



BİFD

MAKÜ

NİSAN / APRIL 2023

CİLT / VOLUME 6 SAYI / ISSUE 1

BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ

**BUCAK İŞLETME
FAKÜLTESİ
DERGİSİ**

BURDUR MEHMET AKİF ERSOY UNIVERSITY
JOURNAL OF BUCAK
BUSINESS ADMINISTRATION FACULTY

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Dergisi
Burdur Mehmet Akif Ersoy University Journal of Bucak Business Administration Faculty
Cilt: 6 Sayı: 1 Yıl: 2023
Volume: 6 Issue: 1 Year: 2023

Sahibi / Publisher

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Osman AKIN

Editör / Editor

Prof. Dr. Osman AKIN

Editör Yardımcıları / Associate Editors

Dr. Öğr. Üyesi Gizem VERGİLİ
Dr. Öğr. Üyesi Serkan ÖZTÜRK

Alan Editörleri / Field Editors

Prof. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT – Yönetim ve Organizasyon
Doç. Dr. Nazlıgül GÜLCAN – Ekonomi ve Finans
Doç. Dr. Nil Esra DAL – Üretim Yönetimi ve Pazarlama
Dr. Öğr. Üyesi Zekeriya AKIN – Ticaret Hukuku

Yazışma Adresi / Correspondence

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Bucak İşletme Fakültesi
Bucak / BURDUR
<http://dergipark.org.tr/bifd>
bif@mehmetakif.edu.tr

Dil Editörü /Language Editor

Arş. Gör. Funda KIRAN

Sekreteryaya / Secretariat

Arş. Gör. Bahar TAŞ
Arş. Gör. Bengisu HANIMOĞLU
Arş. Gör. Funda KIRAN
Arş. Gör. Muhammed Furkan TAŞCI

E-ISSN: 2687-3826

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Dergisi ASOS INDEKS (Ulusal),
DRJI - Directory of Research Journals Index (Uluslararası), I2OR - International Institute of
Organized Research (Uluslararası), ACARINDEX - Academic Researches Index (Ulusal),
ResearchBib (Uluslararası), EuroPub(Uluslararası) ve IAD (Ulusal) tarafından indekslenmektedir.

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Adem KORKMAZ
Prof. Dr. Adnan KALKAN
Prof. Dr. Durmuş ACAR
Prof. Dr. Hüseyin DALGAR
Prof. Dr. Osman AKIN
Prof. Dr. Ömer TEKŞEN
Prof. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT
Doç. Dr. Nazlıgül GÜLCAN
Doç. Dr. Nil Esra DAL
Dr. Öğr. Üyesi Gizem VERGİLİ
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet KAHRAMAN
Dr. Öğr. Üyesi Serkan ÖZTÜRK

Danışma Kurulu - Bilim Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. Adem KORKMAZ (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Adnan DÖNMEZ (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayşe İRMİŞ (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Başak ATAMAN GÖKÇEN (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Belkıs ÖZKARA (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Berrin ONARAN (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Can Deniz KÖKSAL (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Cemal ZEHİR (Yıldız Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Durmuş ACAR (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Erkan POYRAZ (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatma Neval GENÇ (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayfer Ferda ERDEM (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Feriştah SÖNMEZ (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Hayrettin USUL (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Prof. Dr. Himmet KARADAL (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail BEKÇİ (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Prof. Dr. Lütfihak ALPKAN (İstanbul Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Marek PAWLAK (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II)
Prof. Dr. Mehmet GENÇTÜRK (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet KARACA (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet KARAGÜL (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Prof. Dr. Nejat BASIM (Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Nezihe Figen ERSOY (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Nikolaos APERGIS (Πανεπιστήμιο Πειραιώς)
Prof. Dr. Nilüfer KOÇAK (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Nuri ÖMÜRBEK (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman BAYRİ (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Oya ERDİL (Gebze Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Selahattin KARABINAR (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman UYAR (Alanya Alaattin Keykubat Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Umut AVCI (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Vedat EKERGİL (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Yusuf KADERLİ (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Prof. Dr. Yücel BOZDAĞLIOĞLU (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Prof. Dr. M. Zihni TUNCA (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Doç. Dr. Neringa Slavinskaitė (Vilnius Gediminas Technical University)
Dr. Juan Carlos Roca Pulido (Universidad De Huelva)

Derginin Amacı ve Kapsamı / Aim and Scope of Journal

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Dergisi, Nisan ve Ekim aylarında olmak üzere yılda 2 sayı olarak yayımlanan hakemli bir bilimsel dergidir. Dergi, işletme bilim dalının yönetim ve organizasyon, üretim yönetimi, pazarlama, muhasebe, finans, ticaret hukuku, halkla ilişkiler gibi farklı alanlarında ve ayrıca işletme bilimi ile bağlantılı olarak istatistik, ekonometri, yöneylem araştırması, iktisat gibi alanlarda üretilmiş bilimsel makalelere yer vererek, alanda mevcut bilginin geliştirilmesine, yeni bilginin oluşturulmasına ve bu bilginin ilgili çevrelere sunulmasına katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Yayın dili Türkçe ve İngilizce dilleridir.

Dergi Kurulları / Committees of Journal

Yayın Kurulu

Yayın Kurulu üyesi; ilgili akademik birimlerde görev yapan, alanında bilimsel çalışmalarıyla öne çıkmış öğretim elemanları arasından başvuruda bulunanlar veya Akademik Birimin yönetim kurulu üyelerinin önereceği adaylar arasından akademik birim yönetim kurulu tarafından 2 yıl süre için seçilen en az 7 üye ve doğal üyelere oluşur ve görev süresi sona eren üye aynı usulle tekrar görevlendirilebilirler. Yayın Kurulu Üyesi, akademik birim yönetim kurulunun gerekli gördüğü hallerde görevden alınabilir. Boşalan üyenin yerine kalan süreyi tamamlamak için akademik birim yönetim kurulunca yeni üye seçimi aynı usulle yapılır.

Bilim/ Danışma Kurulu

Bilim/ Danışma Kurulu üyesi, editör tarafından, belirlenen profesör ünvanlı öğretim üyeleri izinleri doğrultusunda belirlenir.

Hakem kurulu

Hakem kurulu üyeleri, Yayın Kurulu üyelerinin önerdiği kişiler arasından Editör tarafından belirlenir.

Dergi Yayın Süreci ve Kuralları / Publishing Process and Rules of Journal

Dergide yayınlanmak üzere gönderilen bilimsel çalışmalar, editör ve/veya yayın kurulu tarafından dergi ilke ve yazım kurallarına uygunluğu incelenir. Uygun bulunan özgün çalışmalar, kör hakemlik “peer-review” ilkeleri doğrultusunda hakem kurulundan 2 hakeme gönderilir. Hakemlerden 3 gün içerisinde değerlendirme kabul onayı gelmediği takdirde çalışma başka bir hakeme gönderilir. Ayrıca değerlendirilmesi amacıyla hakemlerden 10 gün içerisinde değerlendirme raporu gelmediğinde çalışma değerlendirilmek üzere başka bir hakeme gönderilir. Hakemler tarafından sunulan makale raporlarının biri olumlu ve bir diğeri olumsuzsa makale, üçüncü bir hakeme değerlendirilmek üzere gönderilir. Hakemlerden gelecek kararlar doğrultusunda özgün çalışmalar yayınlanır ya da reddedilir. Dergi yayın ilkelerine ve yazım kurallarına uygun olmayan çalışmalar çalışma sahibine/sahiplerine düzeltmeleri sağlamaları için geri gönderilir.

Dergide yayınlanan çalışmalar için ücret alınmamakla birlikte, çalışması yayınlanan yazar/yazarlara da ücret ödenmemektedir. Ayrıca yazar/yazarlar, dergiye gönderilen çalışmaların tüm yayın haklarının Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Dergisi’ne ait olduğunu kabul eder. Dergide yayınlanan çalışmaların bilimsel ve hukuksal sorumluluğu yazarlarına aittir.

Editör'den



Değerli Bucak İşletme Fakültesi Dergisi okuyucuları,

Bucak İşletme Fakültesi Dergisinin bu sayısında öncelikle daha önceki çalışmalarından dolayı editör kuruluna ve alan editörlerine katkıları için teşekkürlerimi sunarım.

Disiplinlerarası araştırmaların ve bilimsel gelişmelerin önemini vurgulamak amacıyla, çeşitli alanlardan özenle seçilmiş makalelerin yer aldığı Bucak İşletme Fakültesi Dergisinin altıncı cildinin ve 2023 yılının ilk sayısının yayınlanmasıyla gurur duyuyoruz. Okuyucularımızın kendi alanlarındaki en son gelişmeleri takip etmelerine ve diğer disiplinlerle bağlantılar kurmalarına yardımcı olma sorumluluğuyla süreçlerini yönettiğimiz dergimizin bu sayısında sosyal bilimler alanında önemli araştırmaları kapsayan beş araştırma makalesi okuyucularımıza sunulmuştur. Yayın sürecinde, her makale titizlikle değerlendirilmiş ve alanında uzman hakemler tarafından incelenmiştir. Bu bağlamda, dergimizin yüksek kalite standartlarını korumayı ve okuyucularımıza güvenilir, güncel ve önemli bilgiler sunmayı hedefliyoruz. Bu sayıda katkısı olan tüm yazarlarımıza, hakemlerimize ve okuyucularımıza içten teşekkürlerimizi sunarız.

Yeni sayımızın sizlere ilham verici ve bilgilendirici olmasını dileriz.

Saygılarımızla,

Editör

Prof. Dr. Osman AKIN

Dear Readers of Journal of Bucak Business Administration Faculty;

In this issue of the Journal of Bucak Business Administration Faculty, I would like to thank the editorial board and field editors for their contributions.

In order to emphasize the importance of interdisciplinary research and scientific developments, we are proud to publish the sixth volume and the first issue of 2023 of the Journal of Bucak Business Administration Faculty, which includes carefully selected articles from various fields. In this issue of our journal, which we manage with the responsibility of helping our readers follow the latest developments in their fields and make connections with other disciplines, five research articles covering important research in the field of social sciences are presented to our readers. During the publication process, each article was meticulously evaluated and reviewed by expert referees. In this context, we aim to maintain the high quality standards of our journal and provide our readers with reliable, up-to-date and important information. We would like to express our sincere thanks to all our authors, reviewers and readers who contributed to this issue.

We hope that our new issue will be inspiring and informative for you.

Best regards,

Editor

Prof. Dr. Osman AKIN

Sayı Hakemleri / Reviewers of the Issue

- Prof. Dr. Burcu ASLANTAŞ ATEŞ / Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Harun ÖĞÜNÇ / Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan ŞEN / Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU / Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Necmiye Serap VURUR / Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç. Dr. Meral TİMURTURKAN / Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç. Dr. Faruk DAYI / Kastamonu Üniversitesi
Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL / İstanbul Ticaret Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hakan TUNÇ/ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Sevcan KAPKARA KAYA / Samsun Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet KAPLAN / Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Orhan ÖZER / Anadolu Üniversitesi
Arş. Gör. Dr. Merve ASİLOĞULLARI AYAN / Milli Savunma Üniversitesi

İçindekiler

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD	2
DANIŞMA KURULU - BİLİM KURULU / ADVISORY BOARD	2
DERGİNİN AMACI VE KAPSAMI / AIM AND SCOPE OF JOURNAL	3
DERGİ KURULLARI / COMMITTEES OF JOURNAL.....	3
DERGİ YAYIN SÜRECİ VE KURALLARI / PUBLISHING PROCESS AND RULES OF JOURNAL	3
EDİTÖR'DEN / FROM THE EDITOR	4
SAYI HAKEMLERİ / REVIEWERS OF THE ISSUE	153

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

SEÇİLMİŞ SAĞLIK GÖSTERGELERİ BAKIMINDAN SAĞLIK YAKINSAMASININ PANEL BİRİM KÖK TESTİ İLE TAHMİNİ: GELİŞMİŞ EKONOMİLERDEN KANITLAR PREDICTION OF HEALTH CONVERSION WITH PANEL UNIT ROOT TEST FOR SELECTED INDICATORS OF HEALTH: EVIDENCE FROM ADVANCED ECONOMIES	
---	--

AYŞE ERYER.....	7
------------------------	----------

YÜKSEK TEKNOLOJİK TÜRBÜLANS VE FİRMA BAŞARISI HIGH TECHNOLOGICAL TURBULENCE AND COMPANY SUCCESS	
--	--

TUĞKAN ARICI, MEHMET ŞAHİN GÖK	15
---	-----------

İSTİHDAMDA NEOLİBERAL DÖNÜŞÜMLER: GEÇİCİ ACENTE İŞÇİLİĞİNİN SOSYO-EKONOMİK BAĞLAMI, İŞLEYİŞ MEKANİZMALARI VE SONUÇLARI ÜZERİNE ELEŞTİREL BİR DEĞERLENDİRME NEOLIBERAL TRANSFORMATIONS IN EMPLOYMENT: A CRITICAL EVALUATION OF THE SOCIO-ECONOMIC CONTEXT, PROCESSING MECHANISMS AND RESULTS OF TEMPORARY AGENCY WORKING	
--	--

ÖZLEM IRMAK BALKIZ.....	32
--------------------------------	-----------

AVRUPA BİRLİĞİ'NE ADAY ÜLKELERİN TEKSTİL VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜNÜN KARŞILAŞTIRMALI REKABET GÜCÜ ANALİZİ: 2010-2020 DÖNEMİ COMPARATIVE ANALYSIS OF THE TEXTILE AND APPAREL SECTOR OF THE EUROPEAN UNION CANDIDATE COUNTRIES: 2010-2020 PERIOD	
---	--

EYYÜP DEMİR, KÜBRA ÖNDER.....	64
--------------------------------------	-----------

TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜME VE ENFLASYONUN ASKERİ HARCAMALAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ARDL ANALİZİ THE EFFECT OF ECONOMIC GROWTH AND INFLATION ON MILITARY EXPENDITURES IN TURKEY: ARDL ANALYSIS	
--	--

ATILLA AYDIN.....	87
--------------------------	-----------

DERGİ YAYIN İLKELERİ / JOURNAL PUBLICATION PRINCIPLES	109
--	------------

YAZIM KURALLARI / SPELLING RULES	109
---	------------

MAKALE GÖNDERİMİ / SUBMITTING ARTICLES	113
---	------------



Seçilmiş Sağlık Göstergeleri Bakımından Sağlık Yakınsamasının Panel Birim Kök Testi ile Tahmini: Gelişmiş Ekonomilerden Kanıtlar

Ayşe ERYER^{1*}

Geliş Tarihi/Received Date : 17.08.2022

Kabul Tarihi/Accepted Date : 16.11.2022

Araştırma Makalesi/Research Article

ÖZET

Teknolojik gelişmeler, kişi başı gelir seviyesindeki artışlar, kentleşme düzeyinin artması ve sağlık hizmetlerine erişimin kolay hale gelmesi sağlık harcamalarında artışa neden olmaktadır. Bundan dolayı sağlık harcamalarındaki artış ve ülkelerin uyguladıkları sağlık politikalarının gittikçe birbirine benzemesi sağlık harcamalarında ve sağlık statüsü göstergelerinde yakınsama hipotezinin varlığını ortaya koymaktadır. Bu bakımdan çalışmada seçili gelişmiş ekonomiler için 1995-2020 dönemi sağlık harcamaları ve sağlık statüsü göstergelerinde yakınsama hipotezinin geçerliliği panel birim kök testi ile incelenmektedir. Elde edilen bulgular, sağlık harcamaları ve sağlık statüsü göstergelerinde yakınsama hipotezinin geçerli olmadığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelime: Sağlık Göstergeleri, Yakınsama Hipotezi, Panel Birim Kök Testi.

Prediction of Health Conversion with Panel Unit Root Test for Selected Indicators of Health: Evidence from Advanced Economies

ABSTRACT

Technological developments, increases in per capita income, increase in the level of urbanization and easy access to health services cause an increase in health expenditures. Therefore, the increase in health expenditures and the increasing similarity of the health policies implemented by the countries reveal the existence of the convergence hypothesis in health expenditures and health status indicators. In this respect, the validity of the

¹ Dr., Orcid No: 0000-0002-6556-1605

* Sorumlu yazar/Corresponding author

E-mail/e-ileti: ayse_zabun46@hotmail.com

convergence hypothesis in health expenditures and health status indicators for the 1995-2020 period for selected developed economies is examined by panel unit root test. The findings reveal that the convergence hypothesis in health expenditures and health status indicators is not valid.

Keywords: Health Indicators, Convergence Hypothesis, Panel Unit Root Test.

1. GİRİŞ

Ekonomik büyümenin ana faktörlerinden biri olan beşerî sermaye kavramı, eğitim ve sağlık gibi temel değişkenleri açıklamak için kullanılmaktadır. Kişilerin eğitim alabilmeleri ve iktisadi faaliyetlerde bulunabilmesi için sağlıklı olmaları gerekmektedir. Zira sağlıklı bir toplumun ülkenin beşerî sermaye oluşumuna katkı sağladığı öne sürülmektedir (Zeren & Tulumce, 2013: 288).

Sağlık harcamalarının ülkelerin hem iktisadi büyüme hedeflerine ulaşabilmesinde hem de sağlık hizmetlerinin yarı kamusal bir mal ve hizmet olma özelliğinden dolayı devlet bu alanda aktif bir biçimde yer aldığı belirtilmektedir. Ülkeler arası sağlık seviyesinin saptanmasında, belirlenmesinde ve kıyaslanmasında çeşitli sağlık ölçütleri kullanılmaktadır (Zeren & Tulumce, 2013: 288). Kişi başı sağlık harcamaları, doğuştan yaşam beklentisi, bebek ölüm hızı, sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı bu göstergeler arasında değerlendirilmektedir (Köksal vd., 2016: 206). Ayrıca devletler, sağlık alanında başka ülkelere negatif veya pozitif etkiler ortaya çıkaran yenilikleri, politikaları takip etmekte ve bu etkileri göz önünde bulundurarak sağlık hizmetleri sistemini şekillendirmektedir. Bu sonuç ise sağlık hizmetleri sisteminde yakınsamanın önemli bir konu haline gelmesine sebebiyet vermiştir (Saltman, 1997: 449).

Solow tarafından iktisat yazınına kazandırılan yakınsamanın Neoklasik büyüme modeli, teknolojik yayılım ve küreselleşme olmak üzere üç temel kaynağının olduğu öne sürülmektedir (Rassekh, 1998: 88). Ülkelerdeki sağlık harcamalarının düzeyi ve bunun zamanla değişiminde demografik-ekonomik şartlar, teknoloji, sağlıkla alakalı politikalar gibi birçok faktör etkilidir. Benzer gelişmişlik seviyesine sahip olan ülkelerin zaman içinde sağlık harcamalarının birbirine yakınsaması muhtemel bir durum olarak değerlendirilebilmektedir.

Bu çalışmanın amacı 1995-2020 dönemi kişi başı sağlık harcaması, kamu ve özel sağlık harcamaları ile temel sağlık statüsü göstergelerinden olan doğuştan yaşam beklentisi, bebek ölüm oranı verilerini kullanarak gelişmiş ekonomiler bakımında sağlığın yakınsamasını panel

birim kök testi ile tespit etmektir. Seçilen dönem, ülke grubundan ve değişkenlerden dolayı çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Günümüzde sağlık harcamalarının hızla artış göstermesi, zamanla sağlık politikalarının gittikçe birbirine benzemeye başlamasıyla beraber sağlık sistemlerinde yakınsama hipotezinin geçerliliği önemli hale gelmiştir. Bu kapsamda da son dönemlerde bu hipotezin geçerliliğine yönelik çalışmaların sayısında artışların olduğu belirlenmiştir. Bu başlık altında sağlığın yakınsaması hipotezinin geçerliliğini tespit eden çalışmalara yer verilmektedir. Genel olarak aşağıdaki çalışmalar değerlendirildiğinde net bir sonuçtan bahsedilmemektedir. Sağlık yakınsaması konusunda elde edilen neticeler kullanılan sağlık göstergelerine- döneme ve ülke grubuna göre değişiklik göstermektedir.

Hitiris ve Nixon (2001) yapmış oldukları çalışmalarında, 1980-1995 dönemi verilerini kullanarak yakınsama hipotezinin geçerli olup olmadığını, 15 AB ülkesi için geleneksel birim kök testleri yardımıyla incelemişlerdir. Elde edilen bulgular, sağlık harcamaları yakınsama hipotezini destekler niteliktedir.

Narayan (2007) yapmış olduğu çalışmasında İngiltere, Japonya, Kanada, İspanya, İsviçre için 1960-2000 dönemi verilerini kullanarak kişi başı sağlık harcamasında yakınsamanın geçerliliğini test etmiştir. Çalışmada IPS tarafından önerilen birim kök testi kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları söz konusu ülkelerde sağlık harcamalarında yakınsama hipotezini destekler niteliktedir.

Wang (2009), yapmış olduğu çalışmasında ABD eyaletleri için 1980-2004 dönemi verilerini kullanarak toplam sağlık harcamasında yakınsama hipotezinin geçerliliğini panel birim kök testleri ile belirlemiştir. Analiz sonucunda, ABD eyaletlerinde yakınsama hipotezinin geçerli olduğu elde edilmiştir.

Tülümce ve Zeren (2013), yaptıkları çalışmalarında 1980-2008 dönemi verilerini kullanarak 18 OECD ülkesi için sağlığın yakınsama hipotezinin geçerliliğini Pesaran (2007) birim kök testi ile analiz etmişlerdir. Birim kök testi sonucunda, bebek ölüm hızı ve doğuştan yaşam beklentisi değişkenlerinde yakınsama görülürken, sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payında iraksamanın olduğu görülmüştür.

Lau ve diğerleri (2014), çalışmalarında 14 Avrupa Birliği ülkeleri için 1970-2008 dönemi verileri kullanılarak yakınsama hipotezinin geçerli olup olmadığını doğrusal olmayan

IPS panel birim kök testi ile test etmişlerdir. Bulgularda yakınsama hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Payne ve diğerleri (2015), çalışmalarında 19 OECD ülkesi için sağlık harcamalarında yakınsama hipotezinin geçerli olup olmadığını test etmişlerdir. RALS–LM birim kök testlerinin kullanıldığı bu çalışmada kişi başı sağlık harcamasında yakınsama hipotezinin geçerli olduğu elde edilmiştir.

Odhiambo ve diğerleri (2015), çalışmalarında 2000-2011 dönemi verilerini kullanarak 41 Sahra Altı Afrika ülkeleri için sağlık harcamalarının yakınsamasını panel birim kök testleri ile incelemişlerdir. Analiz sonuçlarında şartlı yakınsama bulgusuna ulaşmışlardır.

Pekkurnaz (2015), yapmış olduğu çalışmasında 22 OECD ülkesi için 1980-2012 dönemleri arasında sağlık harcamalarında yakınsamanın olup olmadığını panel birim kök testi ile test etmişlerdir. Analiz sonuçlarında ise sağlık harcamalarında yakınsama durumuna ulaşılmıştır.

Zhang ve diğerleri (2016), 2003-2007 verilerinin kullanıldığı çalışmada Çin için yakınsama hipotezinin geçerliliğini regresyon analizi ile test etmişlerdir. Elde edilen sonuçlarda kısa ve uzun dönemde yakınsama hipotezinin geçerli olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Apergis ve diğerleri (2017), çalışmalarında 50 ABD eyaleti için 1966-2009 dönemi verilerini kullanarak yakınsama hipotezinin geçerliliğini test etmişlerdir. Modifiye edilmiş IPS birim kök testinin kullanıldığı çalışmanın bulgularında yakınsama hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Goli ve diğerleri (2019) yaptıkları çalışmalarında 193 ülkede 1950-2015 dönemi verilerini kullanarak sağlık harcamalarında yakınsama hipotezini test etmişlerdir. Statik panel veri analizinin kullanıldığı çalışmanın bulgularında doğuştan yaşam beklentisinde yakınsamanın varlığı görülürken, bebek ölüm oranında ise yakınsama görülmemiştir.

3. AMPİRİK UYGULAMA

3.1. Veri Setinin Özellikleri

Bu çalışmanın amacı gelişmiş ekonomiler (Fransa, İngiltere, ABD, İtalya, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, Portekiz) için 1995-2020 dönemi veri seti kullanılarak yakınsamanın olup olmadığını tespit etmektir. Çalışmada kullanılan ülkelerin geneli Dünya Bankasının üst gelirli ülkeler kategorisi içerisinde yer almaktadır.

Ayrıca bu ülkelerin geneli hem DSÖ üyesi olduğu için hem de bütün sağlık verilerine 1995-2020 dönemi ulaşılabilen ülkeler olduğu için tercih edilmiştir.

Ülkelerin sağlık seviyelerinin belirlenmesinde, ülkeler arası kıyaslamaların yapılmasında bazı temel göstergeler bulunmaktadır. Bundan dolayı çalışmada da kişi başı sağlık harcamaları, kamu ve özel sağlık harcamaları, doğuştan yaşam beklentisi ve bebek ölüm hızı göstergeleri kullanılmıştır. Sağlıkla yakınsaması hipotezinin geçerli olup olmadığına yönelik ekonometrik analizde ele alınan değişkenlere ait açıklamalar Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Ampirik analizde kullanılan sağlık göstergeleri ve açıklamaları

Değişkenler	Açıklama	Kaynak/Dönem
Sağlık Harcaması	Logaritmik Kişi Başı Sağlık Harcaması (Per Capita)	OECD/1995-2020
Kamu Sağlık Harcaması	Logaritmik Kamu Sağlık Harcaması (Per Capita)	OECD/1995-2020
Özel Sağlık Harcaması	Logaritmik Özel Sağlık Harcaması(Per Capita)	OECD/1995-2020
Doğuştan Yaşam Beklentisi	Logaritmik Doğuştan Yaşam Beklentisi(yıl)	WDI/1995-2020
Bebek Ölüm Oranı	Logaritmik Bebek Ölüm Hızı(Her 1000 Canlı Doğum (LBE))	WDI/1995-2020

3.2. Ekonometrik Yöntem ve Tahmin Sonuçları

Panel veri analizlerinde yatay kesit bağımlılığının değerlendirilmediği durumda geleneksel panel veri tahmincileri ile gerçekleştirilen sonuçlar hatalı olabilmektedir (Chudik & Pesaran, 2013:2). Bundan dolayı genellikle yatay kesit bağımlılığının incelenmesi panel veri analizlerinde oldukça önem arz etmektedir. Ayrıca analizde hangi birim kök testinin kullanılacağını tespit etmek amacıyla yatay kesit bağımlılığı gerçekleştirilmelidir.

Breusch ve Pagan, (1980); Pesaran, (2004); Pesaran ve diğerleri (2008) gibi testler yardımıyla modellerde ve değişkenlerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı incelenmektedir. Yatay kesit bağımlılığının test edildiği bu çalışmada Pesaran (2004) tarafından ele alınan CD (Cross Section Dependence) testi yatay kesit bağımlılığını test etmede oldukça yaygın bir biçimde kullanılmaktadır. Pesaran (2004) CD testinin fonksiyonel biçimde gösterimi aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$CD = \sqrt{2T / N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=1+1}^N p_{ij} \right) \quad (1)$$

Bu testin temel hipotezi yatay kesit bağımlılığının olmaması şeklinde kurulmaktadır. Test sonuçlarına göre, H0 temel hipotezi kabul edildiğinde analizlerde 1.kuşak panel birim kök testleri kullanılırken, H0 temel hipotezi reddedildiğinde, analizlerde ikinci kuşak panel

birim kök testleri kullanılmaktadır (Baltagi, 2008: 284). Pesaran (2004) CD testinin sonuçları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Pesaran (2004) CD testi sonuçları

Değişkenler	Test istatistiği	Olasılık Değeri
LHE	22.92	0.000
LKM	39.88	0.000
LÖZ	30.44	0.000
LDYB	22.66	0.000
LBE	21.69	0.000

Test sonucunda tüm değişkenlerin elde edilen olasılık değerleri %5 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için H_0 temel hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuçlar kesitler arası bağımlılığın varlığını göstermektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre bir ekonomide görülen bir şok dolayısıyla başka ekonomileri de etkileyebilmektedir. Yatay kesit bağımlılığının olması ikinci kuşak panel birim kök testlerinin uygulanmasına imkân sağlamaktadır.

Pesaran (2007) tarafından geliştirilmiş olan CADF birim kök testi 2. kuşak panel birim kök testlerinden olup yatay kesit bağımlılığını dikkate alan bir test olarak bilinmektedir. Bu çalışmada da sağlık göstergeleri bakımından yakınsamanın olup olmadığı Pesaran (2007) CADF birim kök testi ile sınıanmaktadır.

CADF birim kök testi, bireysel değişkenlerin 1. farkları ve gecikme seviyelerinin yatay kesit ortalamaları ile Augmented Dickey Fuller regresyonunun genişletilmiş bir biçimi olarak ifade edilmektedir. CADF birim kök testi, hem $T > N$ hem de $N > T$ olması durumlarında da kullanılabilir (Akay vd., 2015: 629).

CADF birim kök analizinde; temel hipotez seriler birim kök içermektedir biçiminde kurulurken, alternatif hipotez seriler durağandır şeklinde kurulmaktadır. Bu testin bulguları Tablo 3’te özetlenmektedir.

