayar Mühendisliği *Doktora Tezi* . Karabük.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2019) <https://tuikweb.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> 12.02.2020.



Güner, Ş. N. (2021), "Yapay Sinir Ağları Yöntemiyle Konut Satışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği", *Fiscaoeconomia*, 5(1), 359-371.

- Uğur, O. L., Baykan, N. U., & Korkmaz, S. (2011). Yığma Konutların Maliyet Tahmininde Yapay Sinir Ağlarının (YSA) Kullanılması TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası 6. İnşaat Yönetimi Kongresi, 25-26-27 Kasım 2011. Bursa.
- Uğurlar, A., & Eceral, T. Ö. (2014, Nisan). Ankara'da Mevcut Konut (Mülk ve Kiralık) Piyasasına İlişkin Bir Değerlendirme. *Gazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi 48/2012-03 kodlu Bilimsel Araştırma Projesi*. İdealkent.
- Uysal, A. (2014). Yapay Sinir Ağları Kullanarak Anahtarlamalı Relüktans Motorlarda Hata Tespit ve Teşhisi. *Karabük Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Bilgisayar Mühendisliği Anabilim Dalında Doktora Tezi*. Karabük.
- Uysal, D. (2017). Sosyal Bilimler de Yapay Sinir Ağlarının Kullanımı ve Bir Uygulama. *Yüksek Lisans*. Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Karabük.
- Yılmazel, Ö., Afşar, A.& Yılmazel, S. (2018) Konut Fiyat Tahmininde Yapay Sinir Ağları Yönteminin Kullanılması. *UIİİD-IJEAS*, 2018 (20):285-300 ISSN 1307-9832
- Yurdakul, E. M. (2014). Türkiye'de İthalatın Gelişimi ve İthalatın Yapay Sinir Ağları Yöntemi İle Tahmin Edilebilirliğine Yönelik Bir Analiz. *Doktora Tezi*. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.