Tablo 3. Pesaran (2007) CADF birim kök testi sonuçları

Değişkenler	Sabit				
	t-bar	%1(cv1)	%5(cv5)	%10(cv10)	Prob
LKHE	-2.218	-2.450	-2.250	-2.140	0.555
LKM	-2.038	-2.450	-2.250	-2.140	0.169
LÖZ	-2.049	-2.450	-2.250	-2.140	0.443
LDYB	-1.505	-2.450	-2.250	-2.140	0.828
LBÖ	-1.083	-2.450	-2.250	-2.140	0.993
	Sabit+Trendli				
	t-bar	%1(cv1)	%5(cv5)	%10(cv10)	Prob
LKHE	-2.536	-2.960	-2.760	-2.660	0.211
LKM	-2.499	-2.960	-2.760	-2.660	0.253
LÖZ	-2.347	-2.960	-2.760	-2.660	0.460
LDYB	-2.131	-2.960	-2.760	-2.660	0.760
LBÖ	-1.300	-2.960	-2.760	-2.660	1.000

Pesaran CADF birim kök testi sonucuna göre seriler düzeyde birim kök içermektedir. Tablodan da görüldüğü gibi t bar (CIPS) istatistikleri %90 (cv10), %95(cv5) ve %99(cv1) güven seviyesinde belirlenen kritik değerlerden mutlak değerce küçük olduğundan dolayı tüm serilerin birim köklü olduğu sonucuna varılmıştır. Temel hipotezin reddedilememesi, kişi başına sağlık harcaması (LKHE), kamu sağlık harcaması (LKM), özel sağlık harcaması (LÖZ), doğuşta yaşam beklentisi (LDYB) ve bebek ölüm hızı (LBE) değişkenleri için gelişmiş ekonomilerde yakınsamanın olmadığını göstermektedir. Kullanılan sağlık göstergeleri ve ülke grupları bakımından çalışmanın sonuçları; Arslan (2008), Tülümce ve Zeren (2013) ve Lau ve Fung (2014) ile paralellik göstermektedir. Sağlık göstergeleri açısından yakınsama hipotezine bu ülkeler için, istenilen sağlık harcamalarına ulaşamadıklarını göstermektedir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sağlıkta yapılan harcama, kişilerin hayat kalitesini artırmakla beraber sermaye birikimi ve iktisadi büyümeye katkı sağlamaktadır. Beşerî sermayenin kalitesi toplumun sağlıklı olmasına bağlıdır. Bu yüzden ülkeler bilhassa eğitim ve sağlık politikalarını oluşturarak iktisat politikaları çerçevesinde kalkınma politikaları geliştirmeye devam etmektedir. Zira sağlıklı bir toplum hem sermaye birikimi artışına hem de emek verimliliğinde artışa neden olmaktadır. Bu ise iktisadi büyümenin artmasını sağlamaktadır.

Bu çalışmada gelişmiş ülkelerde 1995-2020 dönemi yıllık verileri kullanılarak sağlık harcamaları ve sağlık statüsü göstergelerinde yakınsamanın varlığı incelenmiştir. Pesaran (2007) tarafından geliştirilen panel birim kök testi bulguları, sağlık harcamaları ve sağlık statüsü değişkenleri bakımından seçili gelişmiş olan ülkelerde yakınsamanın varlığını göstermemektedir. Elde edilen sonucun seçilen dönem ve sağlık göstergeleri bakımından literatürdeki boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

Çalışmada söz konusu ülke grubu için sağlık yakınsama hipotezinin geçerli olmaması bu ülkelerin sağlık hizmetleri alanlarında önemli uygulamalar gerçekleştirerek aralarındaki gelişmişlik farklarını azalttıkları düşünülmektedir. Bu ve buna benzer çalışmayı ele alınacak çalışmalarda ülkelerin gelir seviyesi dikkate alınarak, ülke ve ülkelerin bölgeler arası kıyaslama yapılarak, sağlık yakınsama hipotezinin geçerli olup olmadığı test edilebilir. Bu şekilde ülke gruplarına ve ülkelerin bölgelerine göre hangi uygulamaların yapılması gerektiği belirlenerek politika önermelerinde bulunarak literatüre katkı sağlanabilir.

KAYNAKÇA

Akay, E. Ç., Abdieva, R., & Oskonbaeva, Z. (2015). *Yenilenebilir enerji tüketimi, iktisadi büyüme ve karbondioksit emisyonu arasındaki nedensel ilişki: Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri örneği* [Konferans Sunumu]. In International Conference on Eurasian Economies, 628-636.

Apergis, N., Chang, T., Christou, C., & Gupta, R. (2017). Convergence of health care expenditures across the US States: A reconsideration. *Social Indicators Research*, 133(1), 303-316.

Baltagi, B. H. (2008). *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons.

Chudik, A., & Pesaran, M. H. (2013). Common correlated effects estimation of heterogeneous dynamic panel data models with weakly exogenous regressors. Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute, 146, 61.

Goli, S., Chakravorty, S., & Rammohan, A. (2019). World health status 1950-2015: Converging or Diverging. *PLoS ONE*, 14(3), 1-20.

Hitiris, T., & Nixon, J. (2001). Convergence of health care expenditure in the EU countries. *Applied Economics Letters*, 8(4), 223-228.

Köksal, S. S., Sipahioğlu, N. T., Yurtsever, E., & Vehid, S. (2016). Temel sağlık düzeyi göstergeleri açısından Türkiye ve AB ülkeleri. *TJFM and PC*, 10(4), 205-212.

Lau, M. C. K., & Fung, K. W. (2014). Convergence in health care expenditure of 14 EU countries: New evidence from non-linear panel unit root test. *MPRA*, 52871, 1-2.

Narayan, P. K. (2007). Do health expenditures “Catch-Up”? evidence from OECD Countries. *Health Economics*, 16(10), 993-1008.

Odhiambo, S., Wambugu, A., & Ng’ang’a T. (2015). Convergence of health expenditure in Sub-Saharan Africa: Evidence from a dynamic panel. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(6), 185-205.

Payne, J. E., Anderson, S., Lee, J., & Cho, M. H. (2015). Do per capita health care expenditures converge among OECD countries? Evidence from unit root tests with level and trend-shifts. *Applied Economics*, 47(52), 5600-5613.

Pekkurnaz, D. (2015). Convergence of health expenditure in OECD countries: Evidence from a nonlinear asymmetric heterogeneous panel unit root test. *Journal of Reviews on Global Economics*, (4), 76-86.

Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.

Rassekh, F. (1998). The convergence hypothesis: History, theory, and evidence. *Open Economics Review*, 9, 85-105.

Saltman, R. B. (1997). Convergence versus social embeddedness debating the future direction of health care systems. *European Journal of Public Health*, 7(4), 449-453.

Sala-i Martin, X. (1995). The classical approach to convergence analysis. *Economics Working Paper*, 117, 1-28.

Tülümce, S., & Zeren, F. (2013). OECD ülkelerinde sağlığın yakınsamasının analizi: panel birim kök testi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 287-300.

Wang, Z. (2009). The convergence of health care expenditures in the US states. *Health Economics*, 18, 55-70.



Yüksek Teknolojik Türbülans ve Firma Başarısı

Tuğkan ARICI^{1*}, Mehmet Şahin GÖK²

Geliş Tarihi/Received Date: 09.09.2022

Kabul Tarihi/Accepted Date: 19.03.2023

Araştırma Makalesi/Research Article

ÖZET

Müşteri beklentileri, teknolojik değişimler ve yüksek rekabet firma performansını etkilemektedir. Küreselleşmeyle birlikte yaşanan teknolojik ilerlemeler rekabeti arttırmış, artan rekabet ürün yaşam sürelerinin kısaltmış, kısalan ürün yaşam ömürleri ile teknolojik gelişmeler ise teknolojik türbülansın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Literatürde en çok incelenen ve önemli konu başlıklarından biri olan teknolojik türbülans, beraberinde değişim ve istikrarsızlık getirdiği gibi başarıyı da getirmektedir. Bu nedenle de teknolojik türbülansın hangi durum firmalar için avantaj ya da dezavantaj unsuru olduğu pek çok çalışmada incelenmiştir. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde genellikle teknolojik türbülansın firma performansı üzerindeki etkilerinin incelendiği ancak elde edilen bulgulardan yola çıkarak konu hakkında henüz net sonuçlar elde edilemediği tespit edilmiştir. Bu çalışma kapsamında teknolojik türbülans odağında son 5 yılda yayınlanan SSCI endeksli ampirik çalışmalar meta analizi yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada ışığında firmaların düşük teknolojik türbülans koşullarında daha az risk almalarına karşın daha başarılı oldukları ve teknolojik türbülans yoğunluğu arttıkça firma performansının olumsuz etkilenmemesi için firmaların atması gereken adımlar tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Teknolojik Türbülans, Firma Performansı, Meta Analizi

¹ Arş. Gör., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Orcid: 0000-0002-3640-247X

* Sorumlu yazar/Corresponding author

E-mail/e-ileti: tarici@gtu.edu.tr

² Doç. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Orcid: 0000-0003-4072-2641

High Technological Turbulence and Company Success

ABSTRACT

Customer expectations, technological changes, and high competition affect firm performance. Technological advances, along with globalization, have increased competition, which has in turn shortened product life cycles. These technological developments, combined with shortened product life cycles, have led to the emergence of technological turbulence. Technological turbulence is one of the most studied and important topics in the literature, as it brings about both success and change/instability. Therefore, many studies have examined whether technological turbulence is an advantage or disadvantage for firms. When examining the studies in the literature, it has been determined that the effects of technological turbulence on firm performance are generally analyzed. However, based on the findings obtained, clear results have not yet been established on the subject. This study focuses on SSCI indexed empirical studies published within the last five years regarding technological turbulence. The meta-analysis method was used to examine these studies. Based on the results, it has been determined that firms are more successful when operating in low technological turbulence conditions, despite taking less risk. Moreover, the study identified steps that firms can take to avoid adverse effects on their performance as the intensity of technological turbulence increases.

Keywords: Technological Turbulence, Firm Performance, Meta Analysis.

1. GİRİŞ

Bilgi-iletişim teknolojileri, telekomünikasyon ve elektronik gibi sektörlerde son yıllarda hızla yıkıcı gelişmeler meydana gelmiştir. Yaşanan teknolojik ilerlemeler rekabeti arttırmış, artan rekabet ürün yaşam sürelerinin kısaltmış, kısalan ürün yaşam ömürleri ile teknolojik gelişmeler ise müşteri taleplerini daha karmaşık, özelleştirilmiş ve çeşitli hale getirmiştir (Hosseini & Sheikhi, 2012; Bhatt vd., 2010; Vecchiato, 2015). İşletmeler dış çevrelerinde meydana gelen bu değişim ve yenilik rüzgârını takip etmekte zorlanmaya başlamıştır. Dış çevrelerinde meydana gelen değişim ve belirsizliği önceden fark edemeyen işletmeler ise sektör içerisindeki varlıklarını kaybetme tehdidi ile karşı karşıyadır.

İşletmelerin içerisinde bulunduğu sektörde yaşanacak her türlü talep, teknoloji ve rekabet gibi dış etkenler firmaların performanslarını etkilemektedir (Akgün vd., 2012).

Günümüzde gerek teknolojik gelişmeler gerekse de pazar içerisinde meydana gelen değişimlere bağlı olarak, işletmeler tarafından ortaya konulan ürün gelişim süreçleri ve ürün yaşam ömürleri kısalma eğilimi göstermektedir. Çalkantılı bir endüstri ortamında mevcut ürünlerin ömürleri kısadır ve bu nedenle firmaların yenilik odaklı olma, risk alma ve ürün geliştirmede proaktif yöntemler kullanma ihtiyaçları daha fazladır (Rosenbusch vd., 2013).

İşletmelerin çevresel türbülans yoğunluklarına uygun yeni stratejiler geliştirmesi ve geliştirilecek olan stratejilerin yüksek verimlilik ile ortaya konulması firma başarısı açısından önem arz etmektedir. Ancak firmalar dış çevrelerinde meydana gelen belirsizlikleri kontrol etme gücüne sahip değildir. Öte yandan dış çevre dinamiğinin, diğer bir ifade ile pazar ve teknolojik ilerlemelerin, sürekli değiştiği ortamlarda geleneksel yöntemlerle firma performansı elde etmek mümkün değildir. Bu nedenle firmalar çevreleri hakkında sürekli bilgi toplamalı ve stratejik hamlelerini planlamalıdır.

Bu çalışma kapsamında, çevresel türbülans alt başlıklarından biri olan Teknolojik Türbülans değişkeni odağında yapılmış çalışmalar meta analizi yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmaya son 5 yılda SSCI endeksli dergilerde yayınlanan 16 çalışma dahil edilmiş olup bu çalışmalar meta analizi yöntemi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular ışığında firma ve araştırmacılara yönelik önemli çıkarımlar sunulmuştur.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İşletmelerin dış çevresinde meydana gelen, öngörülemeyen değişim ve karmaşıklıklara çevresel türbülans ismi verilmektedir (Sull, 2009; Staniec, 2018; Wong, 2014; Tsai & Yang, 2014; Hancanich vd., 2006). Yaşanan değişim ve gelişmeler neticesinde günümüzde çevresel türbülans yoğunluğunu hızla artmaktadır. Artan çevresel türbülans ise rekabeti arttırmakta, bilgi, yenilik ve teknoloji alanındaki gelişmeler neticesinde müşteri ihtiyaçlarının tahmin edilmesini zorlaştırmaktadır (Kaplan, 2020). Ortaya çıkan bu zorluklarla baş edebilmek için firmalar Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vermektedir. Yürütülen Ar-Ge çalışmaları beraberinde yeni teknolojik gelişmeleri getirdiği gibi aynı zamanda pazarın daha da küreselleşmesine ve değişim hızının artmasına neden olmaktadır. Yaşanan tüm bu zincirleme gelişmeler ise çevresel türbülans yoğunluğunun artmasına, ürün yaşam ömürlerinin kısalmasına, rekabet konumunun değişmesine ve farklı endüstriyel pazarların birleşerek yeni endüstriyel pazarların oluşmasına neden olmuştur (Kaplan, 2020).

İşletme ortamındaki çevresel türbülans faktörleri temelde müşteri tercihlerindeki değişiklikler, yoğun rekabet ve sık teknolojik değişimlerden kaynaklanmaktadır (Bodlaj & Carter, 2019). Nitekim çevresel türbülans da literatürde pazar türbülansı, teknolojik türbülans ve rekabet yoğunluğu olmak üzere üç alt başlığa ayrılmıştır (Kohli & Jaworski, 1990; Ottesen & Gronhaug, 2004). Literatürde çevresel türbülans başlığı altında yapılan çalışmalar değişiklik göstermektedir. Örneğin bazı araştırmacılar çevresel türbülansı alt başlıklarına ayırmadan tek bir güç olarak ele almışken (Caputo vd., 2019; Clercq vd., 2018; Wang, vd., 2015; Sung & Choi, 2021; Chen vd., 2015b) bazı çalışmalar çevresel türbülans alt faktörlerini ayrı ayrı ya da farklı kombinlerle analiz etmiştir (Dost vd., 2019; Yang vd., 2019; Sheng vd., 2021; Haarhaus & Liening, 2020; Wu vd., 2021). Farklı yapı ve farklı bakış açıları ile yapılan araştırmalar konunun derinlemesine incelenmesine olanak sağlamış olsa da literatürde ortaya konulan sonuçların karmaşık ve dağınık kalmasına neden olmuştur.

Çevresel türbülans alt başlıklarından biri olan teknolojik türbülans, literatürde en çok incelenen konu başlıklarından biridir. Zhao (2020) çalışmasında teknolojik türbülansı çevresel türbülansın en önemli özelliği olarak tanımlamıştır. Teknolojik türbülans literatürde sektördeki teknolojilerin değişim derecesi (Jaworski & Kohli, 1993; Hanvanich vd., 2006) ile teknolojik ilerleme oranı (Autry vd., 2010) olarak tanımlanmıştır. Aslında firmalar açısından teknolojik türbülans, teknolojide algılanan istikrarsızlık ve karmaşıklığa ek olarak kısa ürün geliştirme döngüsü sonucunda ortaya çıkan yeni ve çığır açan bileşenlerin neden olduğu öngörülmezliktir (Bstieler, 2005).

Yükselen ekonomiler ile geleneksel yönetim modellerinin kullanıldığı sektörlerde yer alan pek çok firma hem teknolojik hem de pazar belirsizliği ile karşı karşıyadır (Gao vd., 2015; Yi vd., 2016). Bu firmalar için teknolojik türbülans bir tehdit olarak görülebilir çünkü belirsizlik ve karmaşıklık firmaların performanslarını etkileyerek istikrarsız ortamların doğmasına neden olacaktır (Gu vd., 2008). Piyasadaki teknolojik türbülans arttıkça firmalar sürekli olarak teknolojik trendlere ayak uydurmaya çalışacak ve sektör içinde sık değişimler yaşanacaktır. Teknoloji değiştikçe firmaların sahip olduğu süreçler, teknikler ve yöntemlerde değişim eğiliminde olacaktır. Teknolojik değişimin etkileri ne kadar yoğunsa firmanın mevcut yeteneklerini değiştirmek, uyarlamak ve hatta tamamen değiştirme ihtiyacı da o kadar yüksek olacaktır (Lavie, 2006).

Teknolojik türbülans beraberinde değişim ve istikrarsızlık getirdiği gibi başarıyı da getirebilmektedir. Nitekim teknoloji belirsizliği ve gelişmeleri önceden fark edebilen firmalar

yaşanacak teknolojik değişim rüzgarını arkasına alarak yeni ve ayırt edici hizmetleri geliştirmek için ise önemli fırsat yakalayacaktır (Den Hertog vd., 2010; Kindström & Kowalkowski, 2009; Sheng vd., 2011; Cünha vd., 2011).

Teknolojik türbülansın hangi sektör ya da durumlarda firmalar için avantaj ya da dezavantaj unsuru olduğuna ilişkin literatürde pek çok çalışma bulunmaktadır. Ancak ortaya konulan sonuçlar birbirinden çok farklı sektör, ülke ve ölçekte incelendiği için sonuçlar genellenememektedir. Örneğin bazı çalışmalarda teknoloji değişim hızı arttıkça firma performansının azaldığı tespit edilmiş olsa da (Gu vd., 2008; Segarra & Calleion, 2002) bunun tam tersi sonuçlara ulaşan çalışmalarda bulunmaktadır (Efrat & Shoham 2012).

Geçmişteki çalışmalar incelendiğinde teknolojik türbülans hakkında pek çok çalışma yapıldığı görülmektedir. Yapılan çalışmalar genellikle teknolojik türbülansın firma performansı üzerindeki etkilerini incelemiştir (Örn: Pazar yönelimi, yeni ürün/hizmet performansı (Grewal vd., 2013; Calantone vd., 2013); örgütsel öğrenme ve firma yenilikçiliği (Baba vd., 2017); inovasyon ve örgütsel çeviklik (Darvishmotevali vd., 2020; Kock & Gemunden 2016). Bu çalışmaların sonuçlarına göre ise firmaların içerisinde bulunduğu teknolojik türbülansın seviyesi arttıkça firmanın sahip olduğu bilgilerin geçerliliği ve güvenilirliği azaldığı için mevcut bilgi seviyesi azalmaktadır (Zhao, 2020). Bu durum firmaları yeni bilgiye daha hızlı şekilde ulaşmaya (Song & Montoya-Weiss, 2001), daha fazla risk almaya (Pratono, 2018), teknolojiyi kullanma niyetinin artmasına (Pinheiro, 2020) ve seçenekler arasındaki en iyi teknolojiyi seçmeye (Gomez & Aleksic, 2020) zorlar. Bu durum ise firmaları daha çok inovatif olmaya yönlendirir (Zhao, 2020). Öte yandan teknolojik türbülans arttıkça bu belirsizliği yönetmek için firmalar pazara yeni ürün sunmak gibi fırsatları yakalamak için yeni ürün geliştirme ekiplerini organizasyonlarına uygun olacak şekilde uyarlamalı ve dinamik şekilde de tutmalıdır (Puriwat & Hoonsopon, 2022).

Covid-19 salgını nedeniyle 2019-2021 yılları arasında hemen hemen tüm sektörlerde yüksek çevresel türbülans ortaya çıkmıştır. Hali hazırda Covid-19 sonrası bir dönemde yer alıyor olsak da Covid-19 sürecinde toplumsal değişimlerin tetiklediği teknolojik ilerlemeler, başta teknolojik türbülans olmak üzere, yüksek belirsizliğin devam edeceğini de göstermektedir. Bu nedenle bu çalışma, önceki çalışmaları meta analizi yöntemiyle inceleyerek gerek firmalar gerekse de araştırmacılar açısından önemli katkılar sunmayı amaçlamaktadır.

3. METODOLOJİ

Literatürde çevresel türbülans konusu alt başlıklarına ayırmadan, tek bir konu başlığıymış gibi ele alan çalışmalar olmakla birlikte, çevresel türbülansın alt bileşenleri olan pazar türbülansı, teknolojik türbülans ve rekabet yoğunluğunu ayrı ayrı ya da farklı kombinasyonlarla incelemişte pek çok çalışma bulunmaktadır. Günümüzde yaşanan dinamik teknolojik değişimlerin toplumları ve dolayısıyla müşteri tercihleri kökten etkilediği göz önüne alındığında teknolojik türbülans konusunun kendi içinde de ayrıca ele alınması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle bu çalışma kapsamında çevresel türbülansın alt bileşenlerinden biri olan teknolojik türbülans odağında gerçekleşen çalışmalar meta analizi yöntemi ile incelenmiştir.

Belirli bir konuda ve birbirinden bağımsız şekilde araştırılmış birden çok çalışma sonuçlarının birlikte değerlendirilmesine ve sonuçların genelleştirilmesine imkan veren meta analizi yöntemi araştırmacılara, tüm sonuçların bir araya getirilerek ortak bir karara varılmasına imkan tanımaktadır (Akgöz vd., 2004). Literatürde pek çok farklı tanımı bulunan meta analiz yönteminin genel kabul görmüş tanımı ise farklı zamanlarda ve ortamlarda aynı konu üzerinde yapılmış araştırmaların niceliksel ve niteliksel analiz yöntemleriyle birleştirilmesi şeklindedir (Rakap vd., 2020).

Meta analizi yöntemi, bir konu hakkında yapılmış bağımsız çalışma sonuçlarının birbirine uygun düşmediği belirsizlik durumlarında, oluşan bu farklılıkların açıklanması ve araştırma başında düşünülmeyen araştırma sorularının yanıt bulması amacıyla da literatürdeki sıklıkla kullanılan bir analiz yöntemidir (Akgöz vd., 2004). Bu çalışma kapsamında da son 5 yılda SSCI endeksli dergilerde yayınlanmış ve birbirinden farklı sonuçlar ortaya koymuş olan 16 çalışmanın incelenmesi amacıyla meta analizi yöntemi tercih edilmiştir.

Teknolojik türbülans konusu odağında yapılmış çalışmaları incelemek için Emerald, Proquest, Science Direct, Scopus ve Taylor and Francis veri tabanlarında yer alan ve son 7 yılda yayımlanmış (01.01.2015 – 31.12.2021) SSCI endeksli ampirik çalışmalar incelenmiştir. Özellikle 2019 yılı itibarıyla dünya genelinde meydana gelen ekonomik buhran, ticaret savaşları, yükselen enflasyon ve Covid-19 salgını gibi tetikleyici belirsizlik faktörlerinin firmalar üzerindeki değişimlerini anlayabilmek adına bu tarih aralığı belirlenmiştir.

Araştırma süresince veri tabanları üzerinden daha fazla yayına erişebilmek için *Environmental Turbulence*, *Turbulence Management* ve *Technological Turbulence* anahtar

kelimeleri kullanılarak araştırma gerçekleştirilmiştir. Ayrıca araştırma süresince anahtar kelime ve tarih filtrelemesine ek olarak İngilizce dilinde yayınlanmış akademik makaleler listelenmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda 16 adet çalışma elde edilmiş ve bu çalışma kapsamına incelenmiştir. Araştırma kapsamına dahil edilen çalışmalar Tablo 1’de sunulmuştur.

4. BULGULAR

Çalışma kapsamında teknolojik türbülans konusunu merkeze almış, 2015-2021 yılları arasında SSCI endeksli dergilerde yayınlanmış 16 ampirik çalışma meta analizi yöntemi ile incelenerek çevresel türbülans koşullarında firmaların atması gereken adımlar ile türbülansı azaltıcı adımların neler olması gerektiğine ilişkin çalışmalar ortaya konulmuştur. Yapılan çalışmalarda öncelikle elde edilen ilk bulgu çalışmaların yayın yılı ve verilerin toplandığı ülkelerdir. Çalışmaya dahil edilen araştırmaların yıllık dağılımına baktığımızda 2015 yılında 3, 2016 yılında 1, 2017 yılında 1, 2019 yılında 2, 2020 yılında 7 ve 2021 yılında 2 adet çalışma yayınlandığı görülmektedir. Küresel ticaret savaşları, ekonomik durgunluklar ve Covid-19 gibi faktörlerin 2018 yılı itibariyle dünya üzerinde yayıldığı ve 2020 yılında en yoğun seviyeye ulaştığı düşünüldüğünde, bu yıllarda araştırmacıların teknolojik türbülans konusuna ekstra ilgi gösterdiği göze çarpmaktadır. Öte yandan dikkat çeken bir diğer bulgu ise 2019-2021 yılları arasında en çok Çin verisi ile çalışmaların incelendiği görülmektedir. Çin verisi dışında, bu dönem de AB Üye Devlet verilerinin de (Hollanda, Portekiz, Slovenya) çalışmalarda yoğunlukla kullanılmıştır. Dünyanın pek çok önemli teknoloji devine ev sahipliği yapan Amerika’nın sadece 2015 yılında bir çalışmaya dahil edilmesi ise ilginç bir bulgu olarak göze çarpmaktadır.

Bu araştırma kapsamında incelenen çalışmaların *inovasyon* ve *performans* odaklı şekilde iki ayrı başlığa bölüdüğü ifade edilebilir. Araştırmacılar çoğunlukla teknolojik türbülans koşullarında firma performansının artmasına olanak sağlayacak dinamikler ile inovasyonun teknolojik türbülans koşullarında nasıl ve ne türde etki yapacağını incelemiştir. Bu bulgulardan ilk dikkat çeken stratejik yönelimlerin yüksek teknolojik türbülanstaki daha ziyade düşük teknolojik türbülans koşullarında daha çok firma performansı elde edilmesine imkan tanıdığıdır. Pratono (2016) çalışmasına düşük teknolojik türbülans koşullarında stratejik yönelimler firma performansını olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur. İlgili çalışmada araştırmacılar, özellikle KOBİ ölçeğindeki firmaların düşük teknolojik türbülans koşullarında daha başarılı performanslar elde ettiğini ortaya koymuştur. Öte yandan teknolojik türbülansın şiddeti artıp orta dereceli belirsizlik meydana geldiğinde başarı stratejik yönelim yetkinliğinden

bağımsızlaşarak firmanın fırsatları yakalama yetkinliğine bağlanmaktadır. Eğer KOBİ fırsatları öngörebilecek bilgi iklimine ve çalışan profiline sahipse piyasadaki belirsizliği avantaj olarak değerlendirebilecektir (Zhao, 2021). Çünkü bilgi yaratma esnekliği başlı başına üretim esnekliğinin öncülüdür ve sahip olduğu bu esneklik sayesinde firma performansına direkt ya da dolaylı olarak etki etmektedir. Nitekim Pinheiro (2020) çalışmasında da bilgi yaratma iklimi yüksek olan firmaların yüksek teknolojik türbülans altında daha başarılı performanslar elde edeceğini tespit etmiştir. Benzer şekilde Yang ve Tu (2020) çalışmasında ileri teknoloji sektöründe faaliyet gösteren start-up'larda entelektüel sermayenin bir alt başlığı olan insan sermayesinin yeni ürün kalitesi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu, bu etkinin düşük teknolojik türbülans koşullarında daha fazlayken türbülans koşulları arttıkça etkinin azaldığını ifade etmiştir. Nispeten benzer şekilde Li ve diğerleri (2020) çalışmasında teknolojik türbülans koşulları ağırlaştıkça firmanın yeniliğe sahip olma kapasitesi ile yeni ürün geliştirme performansı arasındaki ilişkinin azaldığını ifade etmiştir. Çünkü yüksek teknolojik türbülans altında firmalar riskten kaçınacak stratejileri uygulamaya koymaya odaklanacaktır ve bu da performans düşüklüğüne neden olacaktır.

Kwok ve diğerleri (2019) çalışmasında yüksek teknolojik türbülans durumlarında brikolajın yeni ürün geliştirme hızı arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirdiğini tespit etmiştir. Yüksek teknolojik türbülans beraberinde yüksek kaynak kısıtlılığı ve belirsizlik getirmekle birlikte aslında mevcut güçlerin bir araya toplanıp yenilik yaratılmasına da etki edebilir. Puriwat ve Hoonsopon (2022) çalışmasında yeni ürün geliştirme ekibi örgütsel çeviklik ile desteklendiğinde yüksek teknolojik türbülans altında radikal inovasyon performansının artacağını ifade etmiştir. Öte yandan Kwok ve diğerleri (2019)'un ortaya koyduğu bu sonuca göre firmalar brikolaj sayesinde kaynaklarını yaratıcı bir şekilde yeniden birleştirebilir, süreç ya da verimliliklerini artırıcı adımların atılmasına olanak sağlayabilir. Burada ise karşımıza başka "personel" konusu gelmektedir. Chen ve diğerleri (2015a) çalışmasında takım özerkliği yani takım üyelerinin herhangi bir süreci başlatma, düzeltme ya da bitirme gibi özerkliğinin firma performansı üzerinde etkisi olduğunu ve bu ilişkinin teknolojik türbülans yoğunluğu arttıkça yumuşadığını tespit etmiştir. Chen ve diğerleri (2015a) göre teknolojik türbülans koşullarında çalışan özerkliği – firma performansı arasında "n" şeklinde bir ilişki vardır. Teknolojik türbülans seviyesi orta dereceye gelene kadar firma performansı artarken teknolojik türbülans seviyesi arttıkça, yani belirsizlik seviyesi yükseldikçe, çalışanlarında firma performansı üzerindeki etkileri azalmaktadır.

Çalışanlar belli bir teknolojik türbülans seviyesine kadar risk alıp firma performansına katkı sağlıyor olsa da girişimcilik özelinde durum biraz daha farklıdır. Gomezel ve Aleksic (2020) çalışmasında düşük teknolojik türbülans koşullarında girişimcilerin daha az risk aldığını tespit etmiştir. Yani piyasa dinamikleri nispeten stabilken firmalar değişime önem vermemektedir. Ancak teknolojik türbülans seviyesi arttıkça girişimcilerin geçmişten gelen ve sahip oldukları tecrübeler sayesinde daha fazla risk almaya eğilimli oldukları tespit edilmiştir. Gomezel ve Aleksic (2020) çalışmasına göre akış deneyimi, yüksek teknolojik türbülans koşullarında KOBİ'lerin inovasyon performansını pozitif yönlü etkilemiştir. Zhang ve diğerleri (2020) çalışmasında, nispeten Gomezel ve Aleksic (2020) sonuçlarına benzer sonuçlar elde etmiştir. Zhang ve diğerleri (2020) çalışmasında, imalat firmalarının yüksek teknolojik türbülans koşullarında hizmet odaklı süreçlere yoğunlaşması gerektiğini ifade etmiştir. Bu tür firmaların yüksek belirsizlik durumlarında imalatlarını devam ettirmek yerine geçmiş tecrübelerini kullanabilecekleri hizmet odaklı çözüm süreçlerine yönelmeleri daha önemli olarak ifade edilmiştir. Ancak bu durum imalat firmaları için sunulmuş bir öneridir. Zira Carbonell ve Escudero (2015) çalışmasında mevcut hizmet yeteneğinin yüksek teknolojik türbülans altında olumsuz etkileneceğini ve teknolojik türbülans arttıkça yaşanan müşteri katılımının azalması sonucunda hizmet avantajının da azaldığını ifade etmiştir. Bu tür durumda olan hizmet firmaları ise daha çok lider özelliği sergileyen çalışanlar ile müşteri katılımını arttırmalıdır. Kısacası, yüksek teknolojik türbülans altında imalat firmaları hizmet odaklı süreçler sunarak performanslarını arttırabilecekken hizmet firmalarının da müşteri katılımına ağırlık vermesi gerekmektedir.

Yüksek teknolojik türbülans koşullarında inovasyon odaklı adımların dışında da araştırmacılar çeşitli öneriler sunmuştur. Örneğin Yayla ve diğerleri (2018) çalışmasında teknolojik türbülans koşulları oluştuğunda kurum içinde uygulanan yalın uygulamaların firma performansını üzerindeki olumlu etkilerini negatife çevirdiği tespit etmiştir. Yani teknolojik türbülansın değişkenlik gösterebileceği sektörlerde yalın uygulamalarının operasyonel ve kurumsal başarısı üzerindeki etkisinin de azalacağı tespit edilmiştir. Dolayısıyla yalınlaşma da bir çözüm değildir ve yalınlaşabilmek içinde teknolojik türbülansın ölçülmesi gerekmektedir.

Tsai ve Hung (2016) ise çalışmasında tedarik zinciri ortakları arasındaki ilişkinin kalitesinin ve performansının teknolojik türbülansın hızı arttıkça daha da olumlu şekilde etkilendiğini ifade etmiştir. Literatürdeki diğer çalışmalarda, benzer şekilde, teknolojik

türbülans koşulları ağırlaştıkça daha yüksek tedarikçi katılımın yaşandığını ifade etmiştir (Stock & Tatikonda, 2008; Johnsen, 2009; Yan & Nair, 2016). Bunun sebebi olarak Xiao ve diğerleri (2019), yaşanan belirsizliğin kaynak bağlılığı yaşayan firmaları daha da yakınlaştırdığını ve tamamlayıcı kaynak ve yetenekler ile belirsizliğin azaltılmasının hedeflendiğini ifade etmektedir.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Elde edilen sonuçlar ışığında düşük teknolojik türbülans altında firmaların daha başarılı ve daha az risk alma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Özellikle stratejik yönelim uygulamaları düşük türbülans altında daha iyi firma performansı elde edilmesine imkan tanımaktadır. Ancak firmanın içerisinde bulunduğu teknolojik türbülansının yoğunluğu arttıkça firma performansının olumsuz yönde etkilenmemesi için güçlü bilgi iklimine ihtiyaç duyduğu görülmüştür. Özellikle yeniliğe sahip olma kapasitesi, bilgi kapasitesi, esnek bilgi yapısı ve insan sermayesi gibi faktörlerin yüksek teknolojik türbülans altında firma başarısı için önemli birer parametre olduğu tespit edilmiştir. Bu anlamda en ilginç bulgu Kwok ve diğerleri (2019) çalışması olarak değerlendirilebilir. Çünkü Kwok ve diğerleri (2019) çalışmasında Brikojin, yani firma mevcut kaynaklarının yaratıcı bir şekilde yeni ürün/hizmetler geliştirmek için bir araya getirilmesinin, yeni ürün geliştirme hızını artırdığını tespit etmiştir. Bu durum çevik, esnek ve güçlü bilgi mimarisine sahip firmaların yüksek teknoloik türbülansını brikoj vasıtası ile birer avantaja çevirebileceğinin göstergesidir.

Firma ile çalışanların alabileceği riskler sınırlıdır ve ne firmalar ne de personeller sonsuz risk alamazlar. Çalışmalar, personellerin yüksek teknolojik türbülans gibi yüksek yoğunluklu risk ortamlarında en fazla orta seviye belirsizliğe karşı risk alabildiği ve yüksek belirsizlik koşullarında risk alınmadığını ortaya koymuştur (Chen vd., 2015a). Bu nedenle girişim odaklı süreçlerin yüksek teknolojik türbülans koşullarında desteklenmesinin önemli olacağı düşünülmektedir. Zira Gomez ve Aleksic (2020) çalışmasında girişimcilerin yüksek teknolojik türbülans altında daha fazla risk aldığını tespit etmiştir. Öte yandan girişimcilerin sahip olduğu tecrübelerle ilgili olarak da yüksek teknolojik türbülans koşullarında başarı daha da güçlü gelmektedir. Benzer şekilde imalat sektöründe çalışan firmaların yüksek belirsizlik koşullarında hizmet odaklı girişimler sunması ve hizmet firmalarının ise lider özelliği sergileyerek müşteri katılımına ağırlık vermesinin firma performansının artması açısından önemli olduğu çalışma kapsamında ortaya konmuştur.

Teknolojik türbülansın, çalışma kapsamında elde edilen en önemli dezavantajı ise çalışanların işlerini kaybetme korkusu yaşadığıdır. Nitekim Arias-Perez ve Jaramillo-Velez (2021) çalışmasında teknolojik türbülans arttıkça çalışanların yapay zeka ve robotik alanlarındaki gelişmelere daha duyarlı olduğunu tespit etmiştir. Bu duyarlılık temelde çalışanların işlerini kaybetme korkusu yaşamasını tetiklemektedir ve literatüre göre benzer sonuçlar elde edilen çalışmalar da vardır (Lingmont & Alexiou, 2020). Dolayısıyla teknolojik türbülansın artması sonucunda çalışanların endişelerinin artacağı, dirençlerinin yükseleceği ve firma performansında azalmalar meydana geleceği göz önüne alınarak stratejik adımlar geliştirilmelidir.

Her çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın da bazı kısıtlamaları bulunmaktadır. Bu kısıtlardan ilki çalışmanın 2015-2021 yılları arasını kapsamış olmasıdır. Her ne kadar küresel değişimlerin etkilerini görmek adına bu şekilde bir tarih aralığı seçilmiş olsa da; bu tarih dışında kalan çalışmalarında incelenmesi ve göz ardı edilmemesi tavsiye edilmektedir. Çalışma kapsamındaki ikinci kısıt ise sadece teknolojik türbülans odağında gerçekleştirilen çalışmaların incelenmiş olmasıdır. Çevresel türbülansın diğer değişkenleri olan *Pazar Türbülansı* ve *Rekabet Yoğunluğu* inceleme dışında bırakılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında ilerideki çalışmalar için araştırmacıların, teknolojik türbülans faktörü başta olmak üzere farklı türbülans seviyelerinde hangi adımların atılması gerektiğine ilişkin detaylı yol haritalarının hazırlanması tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

Akgun, A.E., Keskin, H., & Byrne, J. (2012). Antecedents and contingent effects of organizational adaptive capability on firm product innovativeness. *Journal of Product Innovation Management*, 29(1), 171-189. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00949.x>

Akgöz, S., Ercan, İ., & Kan, İ. (2004). Meta-analizi. *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30(2), 107-112.

Arias-Perez, J., & Velez-Jaramillo, J. (2021). Understanding knowledge hiding under technological turbulence caused by artificial intelligence and robotics. *Journal of Knowledge Management*, 25(6), <https://doi.org/1476-1491.10.1108/JKM-01-2021-0058>

Autry, C.W., Grawe, S. J., Daugherty, P.J., & Richey, R.G. (2010). The effects of technological turbulence and breadth on supply chain technology acceptance and adoption. *Journal of Operations Management*, 28(6), 522-536. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2010.03.001>

Baba, M., Mahmood, R., & Halipah, A. (2017). The moderating role of environmental turbulence on the relationship between organizational learning and firm innovativeness. *International Journal of Management Research and Reviews*, 7(2), 148-15.

Bhatt, G., Emdad, A., Roberts, N., & Grover, V. (2010). Building and leveraging information in dynamic environments: the role of its infrastructure flexibility as enabler of organizational responsiveness and competitive advantage. *Information and Management*, 47(7/8), pp: 341-349. <https://doi.org/10.1016/j.im.2010.08.001>

Bodlaj, M., & Cater, B. (2019). The Impact of Environmental Turbulence on the Perceived Importance of Innovation and Innovativeness in SMEs. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 417-435. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12482>

Bstieler, L. (2005). The moderating effect of environmental uncertainty on new product development and time efficiency. *Journal of Product Innovation Management*, 22(3), 267-284. <https://doi.org/10.1111/j.0737-6782.2005.00122.x>

Calantone, R., Garcia, R., & Droge, C. (2003). The effects of environmental turbulence on new product development strategy planning. *Journal of Product Innovation Management*, 20(2), 90–103. <https://doi.org/10.1111/1540-5885.2002003>

Caputo, F., Giacosa, E., Mazzoleni, A., & Ossorio, M. (2019). Ambidextrous workforces for managing market turbulence. *Career Development International*. 24(5), 491-507. <https://doi.org/10.1108/CDI-10-2018-0265>

Carbonell, P., & Escudero, A. I. R. (2015). The negative effect of team's prior experience and technological turbulence on new service development projects with customer involvement. *European Journal of Marketing*, 49(3-4), 278-301. <https://doi.org/10.1108/EJM-08-2013-0438>

Chen, J., Neubaum, D. O., Reilly, R. R., & Lynn, G. S. (2015a). The relationship between team autonomy and new product development performance under different levels of technological turbulence. *Journal of Operations Management*, 33(34), 83-96. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2014.10.001>

Chen, Y., Wang, Y., Nevo, S., Benitez-Amado, J., & Kou, G. (2015b). IT capabilities and product innovation performance: the roles of corporate entrepreneurship and competitive intensity. *Information and Management*, 52, 643-657. <http://dx.doi.org/10.1016/j.im.2015.05.003>

Clercq, D., Thongpapanl, N., & Voronov, M. (2018). Sustainability in the face of institutional adversity: market turbulence, network embeddedness, and innovative orientation. *Journal of Business Ethics*, 148, 437-455. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-3004-7>

Cunha, M. P. E., Rego, A., Oliveira, P., Rosado, P., & Habib, N. (2014). Product innovation in resource-poor environments: three research streams. *Journal of Product Innovation Management*, 31(2), 202–210. <https://doi.org/10.1111/jpim.12090>

Darvishmotevali, M., Altinay, L., & Koseoglu, M. A. (2020). The link between environmental uncertainty, organizational agility, and organizational creativity in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 87, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102499>

Den Hertog, P., Van Der, A. W., & De Jong, M. W. (2010). Capabilities for managing service innovation: towards a conceptual framework. *Journal of Service Management*, 21(4), 490-514. <https://doi.org/10.1108/09564231011066123>

Dost, M., Pahi, M. H., Magsi, H. B., & Umrani, W. A. (2019). Effects of sources of knowledge on frugal innovation: moderating role of environmental turbulence. *Journal of Knowledge Management*, 23(7), 1245-1259. <https://doi.org/10.1108/JKM-01-2019-0035>

Efrat, K., & Shoham, A. (2012). Born global firms: the differences between their short and long-term performance drivers. *Journal of World Business*, 47(4), 675–685. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2012.01.015>

Gao, G. Y., Xie, E., & Zhou, K. Z. (2015). How does technological diversity in supplier network drive buyer innovation? relational process and contingencies. *Journal of Operations Management*, 36, 165–177. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2014.06.001>

Gomez, A. S., & Aleksic, D. (2020). The relationships between technological turbulence, flow experience, innovation performance and small firm growth. *Journal of Business Economics and Management*, 21(3), 760-782. <https://doi.org/10.3846/jbem.2020.12280>

- Grewal, R. Chandrashekar, M., Johnson, J. L., & Mallapragada, G. (2013). Environments, unobserved heterogeneity and the effect of market orientation on outcomes for high-tech firms. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 41(2), 203-233. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0295-9>
- Gu, F. F., Hung, K., & Tse, D. K. (2008). When does guanxi matter? issues of capitalization and its dark sides. *Journal of Marketing*, 72(4), 12–28.
- Haarhaus, T., & Liening, A. (2020). Building dynamic capabilities to cope with environmental uncertainty: the role of strategic foresight. *Technological Forecasting and Social Change*, 155, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120033>
- Hanvanich, S., Sivaf, K., & Hult, G. T. M. (2006). The Relationship of Learning and Memory with Organizational Performance: The Moderating Role of Turbulence. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34, 600–612. <https://doi.org/10.1177/0092070306287327>
- Hosseini, S. M., & Sheikhi, N. (2012). An empirical examination of competitive capability's contribution toward firm performance: moderating role of perceived environmental uncertainty. *International Business Research*, 5(5), 116–131. <https://doi.org/10.5539/ibr.v5n5p116>
- Jaworski, B. J., & Kohli, A. K. (1993). Market orientation: antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Johnsen, T. E. (2009). Supplier involvement in new product development and innovation: taking stock and looking to the future. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 15(3), 187-197. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2009.03.008>
- Kaplan, M. (2020). *Dinamik Yeteneklerin Rekabet Avantajı ve Çevresel Türbülans Üzerine Etkisi: Ayakkabıcılık Sektörü Örneği*. (İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Kindström, D., & Kowalkowski, C. (2009). Development of Industrial Service Offerings: A Process Framework. *Journal of Service Management*, 20(2), 15-172. <https://doi.org/10.1108/09564230910952753>
- Kock, A., & Georg Gemunden, H. (2016). Antecedents to decision-making quality and agility in innovation portfolio management. *Journal of Product Innovation Management*, 33(6), 670-686. <https://doi.org/10.1111/jpim.12336>
- Kohli, A. K., & Jaworski, B. J. (1990). Market Orientation: The Construct, Research Propositions and Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54, 1-18.
- Kwok, F., Sharma, P., Gaur, S. S., & Ueno, A. (2019). Interactive effects of information exchange, relationship capital and environmental uncertainty on international joint venture (ijv) performance: an emerging markets perspective. *International Business Review*, 28, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.02.008>
- Lavie, D. (2006). Capability reconfiguration: an analysis of incumbent responses to technological change. *Academy of Management Review*, 31(1), 153-174.
- Li, Y., Kwok, R. C. W., Zhang, S., & Gao, S. (2020). How could firms benefit more from absorptive capacity under technological turbulence? the contingent effect of managerial mechanisms. *Asian Journal of Technology Innovation*, 28(1), 1-20. <https://doi.org/10.1080/19761597.2019.1686708>
- Lingmont, D. N. J., Alexiou, A. (2020). The contingent effect of job automating technology awareness on perceived job insecurity: exploring the moderating role of organizational culture. *Technological Forecasting and Social Change*, 161, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120302>
- Ottesen, G. G., & Gronhaug, K. (2004). Exploring the dynamics of market orientation in turbulent environments: a case study. *European Journal of Marketing*, 38(8), 956-973.
- Pinheiro, J., Silva, G. M., Dias, A. L., Lages, L. F., & Preto, M. T. (2020). Fostering knowledge creation to improve performance: the mediation role of manufacturing flexibility.

Business Process Management Journal, 26(7), 1871-1892. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-10-2019-0413>

Pratono, A. H. (2016). Strategic orientation and information technological turbulence: contingency perspective in SMEs. *Business Process Management Journal*, 22(2), 368-382. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-05-2015-0066>

Puriwat, W., & Hoonsopon, D. (2022). Cultivating product innovation performance through creativity: the impact of organizational agility and flexibility under technological turbulence. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 33(4), 741-762. <https://doi.org/10.1108/JMTM-10-2020-0420>

Rakap, S., Yücesoy-Özkan, Ş., & Kalkan, S. (2020). Tek denekli deneysel araştırmalarda etki büyüklüğü hesaplama: örtüşmeyen veriye dayalı yöntemlerin incelenmesi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 35(85), 40-60. <https://doi.org/doi.org/10.31828/tpd1300443320181023m000015>

Rosenbusch, N., Brinckmann, J., & Bausch, A. (2011). Is innovation always beneficial? a meta-analysis of the relationship between innovation and performance in SMEs. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 441-457.

Segarra, A., & Callejon, M. (2002). New firms' survival and market turbulence: new evidence from Spain. *Review of Industrial Organization*, 20(1), 1-14.

Sheng, S., Zhou, K. Z., & Li, J. J. (2011). The effects of business and political ties on firm performance: evidence from China. *Journal of Marketing*, 75(1), 1-15. <https://doi.org/10.1509/jm.75.1.1>

Sheng, H., Feng, T., Chen, L., & Chu, D. (2021). Responding to market turbulence by big data analytics and mass customization capability. *Industrial Management and Data Systems*, 121(12), 2614-2636. <https://doi.org/10.1108/IMDS-03-2021-0160>

Song, M., & Montoya-Weiss, M. M. (2001). The effect of perceived technological uncertainty on Japanese new product development. *Academy of Management Journal*, 44(1), 61-80.

Staniec, I. (2018). Technological entrepreneurship: how does environmental turbulence impact upon collaboration risk? *Sustainability*, 10(2762), 1-18. <https://doi.org/10.3390/su10082762>

Stock, G. N., & Tatikonda, M. V. (2008). The joint influence of technology uncertainty and interorganizational interaction on external technology integration success. *Journal of Operations Management*, 26(1), 65-80. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.04.003>

Sung, S. Y., & Choi, J. N. (2019). Contingent effects of workforce diversity on firm innovation: high tech industry and market turbulence as critical environmental contingencies. *International Journal of Human Resource Management*, 32(9), 1986-2012. <https://doi.org/10.1080/09585192.2019.1579243>

Sull, D. (2009). *How to thrive in turbulent markets*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2009/02/how-to-thrive-in-turbulent-markets>.

Tsai, K. H., & Yang, S. Y. (2014). The contingent value of firm innovativeness for business performance under environmental turbulence. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 343-366. <https://doi.org/10.1007/s11365-012-0225-4>

Vecchiato, R. (2015). Strategic planning and organizational flexibility in turbulent environments. *Foresight*, 17(3), 257-273. <https://doi.org/10.1108/FS-05-2014-0032>

Wang, G., Dou, W., Zhu, W., & Zhou, N. (2015). The effects of firm capabilities on external collaboration and performance: the moderating role of market turbulence. *Journal of Business Research*, 68, 1928-1936.

Wong, S. K. (2014). Impacts of environmental turbulence on entrepreneurial orientation and new product success. *European Journal of Innovation Management*, 17(2), 229-249. <https://doi.org/10.1108/EJIM-04-2013-0032>

Wu, X., Li, S., Xu, N., Zhang, W., & Wu, D. (2021). User participation depth and innovation performance of internet companies: the moderating effect of environmental turbulence. *Technology Analysis and Strategic Management*. <https://doi.org/10.1080/09537325.2021.2008893>

Xiao, C., Petkova, B., Molleman, E., & Vaart, T. (2019). Technology uncertainty in supply chains and supplier involvement: the role of resource dependence. *Supply Chain Management: An International Journal*, 24(6), 697-709. <https://doi.org/10.1108/SCM-10-2017-0334>

Yan, T., & Nair, A. (2016). Structuring supplier involvement in new product development: a China–US study. *Decision Sciences*, 47(4), 589-627. <https://doi.org/10.1111/dec.12195>

Yang, J., Ma, J., Zhao, H., Cater, J., & Arnold, M. (2019). Family involvement, environmental turbulence, and R&D investment: evidence from listed Chinese SMEs. *Small Business Economic*, 53, 1017-1032. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0113-6>

Yang, S., & Tu, C. (2020). Capital and new product quality in high-tech startups-an examination in two environmental contexts. *Innovation: Organization and Management*, 22(1), 39 - 55. <https://doi.org/10.1080/14479338.2019.1626238>

Yayla, S., Yenyurt, S., Uslay, C., & Cavusgil, E. (2018). The Role of market orientation, relational capital, and internationalization speed in foreign market exit and re-entry decision under turbulent conditions. *International Business Review*, 27, 1105-1115. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.04.002>

Yi, Y., Li, Y., Hitt, M. A., Liu, Y., & Wei, Z. (2016). The influence of resource bundling on the speed of strategic change: moderating effects of relational capital. *Asia Pacific Journal of Management*, 33(2), 1–33. <https://doi.org/10.1007/s10490-016-9458-z>

Zhang, Y., Wang, L., Gao, J., & Li, X. (2020). Servitization and business performance: the moderating effects of environmental uncertainty. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 35(5), 803-815. <https://doi.org/10.1108/JBIM-03-2019-0123>

Zhao, J. (2020). Knowledge management capability and technology uncertainty: driving factors of dual innovation. *Technology Analysis and Strategic Management*, 33(7), 783-796. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1841896>

Tablo 1. Araştırma kapsamında incelenen yayınlara ilişkin bilgiler

#	VERİ TABANI	DERGİ İSMİ	ÇALIŞMA ADI	YAZAR(LAR)	ANAHTAR KELİME	YIL	ÜLKE	DOI
1	Emerald	European Journal of Marketing	The Negative Effect of Team's Prior Experience and Technological Turbulence on New Service Development Projects with Customer Involvement	Pilar Carbonell, Ana I.R. Escudero.	Customer Involvement, Information Use, New Service Performance, Technological Turbulence, Lead Users, Team's Prior Experience.	2015	İspanya	10.1108/EJM-08-2013-0438
2	Emerald	Journal of Knowledge Management	Understanding Knowledge Hiding Under Technological Turbulence Caused by Artificial Intelligence and Robotics	Jose Arias-Perez, Juan Velez Jaramillo.	Transaction Cost Theory, Knowledge Hiding, Digital Transformation, Counterproductive Knowledge Behavior, Intelligent Process Automation, Employee's Artificial Intelligence Awareness.	2021	?	10.1108/JKM-01-2021-0058
3	Emerald	Journal of Manufacturing Technology Management	Cultivating Product Innovation Performance Through Creativity: The Impact of Organizational Agility and Flexibility Under Technological Turbulence	Wilert Puriwat, Danupol Hoonsopon.	Organizational Agility, Organizational Flexibility, Creativity, Product Innovation, Technological Turbulence, Performance.	2021	Tayland	10.1108/JMTM-10-2020-0420
4	Proquest	Journal of Knowledge Management	Commercial Partnerships and Collaborative Innovation in China: The Moderating Effect of Technological Uncertainty and Dynamic Capabilities	Hao Jiao, Jifeng Yang, Jianghua Zhou, Jizhen Li.	Dynamic Capabilities, Collaborative Innovation, Commercial Partnership, Technological Uncertainty.	2019	Çin	10.1108/JKM-10-2017-0499
5	Proquest	Business Process Management Journal	Strategic Orientation and Information Technological Turbulence: Contingency Perspective in SMEs	Aluisius Hery Pratono	Performance, Business Strategy, Small Enterprises, Information Technology, Contingency Theory.	2016	Endonezya	10.1108/BPMJ-05-2015-0066
6	Proquest	Journal of Business & Industrial Marketing	Servitization And Business Performance: The Moderating Effects of Environmental Uncertainty	Ying Zhang, Longwei Wang, Jie Gao, Xin Li.	Business Performance, Servitization, Environmental Uncertainty, Adjustment Cost, Coordination Cost.	2020	Çin	10.1108/JBIM-03-2019-0123
7	Proquest	Supply Chain Management: An International Journal	Technology Uncertainty in Supply Chains and Supplier Involvement: The Role of Resource Dependence	Chengyong Xiao, Boyana Petkova, Eric Molleman, Taco van der Vaart.	Uncertainty, Supplier Involvement, Interdependence, Buyer Dependence, Relational View, Resource Dependence Theory.	2019	Hollanda	10.1108/SCM-10-2017-0334
8	Proquest	Business Process Management Journal	Fostering Knowledge Creation to Improve Performance: The Mediation Role of Manufacturing Flexibility	Jose Pinheiro, Graça Miranda Silva, Alvaro Lopes Dias, Luis Filipe Lages, Miguel Torres Preto.	Knowledge Creation, Manufacturing Flexibility, Business Performance, Operational Performance, Technological Turbulence.	2020	Portekiz	10.1108/BPMJ-10-2019-0413

#	VERİ TABANI	DERGİ İSMİ	ÇALIŞMA ADI	YAZAR(LAR)	ANAHTAR KELİME	YIL	ÜLKE	DOI
9	Scopus	Journal of Business Research	Bricolage Effects on New-Product Development Speed and Creativity: The Moderating Role of Technological Turbulence	Liang Wu, Heng Liu, Jianqi Zhang.	Bricolage, New-Product Advantage, New-Product Creativity, NPD Speed, Technological Turbulence.	2017	Çin	10.1016/j.jbusres.2016.08.027
10	Scopus	Journal of Business Research	Marketing Capabilities and International New Venture Performance: The Mediation Role of Marketing Communication and The Moderation Effect of Technological Turbulence	Silvia L. Martin, Rajshekhar G. Javalgi, Luciano Ciravegnac.	Marketing Capabilities, Competitive Strategy, Marketing Communication, Technological Turbulence, International New Ventures, Export Venture Performance.	2020	Meksika	10.1016/j.jbusres.2019.09.044
11	Scopus	International Journal of Production Economics	Internal Lean Practices and Performance: The Role of Technological Turbulence	Roberto Chavez, Wantao Yu, Mark Jacobs, Brian Fynes, Frank Wiengarten, Antonio Lecuna.	Customer Relationship, Supplier Partnership, Operational Performance, Organizational Performance, Technological Turbulence.	2015	İrlanda	10.1016/j.ijpe.2014.10.005
12	Scopus	Technology Analysis & Strategic Management	Knowledge Management Capability and Technology Uncertainty: Driving Factors of Dual Innovation	Jie Zhao	Knowledge Management Ability, Dual Innovation Balance, Dual Innovation Complementarity, Technology Uncertainty.	2020	Çin	10.1080/09537325.2020.1841896
13	Scopus	Journal of Operations Management	The Relationship Between Team Autonomy and New Product Development Performance Under Different Levels of Technological Turbulence	Jiyao Chena, Donald O. Neubauma, Richard R. Reilly, Gary S. Lynn.	Team Autonomy, Behavioral Effect, Mechanistic Effect, Technological Turbulence, New Product Development.	2015	Amerika	10.1016/j.jom.2014.10.001
14	Scopus	Journal of Business Economics and Management	The Relationships Between Technological Turbulence, Flow Experience, Innovation Performance and Small Firm Growth	Alenka Slavec Gomezel, Darija Aleksic.	Entrepreneur, Flow, Environment, Technological Turbulence, Innovation, Small Firm Growth, Structural Equation Modelling.	2020	Slovenya	10.3846/jbem.2020.12280
15	Taylor and Francis	Asian Journal of Technology Innovation	How Could Firms Benefit More from Absorptive Capacity Under Technological Turbulence? The Contingent Effect of Managerial Mechanisms	Yanyan Li, Ron Chi-Wai Kwok, Shanshan Zhang, Shanxing Gao.	Absorptive Capacity, Technological Turbulence, Technological Environmental Scanning Mechanism, Coordination Mechanism, New Product Performance.	2020	Çin	10.1080/19761597.2019.1686708
16	Taylor and Francis	Innovation: Organization & Management	Capital and New Product Quality in High-Tech Startups - An Examination in Two Environmental Contexts	Suechin Yanga, Chiayu Tub.	Human Capital, Innovation Capital, Process Capital, Hightech Startups.	2020	Çin	10.1080/14479338.2019.1626238



İstihdamda Neoliberal Dönüşümler:

Geçici Acente İşçiliğinin Sosyo-Ekonomik Bağlamı, İşleyiş Mekanizmaları ve Sonuçları Üzerine Eleştirel Bir Değerlendirme

Özlem IRMAK BALKIZ^{1*}

Geliş Tarihi/Received Date : 17.02.2023

Kabul Tarihi/Accepted Date : 06.04.2023

Araştırma Makalesi/Research Article

ÖZET

Küresel ve neoliberal dönüşümlerin etkisiyle esnekleşen, kuralsızlaşan ve örgütsüzleşen kapitalizmde istihdam ve çalışma modelleri de farklılaşmaktadır. Kabaca 1980'lere kadar kamunun tekeline olan istihdam ilişkileri, izleyen yıllarda serbestleştirme ve özelleştirme sürecine dahil olmuştur. Standart bir iş sözleşmesiyle işçilerin tek bir işverene bağlı olarak, belirsiz süreyle, tam-zamanlı bir işte sosyal hakları güvence altına alınarak çalıştırıldığı standart istihdam modeli çeşitli şekillerde zayıflatılmıştır. Bunun yerini işgücü esnekliğinin esas alındığı yarı-zamanlı, aracılığa dayalı ya da koşullu istihdam gibi yeni modeller almıştır. İstihdamdaki bu yeni yapılanmalar, geçici, güvencesiz, örgütsüz ve kuralsız çalışmayı bir norm haline getirmektedir. 1990'lı yıllarda Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da görülen istihdam araçları yoluyla geçici ya da kiralık işçi çalıştırma pratikleri dünya çapında yaygınlaşmaktadır. Bu makalenin amacı günümüzde küresel bir endüstri halini almış olan geçici acente istihdamını sosyo-ekonomik bağlamı, işleyiş mekanizmaları ve sonuçlarıyla birlikte analiz etmektir. İstihdamın kamu politikasından çıkarılarak özelleştirilmesi ve serbestleştirilmesi, geçici acente istihdamına kapı aralamıştır. Geçici ve aracılığa dayalı işçi çalıştırmanın yaygınlaşması, geçici bir istihdam piyasasını ve küresel çapta bir endüstriyi yaratmıştır. Acenteye bağlı çalışan müşteri firmalar genellikle piyasadaki talep dalgalanmalarına hızla uyulanabilmek, maliyetten tasarruf etmek, en uygun işlerle en uygun işçileri buluşturabilmek için acente istihdamına yönelmektedir. İş arayan çeşitli sosyal kategorilerdeki işçiler ise bir şekilde istihdama eklenilebilmek, geçicilikten daimî çalışan pozisyonuna sıçrayabilmek ya da yüksek vasıflı işlere erişebilmek için acentelere

¹ Doç. Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Orcid No: 0000-0002-8664-6800

*Sorumlu yazar/Corresponding author

E-mail/e-ileti: obalkiz@adu.edu.tr

başvurmaktadır. Acente aracılığıyla erişilen işler genellikle istikrarsız, güvencesiz ve yüksek vasıf gerektirmeyen işlerdir. İşçileri daimi ve güvenceli bir istihdama kavuşturmak yerine onları emek piyasasının çeperlerinde tutma amacını güden acenteler ise güvencesiz bir istihdam modeli yaratmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İstihdamın Neoliberal Dönüşümü, Özel İstihdam Büroları, Geçici İstihdam Acenteleri, Geçici İstihdam Endüstrisi, Güvencesizlik.

Neoliberal Transformations in Employment:

A Critical Evaluation of the Socio-Economic Context, Processing Mechanisms and Results of Temporary Agency Working

ABSTRACT

In the capitalism becoming deregulated and unorganized under the effects of global and neoliberal transformations, employment and working models also differ. Employment relationships, which have been under the sole control of the public until approx. the 1980s, were involved in the liberalization and privatization process in the following years. Standard employment model, in which workers are employed by protecting their social rights in a full-time contract for an indefinite term for a single employer, has been weakened in various forms. This model was replaced with other models, which are based on the flexibility of labor, such as conditioned employment, half-time employment, or those based on agency. These new organizations in employment make temporary, unorganized, precarious and deregulated employment a norm. Temporary or hired worker recruiting practices through employment intermediaries which were seen in Western Europe and Northern America in the 1990s, are becoming more widespread throughout the world. The present study analyzes the socioeconomic context, processing mechanisms, and results of temporary agency employment, which has become a global industry. Liberalization and privatization of employment by excluding it from public policy paved the way for temporary agency employment. The popularization of temporary employment based on the agency created a temporary employment market and a global-scale industry. Client companies working with an agency prefer agency employment to rapidly adapt to demand fluctuations in the market, save from expenses, and find the most suitable employees for the most suitable jobs. Workers from different social categories and seeking for employment apply to agencies in order to be

articulated in employment in any way, to transition from temps to perms position or to access high-quality jobs. Jobs, which are accessed through agencies, are generally instable and precarious ones not requiring high qualifications. Agencies aiming to keep workers within the walls of labor market rather than providing them with permanent and secured jobs create and precarious employment model.

Keywords: Neoliberal Transformation of Employment, Private Employment Agencies, Temporary Employment Agencies, Temporary Employment Industry, Precarity.

1. GİRİŞ

Neoliberal küreselleşme sürecini karakterize eden esneklik, parçalanma ve belirsizliklerle birlikte ortaya çıkan eşitsizlikler, çalışma yaşamı ve istihdamı yapısal olarak dönüştürmektedir. Hızla değişen piyasa koşullarına anında uyum gösterebilmek için şirketlerin en temel stratejisi sayılan işgücü esnekliği ya da esnek istihdam, yarı-zamanlı, sezonluk/mevsimlik, çağrı üzerine ya da uzaktan çalıştırma gibi birbirinden farklı modelleri içermektedir. Yukarıda sayılan esnek istihdam modelleri birbirinden bazı farklılıklar gösterse de temelde işçileri sabit süreli sözleşmelere, geçiciliğe, güvencesizliğe ve belirsiz istihdam koşullarına tâbi kılması itibarıyla benzerlik taşımaktadır. Batı Avrupa ve Amerika'da kökeni İkinci Dünya Savaşı sonrası döneme uzanan ve 1970'lerde işlerlik kazanan özel istihdam büroları ya da geçici istihdam acenteleri, aracılığa dayalı bir istihdam modelinin aktörleridir. Üç farklı tarafın devrede olduğu bir ortamda kiralık işçi istihdamı, istihdama aracılık faaliyetlerinin kamunun tekeline çıkarılarak serbestleştirilmesi ve özelleştirilmesi anlamına gelmektedir. Geleneksel ve standart istihdam modelinde iş arayan işçilerle, işçi arayan işverenlere aracılık etme görevi devlete aittir. İşçi ve işveren arasındaki standart iş sözleşmesi tam-zamanlı bir işte, tek bir işverene bağlı olarak çalışmayı, haksız bir sebeple işten çıkarılmaya karşı korumayı ve sınırsız bir süreyi içermektedir. Ancak özellikle 1990'lardan bu yana hızla yaygınlaşan aracılığa dayalı istihdama koşut olarak aracı acenteler, başlangıçta işçilerle işverenleri buluşturmaya aracılık ediyorken, zaman içinde işçi kiralamak suretiyle geçici iş ilişkisi kuran bağımsız bir ajan, yüksek kârlılık düzeyine sahip bir endüstri durumuna gelmiştir.

Son otuz yıllık süreçte öncelikle Batı Avrupa'daki sanayi ülkelerinde küresel rekabetin, teknolojik dönüşümlerin, üretimin organizasyonuna ve personel yönetimine ilişkin yeni yaklaşımların ve işçilerin değişen ihtiyaç ve taleplerinin etkisiyle istihdam alanında önemli değişimler kendini hissettirmeye başlamıştır. Bu bahsedilen dönüşümler emek

piyasaının esnekliği tartışmaları karşısında bir yer edinerek pek çok Avrupa ülkesinin çalışma yasalarında önemli bir konuma sahip olan ‘standart’ ya da ‘geleneksel’ istihdam ilişkilerinin sorgulanmasına yol açmıştır. Dünya çapında ihracata dayalı sanayileşme ve kalkınma rejimlerine geçiş, çokuluslu şirketlerin yükselişi ve küresel rekabetin yoğunlaşması, esneklik politikalarını şirketler açısından birincil öncelik haline getirmiş, işgücünü esnek tarzda kullanmanın referans noktası ise geçici istihdam acenteleri olmuştur. Diğer yandan neoliberal düzenlemeler aracılığıyla kamunun daraltılması süreci, istihdam ve işsizlik gibi makro ekonomik sorumlulukların devletten uzaklaştırılması ve özel sektöre transfer edilmesiyle sonuçlanmıştır. Tüm bunlardan dolayı geçici acente işçiliği ve aracılığa dayalı istihdam modeli serbestleştirme, piyasalaştırma ve özelleştirme politikalarından yalıtık bir biçimde ele alınamaz (Kutlu, 2010: 41).

1980’ler ve 90’larda sendikaların güç kaybına uğramasının da etkisiyle şirketlerde personel departmanlarının insan kaynakları departmanlarına dönüşmesi, yeni işçi yönetimi stratejilerini de beraberinde getirmiştir. Aktif emek piyasası politikaları doğrultusunda işçilerle yapılan sözleşmelerin sayısında artış, sözleşmelerin sürelerinin kısıtlanması, değerlendirme sürecinin yoğunlaşması ve yeni uzmanlıkların ortaya çıkışı sözkonusu olmuştur. Yeni kapitalizmde ‘işsiz’in yerini ‘istihdam olamayan’ın alması ve işsizlik olgusunun bireyselleştirilmesi, istihdam edilebilirlik yaklaşımını güncel hale getirmektedir. İstihdam edilebilirlik, herhangi bir işe aday olanların emek piyasasına girmeden evvel belirlenmiş davranışsal yetilere ve teknik vasıflara sahip olmalarını gerekli kılmaktadır. Bu yaklaşım çerçevesinde işçilerin acenteler aracılığıyla seçildiği, stoklandığı ve şirketlere kiralandığı bir istihdam modeli işyerini de dönüştürmektedir. İşçilerden yüksek performans beklentisi içinde olan şirketler artık bir eğitim ve öğrenim alanı olmaktan çıkmaktadır (Işıklı, 2016: 34).

Emek piyasası araçları olarak nitelendirilen istihdam acenteleri giderek karmaşıklaşan ve belirsizleşen emek piyasalarına uyum sağlayabilme kabiliyetlerini genişletmek için son otuz yıllık süreçte hem işçiler hem de işverenler tarafından kullanılmaktadır. Bu durum çalışmanın giderek bireyselleşen yapısına ve istihdamın sözleşmeli hale gelmesine işaret etmektedir. Bazı görüşlere göre aracılığa dayalı istihdam modeli işçiler açısından kariyer geliştirme, işletmeler açısından kâr elde etme imkânlarını geliştiriyor olmasına rağmen başka bir bakış açısına göre güvencesizliğin, kırılganlığın ve belirsizliğin artışı anlamına gelmektedir (Enright, 2013: 1-2).

Yeni kapitalizmde istihdamın özelleştirilmesi ile birlikte firmalar, işgücü temin etmek için eskisinden daha yoğun bir biçimde acente istihdamına yönelmektedirler. Firmalar genellikle iş ile işçiyi en doğru şekilde eşleştirebilmek, esneklik ve maliyet minimizasyonu sağlayabilmek için acentelere başvurmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte gelişen rekabet baskısı ve teknolojik değişimler, firmaları esnek emek stratejilerine teşvik edecek bir düzeyde maliyetlerini mercek altına almaya zorlamaktadır. Özellikle de sayısal esneklik yoluyla yükselen verimlilik tüm işletmeler için bir model oluşturmaktadır. Küreselleşme sürecinde hızlı ekonomik büyüme, deyim yerindeyse ‘turbo kapitalizm’, geleneksel istihdam ilişkilerini dönüştürerek işgücünün giderek artan ölçüde esnek kullanımını yaygınlaştırmaktadır. Firmalar talebin müthiş derecede yoğunlaştığı ekonomik büyüme dönemlerinde daha fazla sayıda işçi istihdam edebilmek, buna karşın ekonomik durgunluk dönemlerinde ise işçi sayısını sorunsuz bir şekilde azaltmak için acente aracılığına dayalı istihdama yönelmektedir. Şirketlerin çeşitli nedenlerle boş olan bazı pozisyonlarının doldurulması ya da izinli personelin yerine başkalarının ikâme edilmesi geçici acente işçilerinin devreye sokulmasıyla çözümlenmektedir. Önemli bir diğer faktör olarak şirketlerin vasıflı bilgi işçilerine erişim talepleri hızla ve sorunsuz bir biçimde acente istihdamına dayalı olarak karşılanmaktadır.

Geçici acente işçiliğinin arz boyutuna bakıldığında, potansiyel işçilerin istihdam olmak için acentelere yönelme gerekçeleri bu konudaki tartışmaların ana gündemini oluşturmaktadır. Konuya işçilerin cephesinden yaklaşıldığında acente istihdamının toplumsal cinsiyet, göç ve göçmenlik statüsü, toplumsal sınıf, mesleki ayrışmalar, ırk ve etnisite gibi bağlamlarda ele alınması gerekmektedir. İlgili literatürdeki temel varsayım, gençler, öğrenciler, çocuklu kadınlar, göçmenler ve yaşlı işçiler gibi emek piyasasına marjinal şekilde eklenmiş bir grubun acente istihdamına yöneldiğidir. Ancak yapılmış olan ampirik çalışmalar düşük vasıflılar kadar yüksek vasıflı işgücünün de acente yoluyla istihdam edilebildiğini ortaya koymaktadır. Hızla gelişen bilgi teknolojilerinden dolayı bilgi işleri/işçilerinin oransal artışı, yüksek vasıflı emek gücünün acenteye bağlantılı istihdamını yaygın hale getirmektedir. Ancak düşük vasıflı ya da dezavantajlı işçiler, emek piyasasına yeni giriş yapanlar ve yeniden girenler açısından acente istihdamı, ücretler, çalışma ve sosyal güvenlik koşulları, örgütlenme ve temsil gibi hususlarda geçici, güvencesiz ve eşitsiz bir yapıyı da inşa etmektedir.

Bu makalede küresel/neoliberal kapitalizmin esneklik, güvencesizlik ve örgütsüzlük politikaları çerçevesinde istihdam ilişkilerinin özelleştirilmesini temsil eden geçici istihdam

acenteleri ve acente işçiliği analiz edilmeye çalışılmıştır. Acente istihdamının dayandığı sosyo-ekonomik ve politik bağlamdan hareketle hızla büyümekte olan bir geçici işçi endüstrisinin dinamikleri ele alınmıştır. Geçici acente istihdamı hem talep hem de arz boyutuyla irdelenmiş, bu istihdam modelinin yarattığı güvencesizlikler eleştirel bir perspektifle tartışılmıştır. Geçici acente işçiliği ya da kiralık işçilik gibi modellerin tarihsel gelişimi Batı Avrupa ve Amerika'ya dayandığı için mevcut çalışma, Batıdaki dinamikler çerçevesinde kurgulanmış, Türkiye'deki süreç analize dahil edilmemiştir. Türkiye'de 11 Ekim 2016 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yasalaşan Özel İstihdam Büroları yönetmeliği ve işçi kiralama uygulaması, akademik çevrelerde ve sendikalarda geniş bir yankı uyandırmış ve konuyla ilgili bilimsel çalışmaları teşvik etmiştir. Keza konuyu eleştirel çerçevede değerlendiren yayınlar da azımsanmayacak düzeydedir. Herhangi bir ampirik araştırmaya dayanmaksızın teorik olarak kurgulanmış olan bu çalışmanın amacı, emek piyasası ve istihdamdaki dönüşümler, esnek işgücü politikaları ve güvencesizlikle ilgili literatüre katkıda bulunmaktır.

2. NEOLİBERAL ÇAĞDA İSTİHDAM İLİŞKİLERİNİN DÖNÜŞÜMÜ: İSTİHDAMIN LİBERALİZASYONU

1990'lardan bu yana özellikle küreselleşmiş Kuzey'in emek piyasalarında meydana gelen değişimler son derece verimli ampirik ve teorik çalışmaların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu çalışmalarda İkinci Dünya Savaşı sonrası ücretli istihdamın hakim olduğu bir normatif modelin çöküş sürecine nasıl girdiğine odaklanılmış ve standart istihdam ilişkileri modelindeki dönüşüm süreçleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çok genel düzeyde standart istihdam ilişkisi, tam-zamanlı bir işte tek bir işverene bağlı olarak çalışılan ve haksız bir sebeple işten çıkarılmaya karşı koruma içeren, süre sınırının olmadığı bir sözleşme türüdür (Bronstein, 1991: 291). Strauss ve Fudge'a göre standart istihdam modeli kendi içinde farklılıklar içerse dahi farklı ulusları istihdam ilişkilerine dair ortak bir anlayışta buluşturmuştur. Standart istihdam sözleşmesi, işçilerin işverenin üretim araçlarıyla ya da onun gözetimi altında sürekli, tam-zamanlı işlerde çalıştıkları, yapılan işe uygun refah yardımlarının ödendiği, standartlaştırılmış bir çalışma günü/haftası ve sendikal bir temsilin de var olduğu bir risk paylaşım modelini getirmiştir (Strauss & Fudge, 2014: 1).

Kalleberg, standart iş düzenlemelerinin yirminci yüzyıl boyunca sanayileşmiş pek çok ülkede bir kural durumunda olduğunu ve çalışma yasalarının, toplu sözleşmelerin ve sosyal güvenlik sistemlerinin kurumsallaşması açısından bir çerçeve oluşturduğunu dile

getirmektedir (Kalleberg, 2000: 342). Ürünün, işgücünün ve üretim yöntemlerinin standardizasyonu sayesinde Batı'da kapitalist sanayileşmenin büyük atılımlar yapmasını sağlayan fordizmde şirketlerin piyasadaki yeri ve önemi, istihdam ettikleri işçilerin sayısal büyüklüğüne göre belirlenmekteydi. Şirketlerin önceliği, sosyal güvenlik sistemleri aracılığıyla disipline edilen istikrarlı bir işgücü kitlesine sahip olmaktı (Işıklı, 2016: 11).

Yirminci yüzyılın son çeyreğine kadar devlet, emek ve sermaye üçgeninde tarafların görece uyum içinde olduğu bir ekonomik gelişme modelinin temelini oluşturan standart istihdam düzenlemeleri, kapsamlı toplumsal ve politik mücadelelerin sonucunda ortaya çıkmıştır. Toplumda düzenli, istikrarlı ve güvenceli istihdam modellerine duyulan ihtiyaç temelinde gelişen kolektif ve politik eylemler, standart istihdamın kurumsallaşmasına neden olmuştur. Ulusal vergi ve refah sistemlerinin inşasını destekleyen bu model, ailenin organizasyonu ve ailenin yeniden üretim işlevlerinin desteklenmesi ile de ilintilidir. Standart bir istihdam sözleşmesi, eve ekmek getiren kişinin erkek olduğu bir toplumsal cinsiyet sözleşmesini gerektirmekte bu bakımdan da aile reisi modeliyle güçlü bir bağ kurmaktadır (Strauss & Fudge, 2014; Burgess & Connell, 2004).

İşçi ve işveren arasındaki ilişkiler son otuz yıllık süreçte Batı Avrupa'nın sanayi ülkelerinde küresel rekabet, teknolojik dönüşümler, üretim ve personel yönetim süreçlerine ilişkin yeni yaklaşımlar ve işçilerin değişen ihtiyaç ve talepleri bağlamında önemli ölçüde değişmektedir. Bu bahsedilen dönüşümler emek piyasasının esnekliği tartışmaları karşısında bir yer edinerek pek çok Avrupa ülkesinin çalışma yasalarında kutsal bir konuma sahip olan 'standart' ya da 'geleneksel' istihdam ilişkilerinin sorgulanmasına yol açmıştır. Son yıllarda emek piyasalarında, girişimcilerin hızla değişen rekabete dayalı ekonomik ortama uyum sağlamalarını zorlaştıran birtakım katılıklar tartışma gündemine taşınmış ve alternatif bir model olarak bir tarafın tercihlerini esas alan 'esnek' istihdam biçimleri ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu istihdam türleri 'yeni istihdam biçimleri', 'özel istihdam biçimleri' ya da 'güvencesiz, gündelik veya marjinal istihdam' biçiminde tanımlanmaktadır. (Bronstein, 1991: 291) Haftanın beş gününü kapsayacak çalışma saatlerinin kurumsallaşmasıyla süregelen tam-zamanlı istihdamdan, tam-zamanlı ve istikrarlı olmayan düzensiz istihdam biçimlerine doğru gerçekleşen bu dönüşüm, esnek istihdam modelini temsil etmektedir.

Yarı-zamanlı çalışma, geçici istihdam ve kontrata dayalı çalışma gibi standart olmayan iş düzenlemeleri, istihdam ve çalışma alanındaki gündemi belirlemekte ve bu hususta yeni araştırmaları teşvik etmektedir. Standart olmayan istihdam ilişkileri aynı zamanda piyasanın

aracılık ettiği düzenlemeleri, özel istihdam acentelerine bağlı geçici çalışmayı, esnek personel düzenlemelerini, kontrolsüz, çevresel, güvencesiz ve koşullu istihdamı içine alacak şekilde alternatif çalışma düzenlemelerine işaret etmektedir. Adı geçen istihdam türlerinin hepsi genellikle tam-zamanlı olarak yerine getirildiği ve öyle devam edeceği düşünülen, işverenin işyerinde ve yine işverenin talimatlarıyla yönlendirilerek gerçekleşen standart çalışma düzenlemelerinden ayrılan istihdam ilişkilerini tanımlamak için kullanılmaktadır (Kalleberg, 2000: 341).

İstihdam ilişkilerindeki dönüşümün sosyo-ekonomik ve tarihsel bağlamı yirminci yüzyılın son çeyreğine geri dönmeyi gerektirmektedir. Yaklaşık 1970'lerin ortalarında başlayan küresel ekonomik gelişmelerin firmalar arasındaki rekabeti ve belirsizlikleri arttırmış olması, müşteri taleplerine hızla cevap verme, çalışanlarıyla daha esnek koşullarda anlaşma yapma ve kârlılık oranlarını arttırma konusunda şirketler üzerinde ciddi bir baskı yaratmıştır. Bu dönüşümler ülkelerin, şirketlerin ve işçilerin istihdamda daha fazla esneklik talep etmelerine yolaçmış, neticede standart istihdam ilişkileri çözülmeye başlamıştır. Ağır ilerleyen ekonomik gelişme, yüksek işsizliği tetiklemiş ve özellikle Avrupa ekonomilerinin tüm işçiler için tam zamanlı ve ücretli istihdam sağlayacak düzeyde iş yaratamadığı net bir biçimde ortaya çıkmıştır (Kalleberg, 2000: 342).

Emek piyasasındaki neoliberal düzenlemeleri ve standart olmayan istihdam modellerini İngiltere bağlamında analiz eden Stanworth ve Druker'a göre, geçici işlerin oransal artışı ve geçici istihdam bürolarının kullanımındaki yoğunlaşma, İngiliz emek piyasasının en fazla dikkat çeken özelliğidir. Bu tarz standart dışı istihdam biçimlerindeki artışa ilişkin yapılan çeşitli açıklamalar, İngiltere'de istihdamı düzenleyen yasal çerçevedeki değişimin etkileriyle birlikte tartışılmaktadır. Bu değişimler pek çok ülkede geçici işgücü kullanımının her geçen gün artış gösterdiği istihdam hizmetlerindeki serbestleşmeyi yansıtmaktadır. Genel olarak İngiltere ve Avrupa'daki durum, teknolojik değişimler, küreselleşme ve ürün piyasalarındaki yoğun rekabetin etkilediği 'piyasa güdümlü' istihdam ilişkilerine doğru yol alınmakta olduğunu gösterir niteliktedir (Stanworth & Druker, 2000: 6).

1980'ler ve 1990'larda, birbirini izleyen muhafazakâr hükümetler, yeni işler yaratabilmek, ürün piyasalarındaki belirsizliklerin ve rekabetin üstesinden gelebilmek için İngiliz emek piyasasının esnekleşmesi ve kuralsızlaştırılması doğrultusundaki politikaları savunmuşlardır. Bu durum, hükümetlerin kurumsallaşmış ve büyük ölçüde gönüllü toplu pazarlık sistemini destekleyen istihdamı koruyucu önlemlerle aralarındaki bağı koparması

olarak tarif edilebilir. Esnek istihdam modeli, haftada belirli süreler dahilinde, tek bir işverene bağlı olarak daimi biçimde istihdam edilen dolaysız işçi durumundaki bağımlı emek kategorilerini sınırlandırma eğilimindedir. Emek piyasasını esnekleştiren yasalar, herhangi bir aracı kurum ya da arbulucular üzerinden piyasaya arz edilen ne istihdamda olan ne de kendi kendini istihdam eden, yani istihdam statüleri belirsiz durumda olan işçileri koruma altına almamıştı. Bu durum istihdam acentelerine bağlı olarak çalışan işçileri istihdamdan doğan haklardan mahrum eden ve onları korumanın dışında bırakan sonuçlar yaratmıştı. 1979'da İngiltere'de iktidara gelen muhafazakâr hükümetten bu yana piyasa güçlerinin geliştirilmesine ve esnek emek piyasalarının oluşturulmasına engel olarak görülen sendikalara karşı planlı saldırılar yapılmaktadır. Sendikalarda meydana gelen zayıflama, emek piyasasının giderek esnekleşmesine katkıda bulunmuştur, zira sendikalar işverenlerin işgücü kullanımına ilişkin kararlarındaki değişimleri önleyebilecek durumda değildir. Bu süreçte devletin de işverenlerin standart dışı işgücü kullanımını istikrarlı bir biçimde savunduğu ortaya konulmuştur. Bu sayede istihdam büroları yoluyla geçici işçi çalıştırma uygulaması, daha önceden bu tarz emek pratiklerinin deneyimlenmediği sektörlerde ve mesleki alanlarda yaygınlaşmaya başlamıştır (Stanworth & Druker, 2000: 6).

Zamanla standart istihdam modeli yarı zamanlı ve geçici çalışmanın gelişmesiyle, istihdam düzenlemelerinin belirsiz biçimlerinin ortaya çıkışıyla, taşeron ve dışsal emek organizasyonlarının artışıyla ve emeğin coğrafi açıdan daha fazla mobil ve çevrimiçi hale gelmesiyle birlikte zayıflatılmıştır. Standart olmayan istihdam düzenlemeleri, giderek pek çok ülkede bir norm ve kural haline gelmiştir. Bu durum, istihdamı düzenleme dışı bırakmak suretiyle emek piyasasının daha etkin hale getirileceği, işsizliğin sınırlandırılacağı ve ulusal rekabetin güçlendirileceği vaadine dayanan bir politikayla meşrulaştırılmıştır (Burgess & Connell, 2004: 2-3).

Düzenli bir işçi-işveren ilişkisine yer olmayan standart dışı ya da geçici çalışma modelinde çalışma düzensizlik arz eder ve öngörülemez durumlar ortaya çıkar, bu modelde sabit süreli kontrata dayalı azaltılmış sürelerle çalıştırma esastır. Bu tarz bir çalışma çoklu işverenleri, çoklu anlaşmaları ve çoklu işyerlerini ihtiva etmektedir. Bu çalışma biçimi bağımsız üstlenicileri, sözleşmeli işçileri, yarı-zamanlı işçileri, serbest çalışanları, çağrı üzerine çalışanları, geçici ve gündelik çalışanları içermektedir. Standart olmayan ya da geçici istihdam modellerinin tümünde olmasa da önemli bir kısmında geçici iş ilişkisi kuran temel aktör özel istihdam bürolarıdır. Literatürde genellikle geçici istihdam acenteleri (temporary

work agencies) şeklinde kavramsallaştırılan bu aktörlerin belirleyici olduğu bir istihdam modeli üç taraflı bir ilişki mekanizmasıyla işlemektedir. Bundan sonraki bölümlerde küresel ve neoliberal ekonomik dönüşümlerle birlikte istihdam ilişkilerinin liberalizasyonu yani istihdamın geçici, esnek ve güvencesiz bir modele evrilme süreci, geçici istihdam acenteleri bağlamında irdelenecektir. Acente istihdamının sosyo-ekonomik bağlamı, yeni ekonomide şirketlerin ve işçilerin acente istihdamına yönelme nedenleri, acente istihdamının ve acente işçilerinin özellikleri eleştirel bir perspektifle ele alınacaktır.

3. YENİ EKONOMİNİN YENİ AKTÖRLERİ OLARAK GEÇİCİ İSTİHDAM ACENTELERİ VE GEÇİCİ İŞÇİ ENDÜSTRİSİ

Standart olmayan, yani geçicilik ve/veya güvencesizlik içeren çalışma biçimlerinin yaygınlaşması ve işçi aracılığı modeline başvuruda meydana gelen artış, çağdaş emek piyasalarına hakim olan iki eğilimdir. Bunun pratikte ifade ettiği şey, daha fazla sayıda işçinin artık tek bir işveren tarafından doğrudan istihdam edilmesi yerine araçlar yoluyla istihdam ediliyor olmasıdır. Bu durum, istihdamın sınırlarının zorlanması şeklinde yorumlanabilmektedir. İstihdam geleneksel olarak işveren ve işverenin yönlendirmesi ve kontrolü altında bulunan işçi arasındaki karşılıklı bir ilişki olarak anlaşılır. Aracılığa dayalı istihdam ise standart olmayan-atipik- istihdamın bir alt kategorisidir ve geçici acente işçileri de geçici ya da sözleşmeli işçilerin bir alt kümesidir. Ancak aracılığa dayalı işlerin tümü geçici değildir, örneğin, üretim zincirlerinde yer alan taşeronlar, işçileri geçmişten beri devam eden anlaşmalar dahilinde ve süresi belli olmayan koşullarda istihdam edebilirler. Ayrıca bütün geçici işçiler de araçlar yoluyla istihdam edilmiş değildir. Fakat yine de aracılığa dayalı istihdam ile geçici istihdam arasında yakın bir ilişki söz konusudur (Strauss & Fudge, 2014: 5).

Emek araçları, bir grup satıcı ile müşteri arasında gerçekleşen işlemleri koordine ederek hakemlik yapan kişiler ya da kurumlardır. Bu durumda emek piyasası araçları, iş arayanlar ile işverenler arasında çeşitli işlemlere müdahale eden kurumlar, mekanizmalar ve aktörlerdir. Ortodoks iktisadi düşüncede emek piyasası araçları bilgi akışındaki eksiklikleri ve boşlukları telafi etmek suretiyle emek piyasasındaki verimsizlikleri azaltırlar. Dolayısıyla araçların yarattığı katma değer, işçilerin ve işverenlerin verimlilik arayışları, ölçek ekonomileri yaratma çabaları söz konusu olduğunda, belirsizliği azaltması ve uzmanlaşmış vasıflar temin etmesi bakımından büyük önem arz etmektedir (Strauss & Fudge, 2014: 6) Geçici çalışma ilişkisi üçlü bir düzenlemedir ve bu model içinde geçici istihdam büroları

üçüncü tarafı temsil eden, girişimcinin kullanımına uygun şekilde kadınları ya da erkekleri işe yerleştirme amacına dönük olarak geçici bir sözleşme temelinde işçi kiralayan kuruluşlardır (Bronstein, 1991: 292). Üç taraflı bir istihdam modelinde, işçilerle geçici istihdam acenteleri arasında işçi kiralama ilişkisi, acentelerle onlara bağlı şirketler arasında işçi kullanımı ilişkisi ve şirketlerle işçiler arasında ise iş temelli bir denetim ilişkisi söz konusudur (Fu, 2015: 2).

Geçici çalışan işçiler açısından bu, bir yanda geçici istihdam bürolarının kadın veya erkekleri yasal yoldan istihdam ettikleri, diğer tarafta da geçici bürolara bağlı durumda olan firmaların bu işçilerle geçici olarak sözleşme yaptıkları bir ilişkiyi ifade etmektedir. Acenteye bağlı firma, işçilerin yasal işvereni konumunda olmamasına rağmen onlara kendi yönergelerini dikte etmekte ve çalışma düzenini denetlemektedir. Bu sıradışı durum, geçici çalışmanın atipik yapısını yansıtmakta ve aynı zamanda standart olmayan istihdam biçimleri arasında böylesi bir çalışma modelini tartışmalı hale getirmektedir (Bronstein, 1991: 293). Bu husus İş Hukuku ve İş sözleşmesi zemininde irdelendiğinde şöyle bir sonuçla karşılaşılmaktadır: ‘iş hukukunda asıl olan işçinin iş görme edimini iş sözleşmesinin tarafı olan işverenin talimatıyla ve onun işyerinde yerine getirmesidir. İşyeri işin yapıldığı yerdir. İşçinin işverene bağımlı çalışmasının hukuki sonucu işçinin işi işverenin emirleri ve talimatlarıyla yapmak zorunda olmasıdır’. Ancak özel istihdam büroları (ÖİB) aracılığıyla kurulan geçici iş ilişkisi (kiralık işçilik), iş hukukunun dayandığı klasik, standart iş sözleşmesinin sonu anlamına gelir. Kiralık işçilik sözleşmesi iki değil üç taraflıdır. Bu ilişkiye üçgen iş sözleşmesi de denmektedir. ÖİB ile işveren arasında işçi sağlama sözleşmesi yapılırken, işçi ile ÖİB arasında iş sözleşmesi kurulmaktadır. ÖİB yasal olarak işveren statüsünde olmakla birlikte işçiyi çalıştıran, sevk ve idare eden bir başka işverendir. ÖİB işçiyi bir başka işverene kiralamaktadır. İşçi iş görme edimini bir başka işverenin (kullanıcı işverenin) yanında çalışarak yerine getirmektedir. ÖİB işçi ile bir tür kiralama sözleşmesi yapmaktadır. İşçi bir başka işveren için çalışmaktadır ancak ücret ve diğer haklarından yanında çalıştığı kullanıcı işveren değil ÖİB sorumlu olmaktadır. ÖİB ise işverene işçi sağladığı için bundan kazanç veya komisyon elde etmektedir. İşçiyi kullanıcı işverene kiralayan ÖİB işveren haline dönüşürken, işçiyi çalıştıran işveren iş sözleşmesinin tarafı olmaktan çıkmaktadır (DİSK Raporu, 2016: 1-2; Çelik, 2016).

Purcell ve diğerlerine göre geçici istihdam büroları son yirmi yılda hızlı bir büyüme sürecindedir. Aslında İngiliz işgücü anketleri 1996 yılındaki zirve noktasından sonra emek piyasası içinde geçici işçi oranının bir miktar düşüş gösterdiğini ortaya koymuş olmasına

rağmen, bu oran geçici işçi piyasası içindeki payları yükseliş eğiliminde olan istihdam acentelerinin katkılarıyla her yıl artmaktadır. Her geçen gün daha fazla sayıda firma, acentelere bağlı çalışarak onların müşterisi durumuna gelmekte ve ihtiyaç duydukları nitelik ve nicelikteki işçileri acentelerle yaptıkları sözleşmeler üzerinden tedarik etmektedirler. En büyük istihdam acenteleri olan Manpower, Adecco ve Randstad, kendi çaplarında ulus ötesi şirket konumundadırlar ve Manpower'ın dünyadaki en büyük işveren şirketi olduğu ileri sürülmektedir. (Purcell vd., 2004: 705). 1970'lerin sonunda ABD ve İngiltere'de eş zamanlı olmak üzere muhafazakâr hükümetlerin iktidara gelmesi, geçici acentelerin canlanma dönemi olarak kabul edilmektedir. 1980'ler ise acentelerin faaliyete geçmeye başladığı bir döneme tekabül eder. 1990'ların acenteler ve geçici istihdam faaliyetleri açısından altın yıllar olduğu hususunda genel bir uzlaşma söz konusudur (Strauss & Fudge, 2014; Stanworth & Druker, 2000; Theodore & Peck, 2014). Zira 90'lı yıllar, geçici istihdam acenteleri açısından uygun koşulların yaratıldığı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, ulusal emek piyasalarının kuralsızlaştırılması ya da yeniden düzenlenmesi yoluyla serbestleştirme ve esnek istihdam pratiklerinin çarpıcı biçimde hız kazandığı yıllardır. Bu koşullar emek piyasalarını dinamik ve daha rekabetçi hale getirmeyi amaçlamış olan Lizbon Eylem Planından türetildiği gibi IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası finansal ve ekonomik kurumlarda emek piyasası reformu üzerine yapılan tartışmalardan da etkilenmiştir. (Strauss & Fudge, 2014: 9).

1990'ların uzun büyüme döneminin sonuna doğru Amerika'da yıllık 17 milyondan fazla işçi geçici acenteler yoluyla kiralanmış ve bu alanda tarihsel bir rekor kırılmıştır. 2001 yılındaki durgunlukta 13.9 milyonluk bir oranla dibe vuran kiralama oranları, 2007-2009 arasındaki büyük bunalımdan hemen önce bir miktar toparlanmış olsa da 2008 küresel mali krizi sürecinde 9.4 milyonluk oranla büyük bir gerileme yaşanmıştır. Ancak bu küresel bunalımın ardından acente istihdamı daha düşük bir tempoyla da olsa toparlanarak canlanma sürecine girmiştir (Theodore & Peck, 2014: 27). 2020 itibarıyla küresel özel istihdam hizmetleri endüstrisinin toplam cirosu 465.8 milyar euro/532 milyar dolardır. Küresel Covid 19 pandemisi ve peşi sıra gelen ekonomik olumsuzluklar, aslında on yıldan daha fazla bir süredir gözlemlenmekte olan ilk küresel ekonomik gerilemenin gün yüzüne çıkmasıyla sonuçlandı ve 2019 ve 2020 yılları arasında özel istihdam hizmetleri endüstrisinin piyasa payı %9 oranında daraldı. Küresel üretim zincirlerinin altüst olması, emek göçünün büyük ölçüde sınırlandırılması ve başat ekonomik sektörlerde iflasların yaşanmasıyla birlikte özel istihdam hizmetlerinin faaliyetlerini sürdürmesi bir hayli zor duruma gelmiştir. 190.000 özel istihdam acentesi dünya çapında 40 ülkede faaliyet göstermektedir. 2020'de 38 ülkede yerleşik

durumda olan en az 58 milyon kişi, özel istihdam büroları aracılığıyla işe yerleştirilmiştir. Acente işçiliği piyasasının en büyük 15 şirketi sektörün küresel kârının %93'üne sahiptir. ABD, Japonya ve İngiltere'de bulunan en büyük üç piyasa, toplam kârın %58'ine sahiptir. Amerikan acente istihdamı piyasası küresel kârın %30'unu üretmek suretiyle açık ara öndedir ve bu konumunu sürdürmektedir (<https://wecglobal.org/private-employment-industry/>).

1980'lerden bu yana Fordist-Keynesçi dönemin sosyal uzlaşısının aşama aşama erozyona uğratılmasıyla birlikte işverenler de ağırlıklı olarak geçici istihdam düzenlemelerine yönelmişlerdir. Bu durum, geçici işçilerle gerek duyulduğu sürece ve koşullu biçimde anlaşma yapıldığı için, istihdam sözleşmelerinin tek taraflı olacak şekilde yeniden yazılmasına yol açmıştır. Süreç içerisinde iş arayanlar ile geçici iş anlaşmaları arasında sabit köprüler kurarak aracılık statüsü elde eden acenteler, geçici bir istihdam piyasası yaratarak bu piyasayı büyütülmüştür. 1980'lerden bu yana Amerikan ekonomisindeki diğer herhangi bir sektörden çok daha hızlı gelişen bir geçici istihdam endüstrisinin mevcudiyeti söz konusudur (Theodore & Peck, 2014: 26).

Son 40 yıldan bu yana geçici istihdam endüstrisinin küçük çaplı bir hizmet sağlayıcısından, rekabetçi piyasalarda geniş bir hizmet yelpazesi ortaya koyan yaygın ve farklılaşmış bir iş sektörüne doğru evrimleştiği düşünülmektedir. Bu bağlamda adı geçen endüstri özellikle Amerikan emek piyasasının düzenlenmesinde anahtar bir role sahiptir. Belirli iş türleri ve sektörlerde geçici istihdam/çalıştırma, birkaç on yıl önce düşünülmeyen bir seçenek durumunda iken günümüzde kiralama usulüne dayalı istihdam modelleri, insan kaynakları yönetiminde olağan bir hale gelmiştir. Daha geniş bir çerçevede ele alınacak olursa bu durum küresel rekabet ortamının baskısı nedeniyle ve neoliberal politikalara uygun bir biçimde işletmelerin kendi faaliyetlerini dışsallaştırmaları anlamına gelmektedir. Bu dışsallaştırma-fasonlaştırma- ilişkisi, tüm işletme fonksiyonlarının sözleşmeli biçimde dışsallaştırılmasını, maaş bordroları ve diğer yönetsel sorumlulukların geçici personel acentelerine transferini, personeli kadroya yerleştirmek için yılda birkaç kez yapılan ulusal ya da uluslararası görüşmelerin ve istihdam hizmetlerinin insan kaynakları danışmanlığı gibi diğer bazı hizmetlerle ambalajlanmasını içermektedir (Theodore & Peck, 2014: 29). Örgütsel istikrardan daha ziyade örgütsel esnekliği arttırmak için tasarlanmış olan dışsallaştırma ya da dış kaynak kullanımı, dikkatleri genellikle düzenli ve tam-zamanlı işçi istihdam etmeyen örgütlere yöneltmeyi gerektirir. Dışsallaştırılmış emek biçimleri esnek istihdam

düzenlemelerini, piyasanın aracılık ettiği iş düzenlemelerini, şartlı çalışma ve standart olmayan iş düzenlemelerini içerir (Kalleberg, 2003: 525).

Bu bağlamda geçici istihdam endüstrisindeki büyümenin birkaç boyutta değerlendirilmesi gerekmektedir. Şöyle ki, geçici işçi acenteleriyle iş birliği içinde çalışan müşteri firmalar her geçen gün artan oranda acente işçisini sahaya sürmektedir, bu durum şirketlerin istihdam rejimlerinde meydana gelen önemli dönüşümlere dair bir göstergedir. Diğer taraftan ürün piyasasındaki dalgalanmalara koşturucu olarak personel düzeylerinin ayarlanması gibi yönetsel zorunluluklar ve emek maliyetlerini sınırlandırma hedefi, geçici istihdam acentelerini güçlendirmektedir (Theodore & Peck, 2014: 29). Acente aracılığına dayalı istihdam, kârlılığı sürdürmeyi, talep dalgalanmalarına karşılık verebilmeyi, kısa vadeli maliyet tasarrufunu ve sayısal esnekliği amaç edinmiş bir şirket açısından en stratejik seçimdir (Fu, 2015: 7). Acentelerin aracılık ettiği istihdam hizmetlerinin ekonomik durgunluk dönemlerinde talep düzeyindeki azalmaya veya ekonomik toparlanma dönemlerindeki talep artışına bağlı olarak şirketler tarafından devreye sokulduğu tezi büyük ölçüde geçerli bir tezdur. Belirsizlik koşulları ve yoğun rekabet, maliyet kısıtlılığının temel bir sorun oluşturduğu her durumda geçici acente kullanımındaki artışı pekiştirmektedir. Ancak acente aracılığıyla geçici işçi kullanımının piyasadaki hızlı değişimlere karşılık vermek üzere geliştirilmiş stratejik bir plan olarak mı yoksa istihdam ilişkilerindeki düzenleyici rolüyle ekonominin kalıcı bir unsuru olarak mı ele alınacağı noktasının açıklığa kavuşturulması gerekmektedir (Stanworth & Druker, 2000: 12).

Geçici istihdam endüstrisinin emek piyasasının yeniden yapılandırılması ve bölümlendirilmesinde aktif bir role sahip olduğu düşünülmektedir. Acenteye bağlı istihdamda yaşanan devasa gelişme, şirketler açısından basit anlamda bir esneklik arayışından kaynaklanmamaktadır. Tarihsel bir süreçte geçici istihdam sektörü, iş döngüsü karşısında istihdam değişimini yönetmek ve temposunu düzenlemek yoluyla kendi varlık koşullarını oluşturmuş ve hızlıca genişletmiştir. Bu şartlar altında geçici personel endüstrisi, geçici işçiler ve tüm ekonomi açısından önemli etkilere sahip olan şok ve riskleri absorbe eden fonksiyonlara sahiptir (Theodore & Peck, 2014: 28) 1960'lar ve 70'lerin ekonomik koşullarında şirketler gebelik ya da bir hastalıktan dolayı yetersiz gördüğü daimî personeli telafi etmek için ya da üretimin yoğunlaşmasıyla ortaya çıkan aşırı iş yükünden dolayı düzenli işgücü düzeyinin aşılması durumunu yönetmek için geçici işçileri istihdam etmekteydi. Acente işçiliğinin telafiye ve aşırı iş yüküne yönelik olarak yerine getirdiği işlev, geçici

istihdam endüstrisinin varlık koşullarını sağlamaktaydı. Ancak 1980'lerden bu yana acenteye dayalı istihdamın kompozisyonu ve emek piyasalarında oynadığı rollerde önemli dönüşümler gerçekleşmiştir. Örneğin son kırk yıldır işgücü esnekliği stratejileri, Amerikan işletme pratiklerinin olağan bir özelliği durumundadır. Zira firmalar küçülmekte, iç emek piyasalarını yeniden yapılandırmakta, işgücü gereksinimlerini dış emek piyasalarından karşılamakta ve istihdam sözleşmelerine eşlik edecek yasal sorumluluklardan kaçınmanın yollarını aramaktadır. Bu süreçte şirket yöneticileri acente destekli geçici işçileri basitçe boşlukları dolduran elemanlar olarak değil de kısa dönemli istihdam edilebilen işçiler olarak görmeye ve geçici istihdam hizmetlerini çok daha stratejik bir tarzda kullanmaya başladılar. Dolayısıyla fonksiyonel olarak geçici istihdam endüstrisinin rolü belirli zamanlarda ve geçici nitelikte emekgücü sağlamaktan, süreklilik arzeden bir emek piyasası aracılığına doğru evrim geçirmiştir (Theodore & Peck, 2014: 28-29).

Geçici işçi acentelerinin, kendilerine bağlı müşteri firmalara gereksinimleri doğrultusunda işçi temin ettiği, istihdamdan kaynaklanan tüm yükümlülükleri üstlenerek süreci yönettiği bu model, çalışma yaşamı ve istihdamın geniş çaptaki yapısal dönüşümünün bir göstergesi niteliğindedir. Neoliberal küreselleşmenin temel belirleyicileri sayılan esneklik ve eşitsizlik koşullarının biçimlendirdiği aracılığa dayalı istihdam modeli üç taraflıdır. Bundan dolayı acenteler, onlara bağlı olan firmalar ve işçiler arasında acentelerin tamamıyla bağımsız ajanlar durumunda olmadıkları üçgen bir iş ilişkisi mevcuttur. Çağımızın değişen istihdam ilişkileri ve dinamiklerini eleştirel bir bakışla analiz edebilmek için dalgalı bir seyir izleyen bu üçlü ilişkinin kavranması gerekmektedir. İşletmelerin, istihdam aracılığı yapan acentelerin ve işçilerin geçici bir istihdam ilişkisine girme nedenleri, bu ilişkiyi sürdürmede yerine getirdikleri fonksiyonlar ve bu üçlü ilişkinin emek piyasası açısından sonuçları bundan sonraki bölümlerde ele alınacaktır.

4. TALEP YÖNLÜ YAKLAŞIM: FİRMALARIN GEÇİCİ İSTİHDAM ACENTELERİNE YÖNELME NEDENLERİ

ABD'de ve Avrupa'da geçici acentelere dayalı istihdamdaki büyüme, acentelerin girişimci çabalarından kaynaklandığı kadar işverenlerin taleplerinden de etkilenmektedir (Kalleberg, 2000: 347). Purcell ve Çam'a göre, İngiliz emek piyasasındaki bölünmüşlük (merkez ve çevresel işgücü ayrımı) 1990'lı yılların başından sonuna kadar işverenler cephesinden genel kabul görmüştür. Acentelere dayalı çalışan geçici işçiler firmalar açısından sayısal esneklik yarattıkları için tercih edilmişlerdir. Ancak görece daha yeni bulgulara göre

geçici acente işçisi kullanan işverenler arasında öne çıkan gerekçe personel boşluğu/azlığının kısa vadeli çözümünü sağlamaktır. İkinci sırada referans gösterilen neden ise yükselen talep düzeyine karşılık verebilecek işgücünün teminidir. Üçüncü gerekçe firmada boş durumdaki pozisyonların doldurulması, dördüncü gerekçe yıllık izin ve doğum izni sebebiyle işe ara veren işçileri telafi etmektir. Beşinci gerekçe firmanın gereksinim duyduğu özel yetenekli ve donanımlı işgücünü temin etmek iken son gerekçe ise daimî çalışan işçi sayısını dondurarak artışını engellemektir (Purcell & Çam, 2002: 21).

Küresel üretimin mantığıyla tutarlı bir biçimde emek süreçlerinin küresel bağlamda esnekleşerek parçalanması, işgücünün esnek kullanımını zorunlu hale getirmiştir. İşgücünün esnek kullanım biçimleri arasında en tartışılmalı olan sayısal esneklik, büyüyen geçici istihdam endüstrisinin dinamiklerini açıklayabilmek için anahtar kavram durumundadır. Tam-zamanlı arz ve üretimin yaygınlaşması, montaj bandına dayalı üretimden yalın üretime geçiş ve küçülme stratejileri, esnek ve güvencesiz işçi talebini açıkça teşvik etmiştir. Aracılık ilişkilerine dayalı istihdam sektöründeki yükseliş sadece firmaların personel istihdamında maliyet unsurunu gözetmelerinin, emek gücü taleplerindeki dalgalanmaların ya da özel yeteneklere sahip işgücü arayışlarının bir sonucu değildir. Son dönemlerde İngiltere’de geçici acente işçiliğindeki istikrarlı artışın yalnızca maliyet minimizasyonu sağlamak üzere tasarlanmış politikalar çerçevesinde açıklanamayacağı ileri sürülmektedir. Zira firmalar açısından gereksinim duyulan vasıfların ‘geliştirilmesine mi’ yoksa ‘satın alınmasına mı’ karar verileceği, özel donanımlı işçi talebinin iç emek piyasalarından mı yoksa geçici işçiler ve danışmanlar satın alınarak dış emek piyasalarından mı karşılanacağı, stratejik bir seçimi ön plana çıkartmaktadır (Purcell & Çam, 2002: 2). Geçici çalışma hususunda ABD’de hakim olan yaklaşım, talep yönlü bir yaklaşımdır. İşverenlerin esneklik, maliyetten tasarruf ve gereksinim duyduğu vasıflara erişim kaygısı, geçici çalıştırmanın çerçevesini çizmektedir. Bu yaklaşım, serbest olduğu farz edilen işgücü piyasasında rasyonel bir seçim varsayımına dayanmaktadır. İşverenler ya aslî bir düzenleyici mekanizma olarak piyasayı kullanmak suretiyle istihdamı dışsallaştıracaklar, yalnızca ihtiyaç olduğu durumlarda işçi kiralamak yoluyla işgücü ihtiyaçlarını giderecekler ya da değerler hiyerarşisi ve bürokratik kuralların müdahalesinin söz konusu olduğu içsel emek piyasalarını geliştireceklerdir. Bu bağlamda işverenler kendi aslî işçileri tarafından yapılması gereken işlerle, dışsal işgücü kaynaklarının tahsis edilmesiyle (örneğin geçici işçi kullanımıyla) yapılabilecek işleri birbirinden ayırt ederek rasyonel davranmaktadırlar (Purcell vd., 2004: 707).

Geçici acenteler tarafından sağlanan esneklik, işgücünün sayısal esnekliğine karşılık gelmektedir. Geçici veya özel istihdam acenteleri geçici personel sağlama ve bunların seçimi ve yerleştirilmesi konusunda etkin olsunlar ya da olmasınlar, esnekliğe katkıda bulunurlar. Yeni kapitalizm, esneklik ve neoliberalizme ilişkin tüm özellikler özel istihdam acentelerinin faaliyetlerinde sergilenmektedir. İlk başta istihdam sürecinin dışsallaştırılması, esnekliğin devreye girmesi anlamına gelir. Emek piyasasında yeni araçların ortaya çıkması, işgücünün istihdam öncesinde karakteristik bazı kişilik özelliklerine sahip olmasını gerektirecek türden talepleri gündeme getirir. Bu talepler işgücünün istihdam edilebilirliğini ve girişimcilik cesaretini koruyup geliştirmesi yönündeki sorumluluklarını arttırmaktadır. Özel istihdam acentelerinin önerdiği işgücünün seçimi ve yerleştirilmesi süreçlerinde kullanılan değerlendirme araçları, işyerinin esnek yönetimine büyük katkılar sağlamaktadır (Işıklı, 2016: 36).

Geçici istihdam bürolarının işlevi hem karmaşık hem de dinamik bir yapıdadır. Bürolar kendilerine bağlı şirketlerin ihtiyaç duyduğu farklı yetenek ve deneyim düzeyine sahip işgücünü temin etmeyi hedeflerler. Ancak bunu yapabilmeleri için bir kerelik talebe yönelik acil kısa-dönemli ve geleneksel nitelikteki aktivitelerinin ötesine geçerek her bir müşteri firma ile bir arz ilişkisi inşa etmek ve listelerine kaydetmek için uygun işgücünü çekmek ve istihdama hazır hale getirmek durumundadırlar. Son dönemlerde emek piyasası, istihdam ilişkileri ve sendikacılık alanlarını etkisi altına alan ve dev bir sektör haline gelen geçici istihdam endüstrisi, müşteri firmaların anlık taleplerine karşılık veren konvansiyonel bir hizmet birimi olma işlevinden çoktan uzaklaşmıştır. Acente ya da bürolar, işverenlerin geçici işçi istihdam etmelerini teşvik etmeyi, düzenlemeyi ve kolaylaştırmayı amaçlayan bazı stratejiler yoluyla işverenlerin motivasyonlarını/taleplerini şekillendirmede merkezi bir rol oynamaktadır (Forde, 2001: 635).

Aslında acenteler, istihdam hizmetlerini serbestleştiren ajanlar olarak işverenlere bireyselleştirilmiş hizmetler sunarlar. Acentelerden çoğu düzenli müşterilerine mesai saatleri dışında da acenteye iletişime geçmeleri koşuluyla hizmet vermekte, onlar için fırsatlar yaratmakta ve firmaların ihtiyaç duydukları işgücüne en kısa sürede ulaşmalarını mümkün kılmaktadır. Müşterilerin işyerlerine düzenli ziyaretleri, bireysel firmalarla daha yakın ilişkiler geliştirmenin bir yolu olarak görülmektedir. Bu ziyaretler sırasında acente yöneticileri ve danışmanlar genellikle firmaların işgücü gereksinimleri üzerinde durmakta ve geçici işçilerin performanslarını denetlemektedirler. İşverenlerin yüksek sayıda geçici işçi kullandıkları

durumlarda acente yöneticileri haftalık ya da günlük olarak alandadırlar. Acente yöneticileri basitçe işverenlerin personel gereksinimlerine cevap vermekten daha çok bu gereksinimlerin belirlenmesinden sorumlu olmaktadır. Acente yöneticisi, üretim ve personel departmanlarıyla yaptığı görüşmeler sonucunda hangi sayıda geçici işçiye gereksinim duyulduğuna ve bu işçilerin istihdam sürelerine karar verirler. Bu durum, geçici işçilerin gündelik yönetimine ilişkin bazı formel sorumlulukların acenteye aktarılmış olduğunu kanıtlamaktadır (Forde, 2001: 636).

Acente istihdamı konusundaki teorik literatür bir hayli sınırlı olsa da, mal ve hizmet üreten firmaların acente işçiliğini niçin kullandıkları konusunda çeşitli sebepler ortaya konulabilir. Forde ve Slater'ın bu hususta referans gösterdikleri en güçlü sebep, acentelerin belirsiz ve dalgalı bir talep yapısı karşısında işletmelerin temposuna hızla uyarlanabilecek kabiliyetteki işçilerden esnek bir tampon sağlayabilmeleridir (Forde & Slater, 2005: 252). Müşterilerin geçici işçiler bağlamında hızla değişen taleplerine anında cevap verebilmek için geçici işçilerden oluşan ve çalışmaya daima hazır durumda olan bir stok oluşturmak acentelerin en hayati işlevidir (Forde, 2001: 633-34). Acentelerin işçi stoklama yaklaşımı 'sıcak bedenler' olarak adlandırılan bir işçi kitlesinin ortaya çıkmasına da yol açmıştır. İşverenlerin anlık işgücü gereksinimine yine anlık karşılık verebilmek üzere acentelerin sahaya sürdükleri, işverenlerin de tatmin edici standartlarda çalıştıkları sürece kim olduklarıyla asla ilgilenmedikleri türden geçici acente işçileri 'sıcak bedenler' olarak tanımlanmaktadır. Sıcak bedenler olarak tanımlanan işçilerin yaptığı işlerin kolayca tanımlanabilen, karmaşık olmayan ve her nerede olursa olsun çalışma performansının kolayca izlenebildiği türden işler olması oldukça dikkat çekicidir. Bundan daha da önemlisi, geçici acentelerin bu kritere dayalı olarak tabakalanmış bir emek piyasası içinde yer almalarıdır. Zira bu geçici acenteler bahsedilen emek piyasası modeli içinde sıcak bedenler temin eden dipteki acenteler ve yüksek düzeyde profesyonel işçiler temin eden üst kademedeki acenteler şeklinde ayrılmakta ve bu ayrım, bir yanda güvenceli ve daimi işlerin yer aldığı, diğer yanda ise güvencesiz ve düşük ücretli işlerin bulunduğu daha geniş çaplı emek piyasası ayrımına denk düşmektedir (Strauss & Fudge, 2014: 9). Sıcak bedenlerin tersi bir konumda ancak yine acente istihdamı kapsamında yer alan diğer bir grup işçi ise 'tekrar çalışan işçiler' (repeat workers) olarak tanımlanmaktadır. İşverenler bazı durumlarda daha önceden kendi işyerlerinde çalışmış olan işçilerle yeniden bağlantı kurmanın peşine düşmektedirler. Firmalardaki eleman boşluğunu doldurmak ya da kısa dönemli bazı görevleri yerine getirmek üzere aynı işyerinde iş deneyimi kazanmış olan tekrar çalışan işçileri istihdam etmek bazı

avantajları beraberinde getirmektedir. Tekrar çalışanların istihdam edilmesi firmaların geçici işçi kullanımından kaynaklanan bazı risk ve maliyetlerden kaçınmalarını mümkün kılmaktadır. Bu işçilerin sağladığı en temel avantaj işyerindeki geçici ya da daimi diğer işçilerle aralarındaki yakınlık olduğu kadar şirketin üretim süreci ve prosedürlerini biliyor olmalarıdır. Tekrar çalışanlar firma içinde önemli sorumlulukları yüklenebilecek vasıf düzeyine erişebilmek için işbaşı eğitimi almaktadırlar. Tekrar çalışan işçilerin tedarik edilmesi özellikle işverenlerin yüksek sayıda geçici işçi kullandıkları zamanlarda çok karşılaşılan bir durumdur. Bu durum, müşteri firmalar ile düzenli periyotlarla tekrar çalışan işçi arzını sağlayabilen acenteler arasında bir bağımlılık ilişkisi geliştiğine işaret etmektedir (Forde, 2001: 636-637).

Maliyetin minimize edilmesi karşılığında kârlılığın maksimize edilmeye çalışıldığı günümüz küresel kapitalist sisteminde şirketlerin niçin geçici acenteler yoluyla dışarıdan işçi kiraladıkları sorusuna verilebilecek en iyi yanıt maliyet minimizasyonudur. Yapılan araştırmaların çoğunda işverenlerin uzun dönemli istihdamdan kaynaklanabilecek bazı risklerden kaçınmak ve istihdamın yarattığı maliyetleri işçilere yüklemek için geçici ve sözleşmeli işçileri kullandıklarını ortaya koymaktadır. Kalleberg'e göre, geçici acenteler modern zamanın 'yedek işgücü ordusu'nu kurmaktadır. Bu yolla işverenler hem daha sınırlı sayıda personelle çalışmakta, hem de yeterince işlevsel olmayan, maliyeti yüksek ve tam-zamanlı çalışan daimî işçilerle bağlantılı sorunları rahatlıkla çözebilmektedir. Gerektiği durumlarda işverenler, geçici işçileri sahaya sürebilmektedir. Bu sayede firmaların iş çevrimlerine karşılık verebilmeleri mümkün, işgücü ile ilgili problemler ise daha yönetilebilir ve daha az maliyetli hale gelmektedir (Kalleberg, 2000: 347).

Geçici acenteler işçileri toplamakta, eleme yapmakta ve onlara kimi zaman eğitim vermektedir. Onları anlaşmalı oldukları alıcı şirketlere, müşterilerin beklentileri ve talimatlarına uygun şekilde çalışmalarını için yollayarak istihdam etmektedirler. Bu acenteler işe alımlardan ve işten çıkarmalardan, ücret ödemelerinin düzenlenmesinden, sigorta ödemelerinin minimize edilmesinden, işsizlik sigortası ve sosyal güvenlik konularında gerekli işveren katkılarının yerine getirilmesinden tam olarak sorumludurlar (Kalleberg, 2000: 347). Yeni ekonominin yeni istihdam modelinde istihdama ilişkin sorumluluklardan çoğunu özel aracı kurumların yüklediği, şirketlerin ise yükümlülüklerinden büyük oranda uzaklaştığı bir tablo ortaya çıkmaktadır. Bu tablonun işveren şirketler açısından oldukça cazip olması doğaldır. Ancak geçici işçi temin etmek üzere acentelerle yapılan her sözleşme karşılığında

şirketlerin ödemekle yükümlü olduğu bir komisyon vergisi söz konusudur. Sözü edilen vergilerden dolayı kimi zaman geçici işçi çalıştırmanın şirketlere maliyeti aracısız işçi istihdamına göre daha yüksek olabilmektedir. Maliyet yüksekliği ya da geçici acente temsilcileriyle yaşanabilen olası çatışmalar, müşteri firma ile acente arasındaki organik ilişkiyi zedeleyebilmektedir. Müşteri firmalara yüklenen vergilerden tedricen de olsa kâr etmesi ve varlık koşullarını güvence altına alabilmesi için acentelerin iş sözleşmelerini arttırması gerekmektedir. Bu hususta dengeli bir ekonomik yapıyı inşa edebilmek için acenteler genellikle işçilere saat başı ödenen ücret oranlarını azaltma, ödenek düzeylerini sınırlandırma, işten çıkarma maliyetlerini azaltma ve deneme, kiralama ve eğitim/yetiştirme maliyetlerini minimize etme yoluna gitmektedir. Sonuç olarak bu koşullarda çalışabilecek işgücü temin etmek suretiyle acenteler hem kendilerine bağlı çalışan firmaların beklentilerini karşılamakta hem de kendi kârlılık düzeylerini korumaktadırlar (Purcell vd., 2004: 706).

Müşteri firmaların geçici istihdam acentelerine yönelme ve acente işçiliğini tercih etmesinde bir başka sebep, geçici pozisyondaki işçilerin daimî pozisyonlara getirilme sürecinde (temps to perms) deneme sürecinden geçirilebilmeleri imkânıdır. Geçici acenteler, Avrupa Birliği gibi uluslararası kuruluşlar tarafından istihdam edilebilirliği arttırmak için desteklenmektedir. Geçici acentelerin işçilerin farklı işyerlerinde deneyim edinmelerini ya da iş piyasasına yeniden giriş yapmalarını sağladığı ileri sürülmekte, bu bakımdan da acenteye bağlı işçilik, daimî istihdama ulaşmada bir sıçrama tahtası olarak nitelendirilmektedir (Işıklı, 2016: 36). Daimî istihdam için uygun işçileri seçmenin bir yolu olarak geçici işçileri istihdam etme, işverenler açısından bir tercih sebebi olabilmektedir. İşverenler işçilere daimî bir sözleşme teklif etme zorunluluğu altında olmadıkları koşullarda işçilerin performanslarını daha iyi değerlendirebilirler. Bu sayede ‘geçiciden daimiye doğru’ projesi devreye sokulabilir, bu projede işçiler kalıcı bir pozisyonda istihdam edilmeden önce işverenlere bir staj süreci çerçevesinde servis edilmektedirler (Forde, 2001: 635). Acente işçilerinin staj ya da deneme mahiyetindeki anlaşmaların yerine de kullanılabildiği yönünde görüşler mevcuttur. Bu sayede firmalar potansiyel daimî işçi adaylarını daha risksiz bir biçimde denemeden geçirebilme imkânı elde etmektedirler. Sonuç itibarıyla acente işçileri, daimi nitelikteki benzerlerinin devre dışı bırakıldığı durumlarda kısa dönemli ve özel bir amaca dönük işlevleri yerine getirmek üzere kullanılmaktadır (Forde & Slater, 2005: 252).

İstihdam ilişkilerinin piyasalaştığı bir ortamda şirketlerin perspektifinden özel istihdam acenteleri tarafından sağlanan hizmetler, en doğru işçiyi seçme konusunda son

derece güvenilirdir. Acenteler tarafından işçilerin seçimi ve yerleştirilmesi işlemleri, ideal bir işçi olmanın kurallarını da inşa etmektedir. Acenteler kendi hizmetlerini piyasaya uygun hale getirmek ve piyasa ortamındaki varlıklarını güvence altına almak için kimin ya da kimlerin doğru işçi olduğunu tanımlama yoluna gitmektedirler. Bu bağlamda acentelerin önemi, personel istihdamı hususunda uzmanlığa sahip olmalarından ve kiralama işine dair bu uzmanlığın satışa sunulduğu bir piyasa yaratmış olmalarından ileri gelmektedir. Firmalar işçi kiralama sürecinde karşı karşıya kalabilecekleri olası enformasyonel sorunları dikkate alarak acente işçilerine yönelebilmektedirler. Bu noktada Autor da geçici istihdam acentelerinin rolü ile ilgili benzer bir sonuca ulaşmıştır. Acenteler spot bir piyasadan esnek işgücü sağlamanın ötesinde aslında müşterileri için işçi kalitesi hakkında bilgi toplamakta ve bilgi pazarlamaktadır. Emek piyasasında bir nevi bilgi komisyonculuğu yapan acentelerin hızla yükselişi, işçileri elemeye tâbi tutma eğiliminin göstergesi sayılabilir (Autor, 2001: 1).

Geçici acente işçiliği hizmet odaklı ekonominin giderek artan oranda küreselleşmesiyle birlikte büyümekte ve yaygınlaşmaktadır. Hizmet ekonomisinin küreselleşmesi, gelişen bir endüstrileşmeye ve sosyal bölünmelere işaret etmektedir. Geçici acente istihdamına dair mevcut literatür çoğunlukla acentelerle anlaşmalı olan işletmelerin niçin geçici işçi istihdam ettiklerine ve bu konuda işverenlerin stratejilerine yoğunlaşmak suretiyle konuya talep yönünden yaklaşmaktadır. Geçici istihdamı talep yönüyle ele alan yaklaşımlar ve bu konuda geliştirilen teoriler ekonomik rasyonalite varsayımına dayalı olarak üretilmektedir. Geçici acente işçiliğinin arz boyutu ise oldukça geniş bir yelpazede ve farklı sosyal katmanlarda yer alan işgücünün hangi sebeplerden dolayı acente istihdamına yöneldiğine ışık tutmaktadır. Geçici acentelere yönelen emek arzını, ekonomik zorunlulukların yanısıra sosyo-kültürel normlar, sınıfsal farklılıklar ve toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri belirlemektedir. Zira acente istihdamının arz boyutu ekonomik rasyonalite yaklaşımını aşan bir çoğul nedensellik ve karmaşıklık içermektedir.

5. ACENTE İSTİHDAMININ ARZ BOYUTU: GEÇİCİLİKTEN DAIMİLİĞE SİÇRAMA MI? GÖNÜLLÜ KÖLELİK Mİ?

Geçici acente işçiliği; acenteler, acentelerin kontratlı çalıştığı firmalar ve işçiler arasında kurulmuş olan üçlü bir ilişkiye dayalı olarak işlemektedir. Geçici acente işçisi bağlı bulunduğu acente ile istihdam ilişkisine tâbi durumda iken çalıştığı şirketle bir yönetim ilişkisine tâbidir. İstihdam ilişkisi, istihdam sözleşmesinin tipi, ücret ve vasıf geliştirme gibi istihdam koşullarıyla bağlantılı hususları içermektedir. Yönetim ilişkisi ise gündelik iş akışı,

işçilerin görev tanımları ve geçici acente işçilerinin firma işçileri ile entegrasyonu gibi faktörlerle bağlantılıdır (Hakansson & Isidorsson, 2015: 5). Yerel ve ulusal emek piyasası kurumları geçici acente işçilerinin yasal konumlarını belirledikleri gibi emek piyasası aracı tiplerini ve onlara uygun düşecek rolleri de belirlemektedirler. Emek aracılığı mekanizmasının farklı tipleri mevcut olmasına rağmen, aracılık edilen istihdam biçimlerinin ayırıcı tarafı, standart bir işçi ile onun işvereni arasındaki doğrudan istihdam ilişkisinden farklılaşan üçlü bir istihdam modelinin belirleyici olmasıdır. İşçilerle acenteler arasındaki iş sözleşmesi işçilerin istihdam haklarının temel parametrelerini oluşturmada özel bir öneme sahiptir. Ancak aracılığa dayalı istihdamın üçlü yapısı, istihdama ilişkin yasal hak ve sorumluluklar söz konusu olduğunda bazı güçlükler yaratmaktadır ve bu güçlüklerden büyük oranda geçici acente işçileri etkilenmektedir. Üçlü istihdam modelinde geçici acente işçilerinin birer işçi mi yoksa kendi kendini istihdam eden kişiler olarak mı; istihdam acentelerinin ise işgücü temin eden bir aracı mı yoksa istihdamla bağlantılı yasal zorunlulukları yerine getirmekle sorumlu bir işveren olarak mı ele alınacağı çoğu zaman karmaşıklık yaratmaktadır. İşveren tanımının net olmadığı durum ve koşullarda, ücretler, çalışma koşulları ve sosyal haklardan kolaylıkla ödün verilebilmektedir (Strauss & Fudge, 2014: 8).

Amerika’da yapılan bazı çalışmalar, yıllar içinde istihdam acentelerinden tek tek firmalara arz edilen geçici işçilerin sayılarında önemli artışların olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar, acenteler ve firmalar arasında kurulan uzun dönemli sözleşme ilişkilerine de işaret etmektedir. Bu çalışmalardan ulaşılan sonuç, acentelerin artık periferik bir konumdan uzaklaşarak kendilerine bağımlı durumdaki pek çok firmanın faaliyetlerinde merkezî bir konuma sahip olmaya başladıkları yönündedir (Forde, 2001: 632). Bu bağlamda istihdam edilmek için acentelere yönelen bir işgücü kitlesini analiz etmek ve geçici işçiliğe bağlanma gerekçelerini ortaya çıkarmak öncelik arz etmektedir.

Özgürlüğe, serbestliğe ve bireysel gereksinimlere sıklıkla vurguda bulunan neoliberal kapitalizmde politikacılar ve işveren birlikleri, işgücünün esnek kullanımına ve geçici acenteye bağlı çalışmanın gönüllülük içeren yapısına referansta bulunarak acente işçiliğinin faziletlerinden bahsetmektedirler. Acente istihdamının geniş bir işgücü kitlesini kendi tarafına çekebilmesinde iki gerekçe ön plana çıkmaktadır. Bunlardan birincisi geçici acente işçiliğinin yeni bilgi temelli ve hizmet odaklı küresel bir ekonominin gelişmesiyle bağlantılı olmasıdır. Zira bilgi yoğunluklu endüstrilerde yüksek vasıflı işçilere dönük yoğun bir talep vardır. Bu bahsi geçen bilgi işçileri vasıflarını ve hizmetlerini farklı firmalara emek piyasası aracılığı

üzerinden pazarlamayı tercih etmektedirler. İkincisi, şirketlerin, emek piyasasına marjinal tarzda eklenmiş gençler, çocuklu kadınlar ve yaşlılar gibi belirli grupların esnek emekgücüne duydukları talepleri karşılamak üzere geçici acente işçiliğinde bir artış meydana gelmiştir (Fu, 2015: 7).

Acente aracılığıyla gerçekleşen istihdam modelinin yeni bilgi ekonomisi/toplumunu desteklediğini dile getiren Forde ve Slater'a göre, ileri kapitalist ülke ekonomileri, yüksek kaliteli bilgi ve maddi olmayan ürünler temelinde gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu rekabet avantajlarını elinde tutarak çok derin bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bunun istihdama yansımaları ise 'bilgi işleri'nin yükselişidir. Profesyonel, yönetsel, ve teknik bazı mesleklerdeki hızlı artış, kas gücüne ve hizmet işlerine dayalı 'eski ekonomi'nin bıraktığı mirasın günümüzdeki karşılığı durumundadır. Çalışmanın örgütlenişinde yüksek vasıflı 'uzman'lar emekgüçlerini istihdam acenteleri gibi emek piyasası araçları üzerinden bir dizi müşteriye satma yolunu tercih etmektedirler (Forde & Slater, 2005: 251). Aynı bağlamda 1990'larda özellikle hizmet sektöründe, teknolojik faktörlerle bağlantılı bir biçimde işin organizasyonunda meydana gelen dönüşümler, piyasadaki taleplere hızla uyarlanabilme, maliyet minimizasyonu ve rekabet üstünlüğü gibi hedeflerin üstesinden gelmek için geçici işçiliği teşvik etmiştir. İngiltere'de geçici acentelere bağlı işgücünün önemli düzeyde artışına zemin oluşturan çağrı merkezlerinin gelişmesi, bilgi ve iletişim teknolojileri tarafından hızlandırılmıştır. İngiltere'de geçici işçi kullanımının en yüksek düzeye vardığı sektörlerden en önemlisi de finansal hizmetler sektörüdür. Geçtiğimiz yüzyıl içinde bireysel bankacılık dallarının kapanması dolayısıyla bu sektörde gerçekleşen küçülmelere daha ucuz maliyetli telefon bankacılığı eşlik etmiştir. Yeniden yapılanmanın bir gereği olarak sigorta şirketleri de kendi hizmetlerini pazarlayabilmek için çağrı merkezlerini kullanmışlardır. Çağrı merkezi işlemleri kayda değer ölçüde geçici işçi kullanımını teşvik etmektedir (Stanworth & Druker, 2000: 15).

Acente işçiliğine yönelimde yıllar içinde gözlemlenen artış dinamik ve çok boyutlu bir süreç olarak analiz edilmelidir. Acente istihdamına yönelen işgücü kitlesinin sosyo-demografik profili, meslekî konumları, acente yoluyla istihdam edilme gerekçeleri ve istihdam biçimleri zaman içinde farklılaşmaktadır. Acente istihdamına yönelen geleneksel işgücü kitlesinin çoğunlukla emek piyasasına marjinal pozisyonda eklenen kariyer geliştirme konusunda yeterli imkanlara sahip olamayan gençler, bekar işçiler, kadınlar ve yaşlı işçilerden oluştuğu kabul edilmekteydi. Ancak yapılan araştırmalar ve oluşturulan

istatistikler, vasıfsız işçilerden oluşan referans kategoridekilere nazaran yüksek vasıflı işçilerin acente istihdamı içindeki yükselişlerine işaret etmektedir. Emek piyasası aracıları, pek çok ülkede ekonominin hemen hemen her sektöründe bulunmalarına rağmen, tarihsel bakımdan ağırlıklı olarak sanayide ve büro-sekreterlik alanındaki işlerde etkindirler. Emek piyasası aracılarının güncel kullanım biçimi, vasıflı ve mobil işçileri esnek ve yüksek ücret anlaşmalarına dayalı işlerle buluşturma rolünden ziyade riskleri dönüştürme ve ücretleri düşürme konusundaki düzenleyici işlevlerini yansıtmaktadır. Acente işçileri sekreterlik, yarı-vasıflı ve vasıf gerektirmeyen bazı basit işlerde olduğu gibi, profesyonel mesleklerde de temsil edilmektedir. Bununla birlikte siyahî, etnik azınlık, göçmen, yaşlı işçi ya da evli bir kadın olmak, acente yoluyla istihdama daha yakın olmak anlamına gelmektedir (Forde & Slater, 2005: 259).

Geçici işçilerin yaş profili bir ülkeden diğerine değişim göstermekle birlikte çoğunlukla genç insanlardan oluşmaktadır. Geçici istihdam acenteleri için elverişli olan işgücü havuzunun yaş parantezi bir hayli dardır ve işçiler bu tarz geçici işlerden hızla uzaklaşma eğiliminde oldukları için sirkülasyon oldukça yüksektir. Kiralanan geçici işçilerin yerine getirdikleri görevler de zaman içinde değişim gösterme eğilimindedir. Başlangıçta geçici işçiler çoğunlukla kas gücüne dayalı olmayan ‘kadınsı’ işleri üstlenmeleri için kiralanmaktaydılar. Günümüzde geçici istihdam bürolarının gelirlerinin önemli bir kısmı endüstriyel üretim yapan firmalara yerleştirilmiş erkek işçiler üzerinden sağlanmaktadır. İngiltere’de geçici işçiler genellikle ticarete, ofis türü işyerlerinde paramedikal sektörde istihdam olurken kadınlar hala geçici işçiler arasında önemli bir kesimi oluşturmaktadır (Bronstein, 1991: 299).

İşçilerin acenteye bağlı geçici çalışma motivasyonları da bir hayli farklılık arz etmektedir. Geçici çalışanların birçoğu için ortak motivasyon geçici çalışma üzerinden daimi bir iş bulabilme umududur. Ancak çoğu kişi için geçici çalışma, hayatlarında ilk tercih durumunda da olabilmektedir. Daimî istihdamın gerektirdiği vasıfları edinmek ve deneyim elde etmek isteyenler için geçici işler bir nevi sıçrama tahtası işlevini yerine getirmektedir. Geçici işlere tam anlamıyla yerleşmiş durumda olanlar ‘daimî geçici işçiler’ olarak adlandırılabilirler, zira geçici işler bu insanlar için bir yaşam biçimi olabilmektedir. Bu grup ufak çaplı bir iş peşinde olup biraz para biriktirerek hayatına devam etmek isteyen genç insanlardan, iş çevresini sıklıkla değiştirmek isteyenlerden, rutin ev işleri ile çalışma hayatının getirdiği sorumlulukları dengelemeye çalışan evli kadınlardan, uzmanlaşmış bazı yeteneklere

sahip hemşireler, tercümanlar, dil bilen sekreterler, bilgisayar operatörleri ya da muhasebecilerden oluşabilir (Bronstein, 1991: 299-300).

Purcell ve Purcell'in araştırmalarına göre işsizlerin iş bulabilmek için acentelere başvurma oranı oldukça düşük kalmaktadır. Ticari istihdam acenteleri işsizleri sosyal dışlanmadan kurtaracak bir mecra durumunda değildir. Acenteler kendi müşteri firmalarına işsizleri önerirlerken son derece ihtiyatlı davranmaktadır. Firmalar da işsizleri işe alma konusunda gönülsüz olduklarını göstermektedir. Mevcut bulgular, müşteri firmaların gereksinimleriyle en yakın düzeyde eşleşen yüksek kalitedeki işgücünün istihdam edildiğini göstermektedir (Purcell & Purcell, 2014: 13).

6. GEÇİCİ ACENTE İSTİHDAMININ YARATTIĞI GÜVENCESİZLİK

Standart istihdam ilişkilerinin giderek aşınması ve güvencesiz istihdamın yükselişi emek piyasalarının en önemli gündemini oluşturmaktadır. Güvencesizlik kompleks bir kavramdır. Pierre Bourdieu tarafından 1960'ların sonlarında standart dışı istihdam modelleri ve ilişkilerini tanımlamak için kullanılan belirsizlik (precarity) kavramıyla birlikte yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu kavram, her daim olmasa da çoğunlukla, normatif istihdam modelinden sapan yarı-zamanlı, sabit süreli ve acentelerin aracılığına dayalı çalışma biçimleri gibi standart tipte olmayan istihdam düzenlemeleriyle bağlantılıdır. Belirli bir istihdam düzenlemesinin güvence durumunu belirleyen dört boyuta işaret edilmektedir. Bunlar; istihdamın kesinlik ve süreklilik derecesi, çalışma koşullarını, ücretleri ve üretim sürecini kontrol altında tutacak sendika ve diğer profesyonel örgütlerin varlığı ya da yokluğu, korumacı yasal düzenlemelerin mevcudiyeti ve çalışanların gelir düzeyidir (Strauss & Fudge, 2014: 11).

Acenteye bağlı istihdam endüstrisi, farklı bağlamlarda güvencesiz istihdam pratikleri ve bunların yeni gelişen türlerini kavramak için özel bir ilgiyi hak etmektedir. Geçici işçi acenteleri çoğunlukla istihdam ettikleri işçilerin hareketliliklerine sınırlamalar getirmekte, onların istihdam edildikleri müşteri firmalarda daha kalıcı bazı iş pozisyonlarına getirilmelerini engellemektedir. Geçici istihdam acentesi ve müşteri firma arasında ekonomik rasyonaliteye göre kurulmuş olan ilişki, acente işçilerinin yasal özgürlüklerini sınırlandırma yönünde bir ortaklık yaratmaktadır. Vosko'nun da belirttiği gibi, işçiler geçici istihdam acentelerine kayıtlı olduklarında genellikle kendileri için öncelikli olan bazı iş tiplerini seçme özgürlüğüne sahip değildirler. Acenteler işçileri özel bazı iş alanlarına tahsis edebilir ya da

işçiler mesleki iş bölümünün dayattığı belli konumlara dağıtılabılır. Bütün bunlar bir sözleşme vasıtasıyla acente işçilerini 'gönüllü bir kölelik' pozisyonuna indirgeyebilir ve daha güvenceli konumlara erişebilme özgürlüklerini kısıtlayabilir (Vosko, 2010: 633-634).

Stanworth ve Druker, acente işçilerinin güvencesizliğini istihdamdaki konumlarının belirsizliğiyle açıklamaktadır. İstihdam acenteleri kendilerini istihdamla ve sosyal bazı hak ve düzenlemelerle pek de alâkalı görmemektedirler. Zira acenteye bağlı çalışan işçilerin istihdam konumları son derece belirsizdir. Bu işçilerin 'kendi kendilerini istihdam ettikleri' varsayılır ve onlar istihdamdan doğan bazı haklara haiz değildirler. Pek çok yazılı kural ve yasal çerçevenin ötesinde, acenteye bağlı çalışan geçici işçiler diğer türdeki geçici işçilerle karşılaştırıldığında da dezavantajlı bir konumdadır. Acente geçici işçilerinin çok düşük bir oranı sendika üyesidir ve herhangi bir durumda sendika genellikle ücretleri sabitlemenin bir tarafı değildir. Acente işçileri arasından her yıl 'en iyiler' müşteri firmalardaki kalıcı pozisyonlara transfer edilebilmekle birlikte, bu durum çok sayıda işçinin kalıcı işlere kavuştuğu anlamına gelmemektedir. Geçici işçilerin daimî istihdama geçiş süreçlerinde acentelerin rolü sınırlı düzeyde kalmakta, işçileri daimî ve güvenceli bir istihdama kavuşturmak yerine onları emek piyasasının çeperlerinde tutmak acenteler açısından daha işlevsel olmaktadır (Stanworth & Druker, 2000: 9,14).

Güvencesizlik olgusunu 'yeni tehlikeli sınıf' olarak adlandırdığı prekarya üzerinden ele alan Standing, geçici acente işçilerini de prekarya'ya dahil eder. Prekarya yedi ayrı güvencesizlik tipini deneyimlemektedir. Bunlar; emek piyasası güvencesizliği (iş olanaklarından yoksunluk), istihdam güvencesizliği (işe alma ve işten çıkarmayı yöneten istihdam düzenlemelerinin olmayışı), iş güvencesizliği (vasıfların erozyonu ve kariyer geliştirememeye), gelir güvencesizliği, çalışma güvencesizliği (sağlık ve güvenlikle ilgili risklere maruz kalmak), yetenek geliştirme güvencesizliği ve temsil güvencesizliği (örneğin sendikalar üzerinden ortak bir sesin yükselmemesi) dir (Standing, 2011). Geçici acente işçileri yalnızca sınırlı bir zaman periyodunda istihdam edilmek üzere kiralandıkları için mesleki eğitimden yararlanma olanakları çok sınırlıdır. Acente işçilerinin müşteri firmanın iç emek piyasalarında yer alma şansları yoktur. Bu tarz bir görevlendirme, acente işçilerinin daima çevresel işgücü grubunda yer aldığı, bir merkez-çevre bölünmesine yol açar. Geçici acente işçileri müşteri firmaların daimî işçileriyle karşılaştırıldığında olumsuz çalışma koşullarına sahiptir. Ayrıca daha düşük güvenceye sahiptirler ve daha az iş kalitesi ve iş

tatminini deneyimlerler. Bu sonuçlar sayısal esnekliğin yarattığı etkilerle yakından bağlantılıdır (Hakansson & Isidorsson, 2015: 4).

Kalleberg'e göre istihdam güvencesizliği, herhangi bir kişinin gönülsüz biçimde işsiz ya da eksik istihdam içinde olduğu, işini kaybetme ihtimalinden korku duyduğu, alternatif istihdam fırsatlarına erişemediği ve bu yüzden de istenmeyen çalışma koşullarına mecbur bırakıldığı bir durumu ifade etmektedir. Kalleberg'in tanımını benimseyen Elçioğlu, güvencesizliğin yeni ekonomiden beslendiğini ifade ederek geçici acente işçilerinin giderek artan yapısal kırılma risklerinin temelinde güvencesizliği yerleştirir (Elçioğlu, 2010: 118-119).

Konuya toplumsal cinsiyet perspektifiyle yaklaşıldığında, giderek artan oranda feminize olan istihdamın ve ulusötesi göçün, acente işçiliği sektörünü ve bu sektöre içkin olan güvencesiz işleri güçlendirici yönde etki yarattığı görülmektedir. Geçici istihdam acenteleri yoluyla gerçekleşen istihdam, feminize olmuş (kadınılaşmış) güvencesiz çalışmanın bir örneği olarak tanımlanmaktadır. 1980'lerden bu yana erkeklerin ücret düzeylerindeki düşüş ve kadınların işgücüne katılım oranlarındaki yükseliş, acente istihdamı üzerinden kadınların aile gelirine destek olacak nitelikte ücretli bazı işlere erişimlerini gündeme getirmiştir. Kadınların acente yoluyla eriştikleri işler, onların aile içi ücretsiz yeniden üretken emeklerinin uzantısı niteliğindeki işlerdir. İstihdamdan elde edilen faydalar sınırlıdır ve sağlık ve emeklilik güvencesi bakımından sosyal haklar oldukça kısıtlıdır. Güvencesiz istihdamın kadınsı formlarının yaygınlaşması, kadınların ve erkeklerin toplumdaki rollerini kurumsallaştıran geleneksel toplumsal cinsiyet sözleşmesini aşındırdığı gibi erkeklerin de giderek kadınsı ve güvencesiz istihdam biçimleri içinde yer almalarına yol açmaktadır.

Son otuz yıllık süreçte yoksul üçüncü dünya ülkelerinden gelişmiş kapitalist ülkelere doğru gerçekleşen göç sürecinin ivme kazanmasında küresel eşitsizliklerin, kalkınma farklılıklarının ve az gelişmiş ülkelerdeki neoliberal ekonomik dönüşümün payı büyüktür. Küresel göç sürecinin en dikkat çekici yanı göçmen işgücü içindeki kadınların büyüyen oranıdır. Gelişmiş bir ülkede çalışarak para kazanmak üzere ailelerini kaynak ülkede bırakarak göçe katılma kararını bizzat alan kadınlar, uluslararası göçün feminizasyonunun baş aktörleridir. Güney ülkeleri terk ederek çalışmak için Kuzeye giden ve geçici göçmen işçiler durumunda olan kadınlardan pek çoğu, ne ev sahibi ülkenin daimî vatandaşı olma hakkını, ne de emek piyasasında özgürce dolaşım hakkını elde eder. Varış noktasındaki ülkelerde en temel düzeyde işgücünün cinsiyete dayalı farklılaşması, göçmen kadınların ev içi işlerde, bakım işlerinde, hemşirelikte, yerel bazı hizmetlerde ve seks işçisi olarak çalışma gibi düşük

ücret düzeyleriyle, sosyal hakların sınırlılığıyla ve çalışma koşullarının olumsuzluğuyla karakterize edilen ve istikrarlı olmayan işlerde istihdam olmalarını gündeme getirmektedir (Strauss & Fudge, 2014: 18). Geçici istihdam acenteleri özellikle de göçmen kadınları emek piyasasının belli hücrelerinde konumlandırmak ve hatta başka türden sömürü mekanizmalarını devreye sokmak suretiyle cinsiyetlendirilmiş göç sürecinden fayda sağlamaktadırlar. Acentelerin göçmen kadınları istismar mekanizmaları, istihdam karşılığında kadınlardan vergi kesintisi yapmaktan ev hizmetinde istihdam etmek vaadiyle kadınları fuhşa zorlamaya kadar uzanabilmektedir (Toksöz, 2011: 137).

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Pek çok ülkede emek piyasaları, kamu politikasını ve işletme stratejilerini belirleyen esneklik yaklaşımının desteklediği neoliberal kuralsızlaştırma politikaları tarafından şekillendirilmektedir. Günümüzün Post-fordist kapitalizmi işgücü kompozisyonundaki demografik değişimlerle, yüksek performanslı dayalı iş sistemleri ve esnek personel rejimiyle tanımlanmaktadır. Bu yeni dönemde belirsizlik, artık kaçınılması gereken bir şey değil, tam tersine piyasayı yöneten ve yönlendiren bir norm haline gelmiş durumdadır. Bu çerçevede geçici acente işçiliği günümüzün esnek kapitalizmini analiz etmek ve emekçi kitlelerin devletle, şirketlerle, girişimcilik olanaklarıyla ve daha makro düzeyde dünya ile değişen ilişki tarzlarını anlayabilmek için verimli bir alan oluşturmaktadır. 1990'larda yaşanan ekonomik durgunluk ve bu durgunluğu takip eden 'istihdamsız büyüme ya da toparlanma' denilen süreç, geçici istihdam endüstrisini büyüten önemli bir faktör olmuştur. Geçici istihdamı yaygınlaştıran bir başka faktör, 1997'de Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)'nün özel istihdam bürolarının iyi işleyen emek piyasalarındaki yapıcı ve yaratıcı rolüne yaptığı vurguyla birlikte istihdam ve emek araçlarına karşıt olan geleneksel tavrının tersine dönmesidir. Böylece acente işçiliği, butik düzeyde bir hizmet sağlayıcısı olmaktan emek piyasasının yapısal bir aktörü, anaakım insan kaynakları stratejisinin aslî unsuru haline dönüşmüştür. Anlık emekgücünün toptancısı sayılan geçici personel endüstrisi dar bir iktisadi mantığın ötesine geçerek emek piyasaları üzerinde bütünsel anlamda düzenleyici bir işlevi yerine getirmeye başlamıştır.

Çoğu ülkede geçici acente sektörü, kamusal istihdamın azaltılması, istihdam ve yönetime ilişkin hizmetlerin özelleştirilmesi ve dışarıdan satın alınması bağlamında hükümetler tarafından desteklenmektedir. Acente aracılığına dayalı istihdamın kamu sektörünü de içerecek şekilde tüm sektörler boyunca yayılmakta olduğunu gösteren

istatistikler mevcuttur. Acente istihdamının işverenlerin emek maliyetlerini sınırlandırma ve emeğe ilişkin düzenlemelerden kaçınmalarını sağlama, doğrudan işveren olmanın getirdiği yükümlülüklerden kurtulma ihtiyacına dayalı olarak geliştiği ileri sürülmektedir. Diğer yandan emek arzı ile emek talebi arasındaki dengenin kurulması ve uzmanlaşmış bazı yeteneklere sahip işgücü kitlesine erişimin acenteler yoluyla sağlanması da acenteleri güçlendiren hususlardır. Sektörün dev şirketleri konumunda olan Kelly, Manpower, Adecco ve Randstad gibi acenteler kontratlı çalıştıkları firmalara geleneksel insan kaynakları fonksiyonlarını dışarıdan temin etmelerini önermektedir. Buradan hareketle istihdam acenteleri iş arama, işe yerleştirme, iş ve işçiyi eşleştirme, eğitim verme ve insan kaynakları hizmetlerini karşılayan yapılanmalarıyla ön plana çıkmaktadır. Acentelerin hızlı ve etkin çalışmaları, personel seçimi ve yönetimiyle ilgili sorumluluklar başta olmak üzere kısa süreli istihdamı da içerecek şekilde tüm karmaşık görevleri üstlenmeleri, işverenleri cezbedici faktörler olmaktadır.

Bu çalışmanın ana problemini, geçici acentelerin aracılık ettiği istihdam modeli, arz ve talep boyutlarıyla geçici acente istihdamının dinamikleri ve bu istihdam modelinin emekçiler cephesinde yarattığı güvencesizlikler oluşturmaktadır. Bu çerçevede acente istihdamını destekleyen yaklaşımlarla eleştiren yaklaşımları ele alarak nihai bir değerlendirme yapılması gerekmektedir. Acenteler yoluyla kurulan geçici istihdam ilişkisini olumlayan bakış açıları, firmaların bu yolla elde ettiği işgücü esnekliğine işaret etmektedir. Hatta işçilerin de bu durumdan kazançlı çıkacağı iddia edilmektedir. Buna göre geçici çalışmanın sağladığı kısa dönemli istihdam, tam-zamanlı çalışmak istemeyenler ya da geçici işleri kalıcı ve istikrarlı iş pozisyonlarına geçişte bir sıçrama tahtası olarak görenler için bulunmaz bir fırsattır.

Acente istihdamının eleştirisi en çok geçici işçilerin içinde buldukları güvencesiz koşullara odaklanmaktadır. Geçici işçiler herhangi bir iş güvencesine, sosyal haklara ve sosyal yardım hizmetlerine sahip olmadıklarından dolayı güvencesiz işçiler konumundadır. Uzun işsizlik dönemlerine maruz kalabilirler, sağlık ve işsizlik sigortasının olmaması onları önemli risklerle başbaşa bırakabilir. Geçici çalışan işçiler ne tam olarak acente patronunun çalışma takımının bir parçası ne de geçici bir sözleşmeyle ve belirli bir süreliğine çalışmak için gönderildikleri firmanın elemanı olabilirler. Hatta acentelere bağlı işyerlerinde geçici işçilerin varlığı, işçi dayanışmasını zayıflatan bir riski de beraberinde getirebilir. Houseman ve diğerlerine göre, şirketlerin gerek yüksek gerekse de düşük vasıf gerektiren işler için geçici istihdam acentelerini kullanmaları, emek arzını etkin biçimde arttırarak halihazırdaki işçilerin

ücret artışı yönündeki taleplerini baskılamalarına zemin hazırlamaktadır (Houseman vd., 2001: 37). Geçici işçiler arasında sendika üyeliği nadiren görülebilen bir durumdur. Geçici işçiler sömürüye açıktır ve yaptıkları sözleşmeler onları tehlikeli ve nahoş işlerle karşı karşıya getirebilir. İstihdam büroları vasıtasıyla erişilen işler genellikle istikrarsız niteliktedir. Tüm bunların sonucu olarak geçici acente istihdamı, emek piyasasının eşitsiz ve kutuplu bir hale gelmesindeki en asli unsurlardan biridir. Neoliberal kapitalizmin hem merkezinde hem de periferisinde artan gelir eşitsizliklerinin yanısıra acenteler ve kullanıcı şirketlerin istismarları dolayısıyla işçilerin kırılganlıkları artmaktadır.

Ancak günümüzde geline aşama itibariyle geçici acenteler ve acente istihdamına dönük tepkiler belirgin bir biçimde azalmış görünmektedir. Erken dönemlerinde yasal çerçevenin sınırlarını aşarak tam manasıyla anarşik koşullar yaratmış olan geçici istihdam acenteleri işçileri farklı istismar biçimlerine maruz bırakarak sosyal hak ve güvencelerini zarara uğratmıştır. Zamanla daha kurumsal biçimde örgütlenen geçici istihdam acentelerinin yağmacı dışsal bir saldırgan olmaktan ziyade esnekleşmeye devam eden emek piyasalarında aktif bir oyuncu haline geldiği, istihdam ilişkilerindeki ve toplumdaki daha geniş çaplı dönüşümlerle birarada evrildiği düşünülmektedir. Geçici çalıştırma modelleri, standart istihdam ilişkisinden kesin sınırlarla ayrılıyor olmasına rağmen kendi çapında geçerli bir istihdam türü olarak ele alınmaya başlanmıştır. Geçici çalışan işçiler sömürüye maruz kalsalar ve meslekî bakımdan bir durağanlığa terk edilseler de ikinci sınıf bir statüye indirgenmiş durumda değildirler. Tüm bunlar giderek daha çok esnekleşen, kuralsızlaşan ve güvencesizleşen küresel kapitalizmde istihdam modelleri ve ilişkilerinin küresel sermayenin lehine dönüşüme uğradığının açık kanıtları sayılmalıdır. Hızla büyüyen bir geçici istihdam endüstrisi, güçlü bir toplumsal ve tarihsel geçmişi olan kamusal/kurumsal istihdam politikalarını erozyona uğratmaktadır. Burada geçici istihdam acentelerinin sözde başarıları yalnızca teknik işlemlere hâkim olma becerilerine değil, toplumsal bir meşruiyet yaratma ve bunu sürdürebilme hususunda verdikleri sembolik mücadeleye de dayanmaktadır. Bu aşamadan sonra gösterilebilecek esas çabanın, geçici istihdamın toplumsal bir yarar sağlayabilmesi ve yarattığı avantajların hem kullanıcılar hem de işçiler tarafından adil biçimde paylaşılabilmesi yönünde olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Autor, D. H. (2000). Why do temporary help firms provide free general skills training?. *NBER Working Paper*, 7637.

Bronstein, A. S. (1991). Temporary work in Western Europe: Threat or complement to permanent employment?. *International Labour Review*, 130 (3), 291-310.

Burgess J., & Connell J. (2004). *International aspects of temporary agency employment an overview*. J. Burgess, & J. Connell (Eds.), *International Perspectives on Temporary Agency Work*, Routledge: London.

Çelik, A. (2016). 10 soruda özel istihdam büroları ve kiralık işçilik, <https://t24.com.tr/yazarlar/aziz-celik/10-soruda-ozel-istihdam-burolari-ve-kiralik-iscilik,14369>

DİSK. (2016). *Kiralık işçilik anayasaya aykırıdır !*. Disk Raporu. <https://disk.org.tr/wp-content/uploads/2016/07/6715-AYM-DISK-RAPOR-1-Temmuz-2016-SON.pdf>

Elçioğlu, E. F. (2010). Producing precarity: The temporary staffing agency in the labor market. *Qual Sociol*, (33), 117-136.

Enright, B. (2013). (Re)considering new agents: A review of labour market intermediaries in labour geography. *Geography Compass*, 7(4), 287-299.

Forde, C. (2001). Temporary arrangements: The activities of employment agencies in the UK. *Work, Employment and Society*, 5 (3), 631-644.

Forde, C., & Slater, G. (2005). Agency working in Britain: Character, consequences and regulation. *British Journal of Industrial Relations*, 43(2), 249-271.

Fu, H. (2015). Introduction, *temporary agency work and globalisation: Beyond flexibility and inequality*. H., Fu (Ed.), Routledge: London.

Hakansson, K., & Isidorsson, T. (2015). Temporary agency workers—precarious workers?. *Nordic Journal of Working Life Studies*, 5(4), 3-22.

Houseman, S. N., Kalleberg, A. L., & Erickcek, G. A. (2001). *The role of temporary agency employment in tight labor markets*. Upjohn Institute Working Paper No. 01-73.

Işıklı, E. (2016). *The role of the private employment agencies in the making of employability in Turkey* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. B.Ü. Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü, İstanbul.

Kalleberg, A. L. (2000). Non-standard employment relations: Part-time, temporary and contract work. *Annual Review Sociology*, 26, 341–365.

Kalleberg, A. L., Reynolds J., & Marsden P. (2003). Externalizing employment: Flexible staffing arrangements in US organizations. *Social Science Research*, 32, 525-552.

Kutlu, D. (2010). 'Geçici Çalışmanın Sürekliliği ve Güvencesizleşme: Özel İstihdam Bürolarının Değişen Rolü', *TTB Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi*, Ocak-Şubat-Mart, 41-47.

Purcell, J., Purcell, K., & Tailby, S. (2004). Temporary work agencies: Here today, gone tomorrow?. *British Journal Of Industrial Relations*, 42(4), 705-725.

Purcell, K., & Cam, S. (2002). *Employment intermediaries in the UK: Who uses them?*. ESRU Working Paper, No.1.

Standing, G. (2011). *Prekarya: Yeni tehlikeli sınıf* (Ergin Bulut, Çev.). İletişim Yayınları: İstanbul.

Theodore, N., & Peck J. (2014). Selling flexibility: Temporary staffing in a volatile economy, *Temporary Work Agencies and Unfree Labour*. Strauss, K., & Fudge, F (Eds), Routledge: London.

Stanworth, C., & Druker, J. (2000). Labour market regulation and non-standard employment: the case of temporary agency work in the United Kingdom. *International Journal of Employment Studies*, 8 (1), 3-25.

Strauss, K., & Fudge, J. (2014). *Temporary work, agencies and unfree labour*. Routledge: London.

Toksöz, G. (2018). *Kalkınmada Kadın Emeği*. Varlık Yayınları: İstanbul.

World employment confederation economic report (2022),
<https://wecglobal.org/private-employment-industry/>

Vosko, L. F. (2010). A New Approach to regulating temporary agency work in ontario or back to the future?. *Industrial Relations*, 65(4), 632–653.



Avrupa Birliği'ne Aday Ülkelerin Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün

Karşılaştırmalı Rekabet Gücü Analizi: 2010-2020 Dönemi¹

Eyyüp DEMİR^{2*}, Kübra ÖNDER³

Geliş Tarihi/ Received Date: 01.03.2023

Kabul Tarihi/ Accepted Date: 24.04.2023

Araştırma Makalesi/ Research Article

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Avrupa Birliğine aday konumda bulunan Arnavutluk, Sırbistan, Karadağ, Kuzey Makedonya ve Türkiye'nin tekstil sektöründeki rekabet gücünü belirlemek ve karşılaştırmaktır. Çalışmada, STIC. Rev. 3 (Standard International Trade Classification) ürün sınıflandırması 2 haneli 26, 65 ve 84 kodlu tekstil sektörleri ile bunların altında bulunan 3 haneli 24 adet tekstil alt sektörlerine ait ihracat veri seti kullanılmıştır. 2010-2020 dönemi için yapılan analizde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemlerinden (RCA) Balassa endeksi kullanılmıştır. Analizde kullanılan veriler Comtrade veri tabanından temin edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda; Arnavutluk'un 14, Sırbistan'ın 16, Karadağ'ın 21, Kuzey Makedonya'nın 13, Türkiye'nin ise 6 ürün grubunda dezavantajlı durumda olduğu, Sırbistan'ın 5, Kuzey Makedonya'nın 6, Türkiye'nin 5 ürün grubunda zayıf üstünlüğe sahip olduğu, Arnavutluk'un 2, Sırbistan'ın 1, Kuzey Makedonya'nın 1, Türkiye'nin 5 ürün grubunda orta derece uzmanlaştığı, Arnavutluk'un 4, Sırbistan'ın 1, Kuzey Makedonya'nın 2 ve Türkiye'nin ise 8 ürün grubunda güçlü üstünlüğe sahip olduğu ve bu ürün gruplarında uzmanlaşmış olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelime: Rekabet Gücü, Balassa İndeksi, Tekstil Sektörü.

¹ Bu çalışma, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans programında sunulan seminer dersinde hazırlanan çalışmanın yeniden kaleme alınmış versiyonudur.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, Orcid No: 0000-0002-4794-5760

* Sorumlu yazar/Corresponding author

E-mail/e-ileti: eyyupdemir45@gmail.com

³ Doç. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Orcid No: 0000-0003-3537-3635

Comparative Analysis of The Textile and Apparel Sector of The European Union Candidate Countries: 2010-2020 Period

ABSTRACT

The aim of the study is to determine and compare the competitiveness in the textile sector of Albania, Serbia, Montenegro, North Macedonia and Turkey, which are candidates for the European Union. In the analysis of the study, the export data set of 26, 65 and 84 coded textile sectors within the scope of STIC rev. 3 classification and 24 third level textile sub-sectors under SITC Rev 2 codes were used. The Balassa index, one of the Revealed Comparative Advantage (RCA) methods, was used in the analysis for the 2010-2020 period. The data used in the analysis were obtained from the Comtrade database. As a result of the analysis; it has been determined that Albania is in a disadvantageous position in 14 product groups while Serbia 16, Montenegro 21, North Macedonia 13 and Turkey are in a disadvantageous position in 6 product groups. In addition, in the analysis; it has been determined that Serbia has a weak advantage in 5 product groups, North Macedonia 6 and Turkey in 5 product groups. It has been determined that Albania specializes in 2 product groups, Serbia and North Macedonia 1, and Turkey specializes in 5 product groups moderately. Finally, it has been determined that Albania has a strong advantage in 4 product groups, Serbia 1, North Macedonia 2 and Turkey 8 product groups and specialize in these product groups.

Keywords: Competitiveness, Balassa Index, Textile Industry.

1. GİRİŞ

Sanayi devrimi sonrası endüstriyel üretim farklı bir boyut kazanmış, üretim kapasitesi giderek artmış ve ekonomik büyüme ivme kazanmıştır. Dünyada bir taraftan bu gelişmeler yaşanırken diğer taraftan tüketicilerin ihtiyaçları farklılaşmış ve artan nüfusa bağlı olarak ihtiyaçlar giderek artmıştır. Artan ihtiyaç ve çeşitli ürün talebi küresel boyutta bir ticaretin yaşanmasına sebep olmuştur. Dış ticaret zaman içinde özellikle de ticaretin önündeki engellerin aşılması ile ivme kazandırmıştır. Dış ticarete yaşanan durum küresel rekabette yer edinmek ve uzmanlaştıkları alanda pazar gücüne sahip olmak isteyen ülkeleri küresel bir yarışa sürüklemiştir. Dış ticarete yaşanan bu gelişme tüm sektörleri olumlu yönde etkilemiştir. Bu sektörlerden biri de tekstil sektörüdür.

Tekstil sektörü en eski sanayi dallarından biridir. Tarihin ilk dönemlerine kadar uzanan sektör ilk olarak geleneksel üretim ile ortaya çıkmış, sanayi devrimi ile birlikte kitle üretimine yönelmiş ve ülkeler için vazgeçilmez bir sanayi dalına dönüşmüştür.

Dünyada olduğu gibi tekstil sektörü Türkiye’de de en eski sanayi dallarından biridir. Sektör, yaklaşık üç bin yıllık bir maziye sahiptir. Sektörün geçmişi Hitit ve Asur dönemlerine kadar uzanmasına rağmen Osmanlı dönemi ile birlikte Türkiye tekstil sektörünün merkezi olmuştur. Sektör 1970’li yıllarla birlikte önemli gelişme kaydetmiş ve kişisel zevklerin belirleyicisi olması sebebiyle çok hızlı büyüyen sektörler arasında yerini almıştır. Bu gelişmelere, konut ve turizm sektörlerine bağlı birçok alt sektörde ortaya çıkan tekstil ihtiyacı da olumlu katkı sağlamıştır. Nitekim şimdilerde gerek üretim yapısı gerek ürün kalitesi ve gerekse sevkiyat hızı gibi özelliklerinden dolayı, Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörü küresel piyasada söz sahibi ülkeler arasında yer almaktadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021:1-2).

Ekonomik kalkınmada ve büyümede kilit rol oynayan tekstil sektörü oluşturduğu istihdam yapısı, sağladığı döviz getirisi ve katma değer ile ekonomilerde büyük öneme sahiptir. Ayrıca tekstil sektörü, Türkiye için dış ticaret fazlası veren bir sektör olmakla birlikte (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2022a:1-7) dünya toplam ihracatının % 4-6’lık bir bölümünü karşılamaktadır (Birleşmiş Milletler Comtrade Veri Tabanı, 2022). Bu nedenle sektör piyasadaki aktörlerin ilgisini kendisine doğru çekmektedir. Bu durum, sektörde faaliyet gösteren/gösterecek olan ülkelerin/firmaların rekabetin getirebileceği potansiyel tehditlere karşı önceden aksiyon almasını ve rekabetin sunacağı imkânlarla karşı da hazırlıklı olunmasını sağlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı, sektörün rekabet durumunu tekstil sektörünün pazar gücünü elinde bulunduran ülkeler özelinde incelemekten ziyade potansiyel tekstil ihracatçısı konumunda bulunan ülkeler nezdinde incelemektir. Avrupa Birliği’ne adaylık sürecinde yer alan ve Türkiye’nin rakibi konumunda bulunan ülkelerin tekstil rekabet gücünün bilinmesi gelecekte Türkiye’nin elinde bulundurduğu pazarları kaybetmemesine veya elindeki üretim faktörlerini doğru yerde kullanarak rakiplerine karşı yeni rekabet gücü oluşturması açısından önem arz etmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, Avrupa Birliği’ne aday konumunda bulunan 5 ülkenin (Arnavutluk, Sırbistan, Karadağ, K. Makedonya ve Türkiye) tekstil sektöründeki rekabet gücünü belirlemek ve karşılaştırmalı olarak analiz etmek amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışma, dört ana bölümde değerlendirilmiştir. İlk bölümde ulusal ve uluslararası literatürde konuya yönelik yapılmış olan çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde, tekstil sektörünün AB’ye aday ülke ekonomileri içindeki yeri ve öneminden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde, çalışmada kullanılan veri seti ile yöntemden bahsedilmiş olup, takip eden bölümde

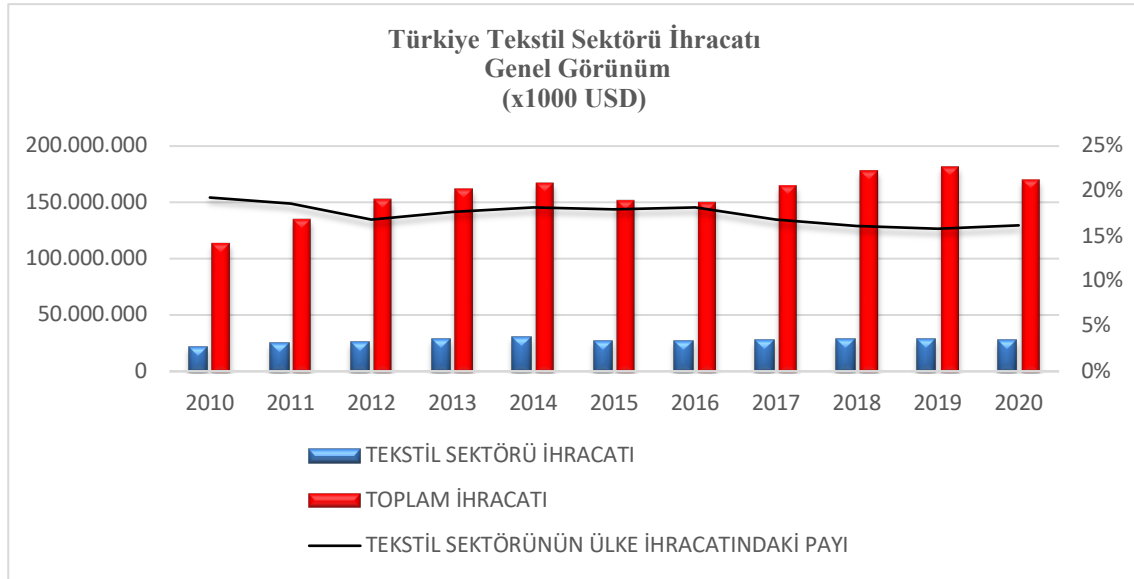
araştırma bulgularına değinilmiştir. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgulardan yola çıkarak sektöre yönelik değerlendirmeler yapılmış ve politika önerisinde bulunulmuştur.

2. AVRUPA BİRLİĞİNE ADAY ÜLKELERDE TEKSTİL SEKTÖRÜ

Tekstil sektörü insanlık tarihi kadar büyük bir geçmişe sahiptir. Sektör ilk olarak ilkel teknoloji ile ifa edilirken sanayi devrimi ile birlikte evrim geçirmiş ve sanayi devrimini milat kabul eden sektör adeta yeni bir yapıya bürünmüştür. Bugün itibariyle tekstil ve hazır giyim sektörü büyük oranda ihracat odaklı bir sektör konumuna kavuşmuştur.

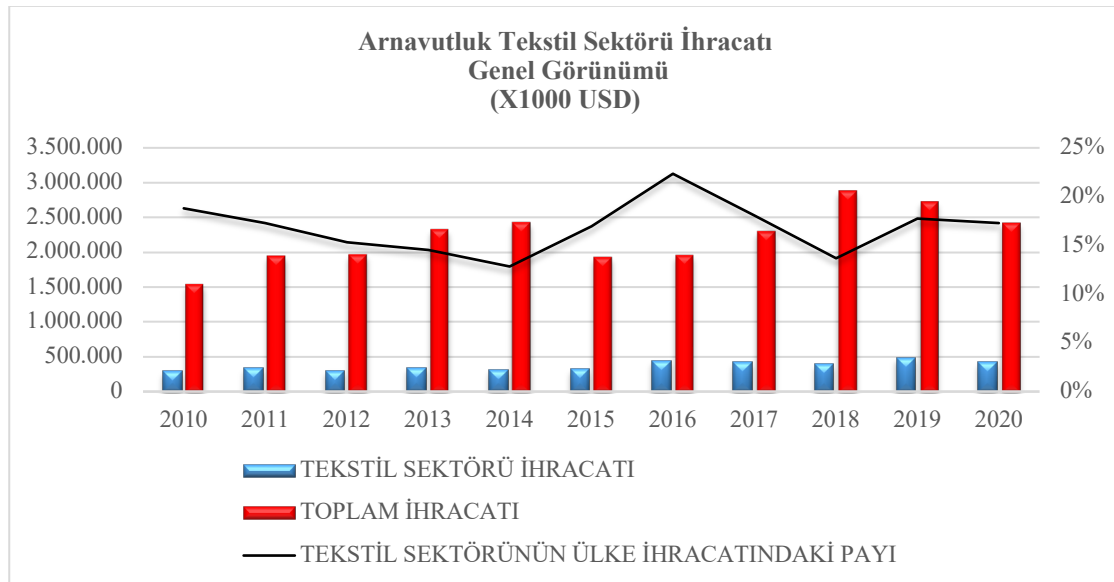
Tekstil sektörünün gelişimi tüm ekonomilerde aynı hızla ilerlememiş bazı ülkeler sektörde lider konumdayken bazıları takipçi bazıları ise ithalatçı ülke pozisyonunda kalmıştır. 2021 yılı tekstil sektörü ihracatı incelendiğinde, Çin'in (%35) lider konumda olduğu ve Çin'i sırası ile Hindistan (%6,9), ABD (%5,3), Türkiye (%4,2) ve Almanya'nın (%4,1) takip ettiği görülmektedir. Türkiye tekstil ve hazır giyim ihracat miktarı ile dünyada 4'üncü sıraya yer almaktadır. Tekstil ve hazır giyim sektörü Türkiye ekonomisi için yadsınamaz bir öneme sahiptir. Nitekim Türkiye'nin tekstil ihracatı her geçen yıl artmaktadır. Son on yıllık periyod incelendiğinde, toplam ihracatın ortalama %17,4'ü tekstil sektöründen karışlanmaktadır. Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörü bir önceki yıla kıyasla yaklaşık %31 artmış ve 16,2 milyar dolar seviyesine yükselmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2022a).

Bugün Türkiye 170'den fazla ülkeye tekstil ve hazır giyim ürünü ihraç etmektedir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021). Türkiye'nin tekstil sektörü ihracatında en büyük pay Avrupa Birliği (AB) ülkelerine aittir. Nitekim sektörden AB ülkelerine yapılan ihracat bir önceki yıl eylül ayına göre yüzde 25 yükselmiş ve 1.285,55 milyon dolara ulaşmıştır.



Şekil 1. Türkiye tekstil sektörü ihracatı genel görünümü

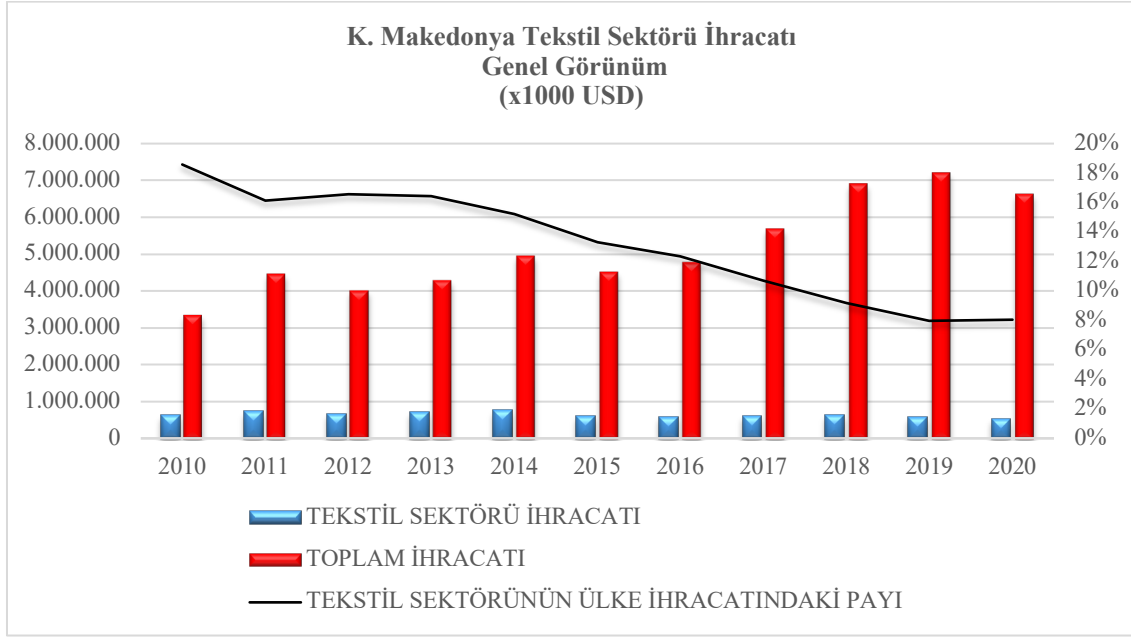
Avrupa Birliği'ne aday ülkeler içinde, tekstil ve hazır giyim sektörü ihracatı önemli bir yere sahip olan diğer bir ülke de Arnavutluk'tur. Dünyanın 129. en büyük ekonomisi olan Arnavutluk'un toplam ihracat içindeki tekstil sektörünün payı ortalama %17'dir ve 2020 yılı için 485 milyon dolarlık tekstil sektörü ihracat değeri ile Arnavutluk, dünyada 72'inci sırada yer almaktadır. Ülke en büyük ihracatını İtalya'ya (%80) gerçekleştirmekte olup, Arnavutluk İtalya'nın adeta fason üretim merkezi konumundadır (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2020).



Şekil 2. Arnavutluk tekstil sektörü ihracatı genel görünümü

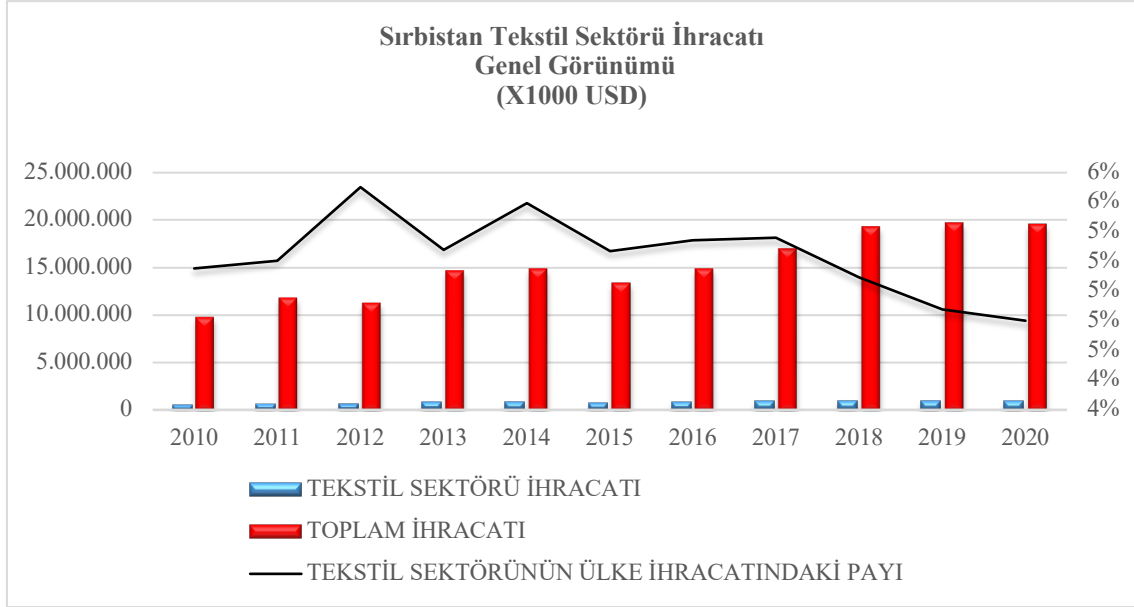
Tekstil ve hazır giyim ihracatının toplam ihracatı içinde önemli bir yere sahip olan bir diğer AB'ye aday ülke ise Kuzey Makedonya'dır. Ülkenin toplam ihracatı 2010-2020 dönem

aralığında ortalama 5,2 milyar dolar olup, tekstil sektörünün ülke ihracatındaki payı ortalama olarak %13'tür. Sektör ihracatının toplam ihracat içindeki oranı ortalamanın üstünde yer almasına rağmen, sektörün toplam ihracat içindeki payı zaman içinde azalan bir trend izlemiştir. Bu durum, sektör ihracatındaki azalışın kaynaklanmamış ülkenin diğer sektörlerde yaşanan ihracat artışından kaynaklanmıştır. Dolayısıyla Kuzey Makedonya için tekstil sektörü hala önemli bir sektör olarak faaliyetini sürdürmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2022b).



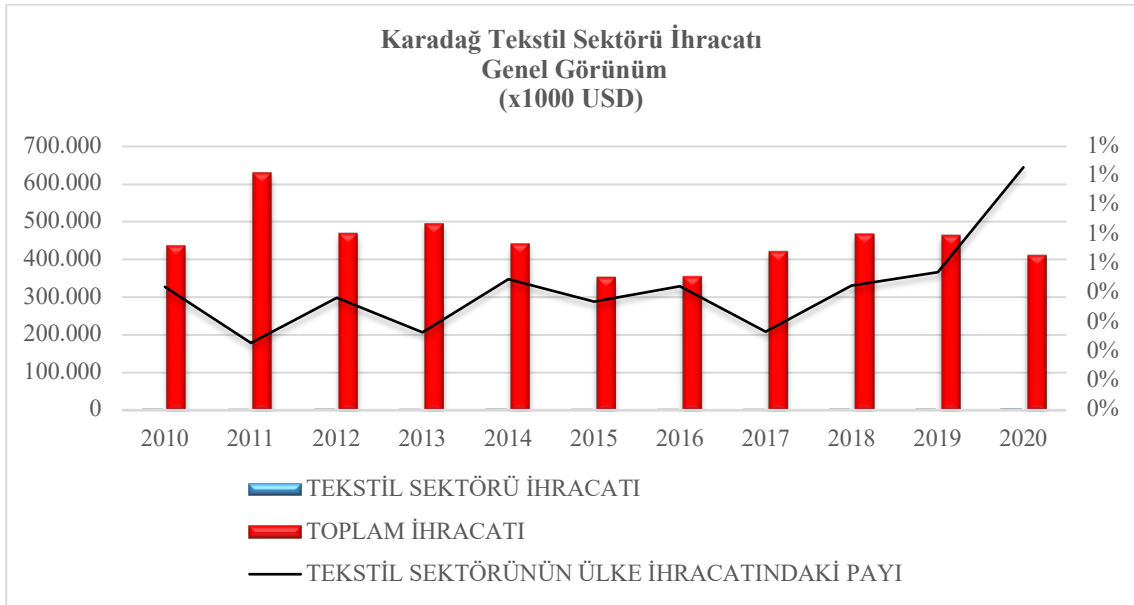
Şekil 3. Kuzey Makedonya'nın tekstil sektörü ihracatı genel görünümü

AB'ye aday Sırbistan'ın 2010-2020 dönemi tekstil ve hazır giyim sektöründeki ihracatının toplam ihracat içindeki payı %5-%6 bandında seyretmektedir. Güçlü bir sanayi potansiyeline sahip olan Sırbistan'ın daha çok hazır giyim sektöründe bulunan belirli ürün gruplarında uzmanlaştığı ve güçlü rekabet düzeyine sahip olduğu görülmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2022c).



Şekil 4. Sırbistan Tekstil sektörü ihracatı genel görünümü

AB'ye aday ülkeleri arasında toplam ihracat içinde en düşük paya sahip ülke Karadağ'dır. Sektörün toplam ihracat içindeki payı %0,41'dir.



Şekil 5. Karadağ tekstil sektörü ihracatı genel görünümü

3. LİTERATÜR TARAMASI

Dünyanın en eski sanayi dallarından biri olan tekstil ve hazır giyim sektörü gerek üretim gerek ihracat geliri içindeki payı sebebiyle özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma sürecinde önemli bir misyon üstlenmiştir. Bu görevinden dolayı tekstil ve hazır giyim sektörü kendini aktif bir rekabet ortamının içinde bulmuş/bulmaktadır. Bu gelişmelerden

kaynaklı olarak iktisat literatüründe sektör gerek rekabet edilebilirlik gerekse rekabet gücü bağlamında analiz edilmektedir. Bu çalışmaların çoğunda sektörün ihracat paylarına ilişkin veriler kullanılmış ve konu ülke veya ülke grupları düzeyinde ve farklı yöntemler kullanılarak incelenmiştir.

Çalışmaların bazılarında Çin tehdidi altında Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet durumu irdelenmiştir (Ener & Yelkikalan, 2004; Aydoğuş & Diler, 2009; Şahin, 2015; Yücel, 2015). Bu çalışmalardan Aydoğuş ve Diler'in (2009) çalışmasında, tekstil alt sektörleri baz alınarak Türkiye ile Çin arasındaki rekabet gücü Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) indeksi kullanılarak 1996-2007 yılları için irdelenmiş ve iki ülkenin analiz döneminde birbirinin en büyük rakibi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yücel'in (2015) çalışmasında ise Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından sektöre yönelik kotaların kaldırılmasıyla birlikte Çin'in Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet düzeyi üzerindeki etkisi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, nispi ihracat avantajı endeksi, nispi ithalat avantajı endeksi ve nispi ticaret avantajı endekslerinden yararlanılarak incelemiştir. Çalışmanın analizinde; 1998-2008 dönemine ait veri setleri kullanılmış olup, analiz sonucunda; karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün 1998 yılı itibariyle tekstil sektöründe 2005 yılı itibariyle de hazır giyim sektöründe üstünlüğünü kaybetmeye başladığı vurgulanmıştır. Şahin (2015) çalışmasında ise, Türkiye ile Çin'in tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücünü 1995-2013 dönemi verilerini kullanarak incelemiş ve yapılan analizde; Türkiye'nin SITC Rev.3 iki ve üç haneli ürün gruplarında Çin'e göre daha yüksek açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet yapısını Çin'in yanı sıra diğer ülke ekonomileri ile veya ülke grupları ile karşılaştıran çalışmalar da bulunmakta olup, bu çalışmaların bazıları aşağıda sunulmuştur:

Çakmak (2005) tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücünü belirlemek amacıyla yaptığı çalışmada, 1989-2003 dönemine ait zaman serilerini kullanmıştır. Yapılan çalışmada, Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler indeksi ile Vollraht'ın indeksinden yararlanılmıştır. Yapılan çalışmada, tekstil ve hazır giyim sektöründe Türkiye'nin rekabet avantajına sahip olduğu ancak bu avantajın son yıllarda kaybedildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bostan, Ateş ve Ürüt (2010) yaptıkları çalışmada, Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücünü Revealed Comparative Advantage (RCA) yöntemini kullanarak analiz etmişler ve elde ettikleri sonuçları AB-15 ülkeleri ile karşılaştırmışlardır. Analizde;

Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe yüksek rekabet gücüne sahip olduğu ancak bu rekabet gücünü 1999-2009 yılları arasında tedrici olarak kaybettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bashimov'un (2014) çalışmasında Türkiye ve Pakistan'ın tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücü 1990-2012 yılları için Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler indeksi kullanılarak belirlenmiş ve karşılaştırılmıştır. Analiz sonucunda; Türkiye'nin Pakistan karşısında tekstil ve hazır giyim sektörlerinde karşılaştırmalı üstünlüğünün olmadığı diğer bir ifade ile rekabet avantajına sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bashimov'un (2017) yaptığı bir diğer çalışmada ise Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücünü ASEAN-5 ülkeleri ile karşılaştırmalı olarak incelemiştir. 2000 ile 2014 dönemi verilerinin kullanıldığı bu çalışmada, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler, açıklanmış simetrik karşılaştırmalı üstünlükler ve ticaret dengesi indeksleri kullanmıştır. Yapılan çalışmada, Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe ASEAN-5 ülkeleri karşısında güçlü bir rekabet gücüne sahip olduğu ancak bu gücün son yıllarda giderek azaldığı sonucuna ulaşmıştır.

Kaya ve Oduncu'nun (2016) çalışmalarında da Türkiye'nin tekstil sektörü 65 kodlu SITC rev3 2 haneli mal grubu üzerinde incelenmiştir. Balassa'nın RCA indeksi ile Vollrath'ın geliştirdiği Görelî İthalat Üstünlüğü indeksi (RMA), Görelî Ticaret Üstünlüğü indeksi (RTA) ve Görelî Rekabet Üstünlüğü (RC) indekslerinin kullanıldığı çalışmada, RCA endeksi sonuçlarına göre 65 kodlu ürün grubunda tekstil sektörünün rekabet edebilecek düzeyde uzmanlaştığı ve elde ettiği rekabet gücünü incelenen yıllar itibariyle koruduğu belirlenmiştir.

Sarıçoban, Kösekahyaoğlu ve Erkan, (2017) yapmış oldukları çalışmada 1996-2015 dönemi Türkiye'nin tekstil ihracatındaki rekabet gücünün belirlenmesi amacıyla yapmış olduğu çalışmada SITC Rev. 3 düzeyinde bulunan 24 tekstil ürün grubu Vollrath indeksi kullanılarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'nin 24 tekstil ürün grubunun 5 tanesinde rekabet gücünün olmadığı fakat 19 tekstil ürün grubunda ise rekabet avantajına sahip olduğu belirlenmiştir. Rekabet avantajına sahip olduğu ürün grupları dönemsel bazlı incelendiğinde ise Türkiye'nin rekabet avantajını giderek kaybettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürdeki çalışmalar genel bakış açısı ile irdelendiğinde; Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe genel olarak güçlü bir rekabet gücüne sahip olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca yapılan çalışmalardan STIC Rev. 3. tekstil ürünleri ürün grubunda, Türkiye'nin belli başlı ürün gruplarında rekabet gücünün ön plana çıktığı tespit edilmiştir. Ancak yapılan çalışmalarda genellikle Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücü, sektördeki mevcut rakipleri

ile kıyaslamalı olarak irdelenmiş, potansiyel rakipleri ile olan durum ise analizlere konu edilmemiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı Avrupa Birliği'ne aday konumda bulunan 5 ülkenin tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücünü belirlemektir.

4. VERİ SETİ

Avrupa Birliği'ne aday beş ülkenin tekstil ve hazır giyim sektörü rekabet gücünün analiz edildiği çalışmada, karşılaştırmalı üstünlüklerin ölçülmesinde sıkça kullanılan Balassa endeksi kullanılmıştır. SITC Rev. 3 ürün sınıflandırmasında yer alan tekstil sektörünün 26-65 ve 84 oluşan 2 haneli tekstil sektörü kodları ile bu kodların altında bulunan 3 haneli 24 tekstil ürün grubuna ait 2010-2020 dönemi ihracat veri setlerinden yararlanılmış olup, analize dahil edilen sektörlerine ait kodlar ve tanımlar aşağıda sunulan tabloda sunulmuştur. Çalışmada kullanılan veri setleri Birleşmiş Milletlerin Comtrade veri tabanından elde edilmiştir.

Tablo 1. Ürün grupları kodu ve tanımı

Kod	Ürün Grubu
26	Dokuma elyafı ve bunların artıkları
261	İpek
263	Pamuk, Linter Pamuğu Ve Pamuk Döküntüleri
264	Jüt Veya Bitki İç Kabuklarının Dokumaya Elverişli Diğer Lifleri
265	Dokumaya Elverişli Diğer Bitkisel Lifler
266	Sentetik Flament Demetleri Ver Sentetik Devamlı Lifler
267	Diğer Suni Lifler Ve Artıkları
268	Yün/Yapağı Ve Diğer Hayvan Kılı
269	Kullanılmış Giyim Eşyası Ve Parçaları
65	Tekstil ürünleri (iplik, kumaş, yer kaplamaları, hazır eşya)
651	Tekstil İplikleri
652	Pamuklu Mensucat
653	Sentetik Veya Suni Flamentler Ve Devamsız Liflerden Mensucat
654	Dokumaya Elverişli Diğer Maddelerden Dokunmuş Mensucat (İpek, Yün, Keten vb.)
655	Örme Mensucat
656	Kordelalar, Etiketler, Armalar, Tüller Vb.
657	Özel İplikler Ve Dokunmamış Mensucat
658	Dokumaya Elverişli Maddelerden Diğer Hazır Eşya Ve Takımlar
659	Halılar Ve Diğer Yer Kaplamaları
84	Giyim eşyası ve bunların aksesuarları
841	Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası Ve Aksesuarlar
842	Kadın/Kız Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası Ve Aksesuarları
843	Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örme Giyim Eşyası
844	Kadın/Kız Çocuklar İçin Örme Giyim Eşyası
845	Örülmiş Olsun Olmasın Diğer Giyim Eşyası
846	Giyim Eşyası İç Aksesuar Ve Giyim Eşyası Parçaları (Çorap, Mendil, Eldiven vb.)
848	Tekstil Dışında Kalan Giyim Eşyası, Şapka Vs.

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

5. YÖNTEM

Modern ekonominin kurucusu aynı zamanda serbest ticarete yönelik ilk çalışmayı yapan düşünürlerden biri olan Adam Smith (1776), mutlak üstünlük teorisini geliştirmiştir. A.Smith'e

göre bir ülke mutlak maliyet (üstünlük) avantajına sahip olduğu ürün ile uluslararası ticaret yapması daha mantıklıdır. David Ricardo (1819) ise Smith'ten farklı olarak karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan ürün ile ticaret yapmanın ülke ekonomisi için daha avantajlı olduğunu ileri sürmüştür. Bu iki teori literatürde birçok çalışmaya konu edilmiş olup, bu çalışmalarda mutlak üstünlük teorisinin iç ticarete karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin ise uluslararası ticarete geçerli olduğu ifade edilmiştir (Seretis & Tsaliki, 2016:1). Bu yaklaşım karşılaştırmalı üstünlük ilkesinin neoklasik teoriye, ticaret yapan ülkeler arasındaki serbest ve eşit mübadele fikirlerine daha uygun olmasından kaynaklanmaktadır. (Krugman & Obstfeld, 2012). Teori, uzmanlaşma ve ölçek ekonomisi üzerine temellendirilmiştir. Nitekim uzmanlaşma uluslararası ihracatta bazı sektörlerde güçlü bazılarında ise daha az olup, bu durum ülkelerin rekabet düzeyi hakkında bilgi sunmaktadır (Laursen, 2015:100).

Ekonomilerin rekabet gücünü ölçmek için kullanılan en önemli gösterge dış ticaret verileridir. Ülkeler, dış ticaret yapma kararını açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecelerini göz önünde bulundurarak gerçekleştirirler. Literatürde ihracat yapısı ile rekabet gücü arasındaki bağlantıya ilişkin önemli bir alan yazın bulunmaktadır (Hausmann & Hidalgo 2011). Bu ampirik analizlerde merkezi bir bileşen olarak Revealed Comparative Advantage (RCA) yöntemi kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada da RCA yönteminden yararlanılmıştır.

RCA indeksi Liesner'in (1958) çalışmasına kadar uzanmaktadır. Çalışmada, rekabet gücünü ölçmek için ihracat verilerinin kullanıldığı bir indeks geliştirmiştir. Liesner'in geliştirdiği indeks Balassa (1965) tarafından genişletilmiştir. Balassa'nın geliştirdiği indeks literatürde Balassa indeksi olarak yer almakta olup, indeks aşağıda sunulan formül ile hesaplanmaktadır:

$$RCA = \frac{\sum X_{ij} / \sum X_j}{\sum X_{wj} / \sum X_w} \quad (1)$$

Balassa indeksi ile bir ülkenin ürün veya ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığı ölçülmektedir (Beningo, 2005:6). Eşitlikte; X ihracatı, i ülkeyi, j endüstriyi (mal grubunu) ve w ise dünyayı ifade etmektedir. Eşitliğin payı belirli bir sektörün o ülkenin toplam ihracat içindeki yüzde payını payda ise ilgili sektöre ait dünya toplam ihracatının dünya toplam ihracatına oranını ifade etmektedir. Bir başka ifade ile RCA indeksinin payı bir ülkenin bir ürünündeki uzmanlaşmasını, payda ise aynı üründe dünyanın uzmanlaşma düzeyini vermektedir. RCA endeksi ulusal ihracat yapısının dünya ihracat yapısı ile karşılaştırılmasını sağlamaktadır. $RCA=1$ ise i ülkesinin j sektörüne ait uzmanlaşma düzeyinin aynı sektörün dünya uzmanlaşma düzeyi ile aynı olduğu, $RCA>1$ olduğu durumda, ülkenin ilgili sektörde dünya ortalamasının

üzerinde bir uzmanlaşmaya sahip olduğu ve $RCA < 1$ olduğu durumda ise ülkenin uzmanlaşma düzeyinin yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Laursen, 2015:101). Ayrıca Balassa indeksi dört ayrı grup altında da yorumlanabilmektedir (Hinloopen & Marrewijk, 2001):

Birinci Grup	$0 < RCA \leq 1$	Karşılaştırmalı üstünlük yoktur (Dezavantaj - D)
İkinci Grup	$1 < RCA \leq 2$	Zayıf karşılaştırmalı üstünlük vardır (Z)
Üçüncü Grup	$2 < RCA \leq 4$	Orta derecede karşılaştırmalı üstünlük vardır (O)
Dördüncü Grup	$4 < RCA$	Güçlü bir karşılaştırmalı üstünlük vardır (Ü)

Rekabet günün ölçülmesinde Liesner ve Balassa indekslerinin yanı sıra farklı indekslerde kullanılmaktadır. Nitekim, Thomas Vollrath (1991), Balassa ve Liesner'in geliştirdiği bu indeksleri sadece ihracat verileri üzerinden hesaplama yapması ve çifte sayma (double counting) yapması sebebiyle eleştirmiş ve RCA indeksi üzerinde temellenen indeksler geliştirmiştir. Bu indekslerin bazıları Nispi İhracat Avantajı İndeksi (RXA), Nispi İthalat Avantajı İndeksi (RMA) ve Nispi Ticaret Avantajı İndeksi (RTA)'dır (Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz. Vollrath, 1991). Literatürde, bu indeksler kadar yaygın kullanılmamakla birlikte ülkelerin rekabet gücünün belirlenmesinde kullanılan Ticaret Yoğunlaşma (TII), Karşılaştırmalı İhracat Performansı (CEP) ve İhracat Benzerlik (ESI) indeksleri de bulunmaktadır. Rekabet gücünü ölçmek için farklı yaklaşımlar bulunmasına rağmen bu çalışmada, Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı kullanılmıştır. Bu indeksin kullanılmasında, ürün grubunun yurt içi uzmanlık düzeyinin dünya uzmanlık düzeyi ile kıyaslanmasına imkan tanınması etkili olmuştur.

6. ANALİZ BULGULARI

Avrupa Birliğine aday konumda bulunan ülkelerin tekstil sektörüne ait bütün alt ürün grupları için ayrı ayrı olmak üzere RCA değeri 2010 ile 2020 yılları için hesaplanmıştır. Hesaplanan RCA değerlerinde uç değerler (en yüksek ve en düşük) hariç diğer değerlerler kullanılarak araştırmaya konu edilen tüm yılları kapsayan ortak ortalama bir RCA değeri belirlenmiştir. Elde edilen bu değer baz alınarak tüm ülkelerin her bir ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığı analiz edilmiştir. Bu işlemi takiben ayrıca çalışmada analize dahil edilen ülkelerin tüm ürün gruplarındaki karşılaştırmalı üstünlük durumunun zaman içinde değişip değişmediği incelenmiştir. Bu incelemenin yapılabilmesi için ilk olarak 2010-2015 ile 2016-2020 olmak üzere analiz dönemi ikiye ayrılmıştır. Yukarıda bahsi geçen tüm işlemler ülke düzeyinde gerçekleştirilmiş olup analiz bulguları aşağıda sunulmuştur.

6.1. Türkiye

Türkiye'nin tekstil sektörü ürün gruplarına ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını gösteren RCA katsayıları Tablo 1'de sunulmuştur. Tabloda yer alan uygun ortalama RCA indeksi değerleri incelendiğinde; Türkiye'nin 4,21 RCA katsayı değerine sahip olan 65 kodlu tekstil ürünleri sektörü ile 3,85 RCA katsayı değerine sahip 84 kodlu hazır giyim sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin en yüksek RCA indeksine sahip olduğu diğer bir ifade ile karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürün grubu; 659 - Halılar ve Diğer Yer Kaplamaları'dır.

Çalışmanın analiz bulguları dönemsel olarak irdelendiğinde; Türkiye'nin birinci dönemde (2010 ile 2015 yılları arasında) 652, 653, 658 ve 844 ürün gruplarında güçlü rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ancak bu üstünlüğün ikinci dönemde kaybedildiği ve bu dönemde Türkiye'nin bu ürün gruplarında orta derece üstünlük rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir. 269 kodlu ürün grubunda ise Türkiye'nin ilk dönemde dezavantajlı durumda iken takip eden dönemde uzmanlaştığı ve zayıf üstünlük seviyesine ilerlediği görülmektedir. 657 nolu ürün grubunda da dönemler arasında olumlu yönde bir yol kat ettiği ve zayıf üstünlük durumundan orta derece üstünlük durumuna geçtiği belirlenmiştir.

Tablo 2. Türkiye'nin SITC Rev. 3 Tekstil Sektörü Ürün Gruplarında Karşılaştırmalı Üstünlükleri ve RCA Katsayıları

Ürün Grubu Kodu	2010-2015 ort.	2016-2020 ort.	Uygun Ortalama	Üstünlük Derecesi
26	1,13	1,26	1,19	Z
261	0,07	0,13	0,08	D
263	1,76	1,99	1,85	Z
264	0,06	0,36	0,11	D
265	0,02	0,01	0,01	D
266	1,12	1,10	1,08	Z
267	0,41	0,48	0,44	D
268	0,72	0,62	0,68	D
269	0,70	1,20	0,96	D
65	4,40	3,96	4,21	G
651	3,55	3,79	3,64	O
652	4,29	3,85	4,08	G
653	4,29	3,42	3,86	O
654	1,62	1,31	1,47	Z
655	5,73	4,67	5,23	G
656	3,93	3,09	3,57	O
657	1,77	2,10	1,91	Z
658	4,75	3,56	4,29	G
659	14,19	15,36	14,72	G
84	4,01	3,76	3,85	O
841	3,71	3,55	3,61	O
842	4,34	4,27	4,32	G
843	2,67	3,03	2,84	O
844	4,48	4,00	4,15	G
845	4,43	4,14	4,28	G
846	4,79	4,40	4,54	G
848	1,57	0,95	1,26	Z
D: Dezavantaj Z: Zayıf Üstünlük O: Orta Derece Üstünlük G: Güçlü Üstünlük V: Veri Yok				

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

6.2. Arnavutluk

Arnavutluk'un tekstil sektörü standart ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlüklerini gösteren Tablo 2'de yer alan uygun ortalama RCA değerleri incelendiğinde, ülkenin daha çok 84 kodlu hazır giyim sektöründe (uygun ortalama RCA değeri 6,43) güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Arnavutluk'un güçlü üstünlüğe sahip olduğu ürün grupları 841- Erkek/Erkek Çocuklar için Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarlar, 843 - Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örmeye Giyim Eşyası, 844 - Kadın/Kız Çocuklar İçin Örmeye Giyim Eşyası, 846 - Giyim Eşyası İç Aksesuar ve Giyim Eşyası Parçaları (Çorap, Mendil, Eldiven vb.)'dir. Tablo dönemsel olarak incelendiğinde Arnavutluk'un güçlü üstünlüğe sahip olduğu ürün gruplarında (846 kodlu ürün grubu hariç) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü artıran bir seyir izlediği görülmektedir. 846 kodlu ürün grubunda sektörün ikinci dönemde rekabet gücünü kaybettiği ve güçlü üstünlükten orta derece üstünlük konumuna gerilediği belirlenmiştir. Ayrıca Arnavutluk'un 2 ürün grubunda orta derece üstünlüğü bulunmaktadır. Bu

ürün grupları: 842- Kadın/Kız Çocukları için Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları ve 845- Örülmüş Olsun Olmasın Diğer Giyim Eşyası ürün gruplarıdır. Arnavutluk orta derece üstünlüğe sahip olduğu ürün gruplarında da dönemsel olarak yükselen bir eğilime sahiptir.

Arnavutluk, SITC rev. 3 düzeyi 269- Kullanılmış Giyim Eşyası ve Parçaları ürün grubunda birinci dönemde 1,45 RCA katsayısı ile zayıf karşılaştırmalı üstünlüğe sahip iken ikinci dönemde uzmanlaşma yeteneğini kaybetmiş ve dezavantajlı duruma geçmiştir. 658- Dokumaya Elverişli Maddelerden Diğer Hazır Eşya ve Takımlar ürün grubunda ise birinci dönemde 0,85 RCA katsayısı ile dezavantajlı grupta iken küçük bir artışla takip eden dönemde 1.10 RCA değeri ile zayıf üstünlük durumuna geçmiştir.

Tablo 3. Arnavutluk'un SITC Rev. 3 tekstil sektörü ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlükleri ve RCA katsayıları

Ürün Grubu Kodu	2010-2015 ort.	2016-2020 ort.	Uygun Ortalama	Üstünlük Derecesi
26	0,17	0,02	0,09	D
261	0,00	0,00	0,00	V
263	0,00	0,00	0,00	D
264	0,00	0,00	0,00	V
265	0,00	0,00	0,00	V
266	0,00	0,00	0,00	V
267	0,00	0,00	0,00	D
268	0,14	0,06	0,09	D
269	1,45	0,05	0,64	D
65	0,20	0,32	0,25	D
651	0,02	0,00	0,01	D
652	0,11	0,07	0,09	D
653	0,03	0,03	0,03	D
654	0,04	0,00	0,01	D
655	0,06	0,17	0,11	D
656	0,05	0,09	0,05	D
657	0,15	0,21	0,17	D
658	0,85	1,10	0,97	D
659	0,05	0,06	0,04	D
84	6,10	6,84	6,43	G
841	15,57	18,72	16,96	G
842	3,37	3,80	3,60	O
843	8,42	11,25	9,43	G
844	5,19	8,32	6,43	G
845	3,77	4,00	3,87	O
846	7,05	3,35	5,40	G
848	0,62	0,68	0,51	D

D: Dezavantaj Z: Zayıf Üstünlük O: Orta Derece Üstünlük G: Güçlü Üstünlük V: Veri Yok

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileriyle oluşturulmuştur.

6.3. Kuzey Makedonya

AB üyeliğine aday ülkelerden Kuzey Makedonya'nın tekstil ve hazır giyim sektörünün RCA değerleri incelendiğinde; 841- Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarlar ile 842- Kadın/Kız Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları alt sektörlerinin dünya ortalamasının üzerinde uzmanlaşma seviyesine sahip olduğu yani güçlü üstünlük derecesine; 844 kodlu Kadın/Kız Çocuklar için Örne Giyim Eşyası Ürün alt sektörünün ise orta derece üstünlük derecesine sahip olduğu belirlenmiştir. Ancak bu süreç ikinci dönemde farklılaşmış diğer bir ifade ile Kuzey Makedonya'nın rekabet avantajına sahip olduğu bu üç ürün grubu ikinci dönemde düşme eğilimi sergilemiştir. Bu üç alt sektör takip eden dönemde olumsuz yönde bir değişim gösterirken 654-Dokumaya Elverişli Diğer Maddelerden Dokunmuş Mensucat (İpek, Yün, Keten vb.) ürün kodu tersi bir durum sergilemiştir. 654 nolu ürün kodu ilk 0,32 RCA katsayısı ile dezavantajlı konumdayken ikinci dönemde 4,20 RCA katsayısı ile güçlü üstünlüğe sahip olmuştur. Bu ürün grubunda ülke kısa sürede dönüşümünü tamamlayarak dünya rekabet ortalamasının üzerinde bir uzmanlaşmaya ulaşmıştır.

Tabloda dikkati çeken bir diğer önemli husus ise, 652-Pamuklu Mensucat ürün grubunun dönemler arasında zayıf üstünlük konumundan dezavantajlı konuma gerilemesi 658-Dokumaya Elverişli Maddelerden Diğer Hazır Eşya ve Takımlar ile 845- Örülmüş Olsun Olmasın Diğer Giyim Eşyası ürün gruplarının ise orta derecede üstünlükler grubundan ikinci dönemde rekabet avantajını kaybederek dezavantajlı konuma gerilemesidir.

Tablo 4. Kuzey Makedonya'nın SITC Rev. 3 tekstil sektörü ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlükleri ve RCA katsayıları

Ürün Grubu Kodu	2010-2015 ort.	2016-2020 ort.	Uygun Ortalama	Üstünlük Derecesi
26	0,18	0,10	0,15	D
261	0,00	0,00	0,00	V
263	0,02	0,00	0,01	D
264	0,00	0,00	0,00	V
265	0,00	0,00	0,00	D
266	0,16	0,05	0,11	D
267	0,03	0,03	0,02	D
268	0,84	0,23	0,55	D
269	0,05	0,42	0,20	D
65	0,90	0,85	0,87	D
651	0,75	0,65	0,70	D
652	1,45	0,97	1,20	Z
653	0,55	0,60	0,57	D
654	0,32	4,20	1,82	Z
655	0,65	0,46	0,56	D
656	0,20	0,85	0,47	D
657	0,49	0,44	0,47	D
658	2,03	1,36	1,71	Z
659	0,06	0,09	0,06	D
84	5,69	3,22	4,54	G
841	11,92	7,78	10,00	G
842	11,95	5,31	8,74	G
843	1,03	1,32	1,16	Z
844	4,40	2,93	3,75	O
845	2,18	1,29	1,76	Z
846	1,27	1,03	1,14	Z
848	0,85	0,42	0,64	D

D: Dezavantaj Z: Zayıf Üstünlük O: Orta Derece Üstünlük G: Güçlü Üstünlük V: Veri Yok

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileriyle oluşturulmuştur.

6.4. Sırbistan

Sırbistan'ın tekstil sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini gösteren RCA değerleri tablo 4 sunulmuştur. RCA değerleri incelendiğinde; ülkeye ait 846- Giyim Eşyası İç Aksesuar ve Giyim Eşyası Parçaları (Çorap, Mendil, Eldiven vb.) ürün grubunun güçlü üstünlüğe sahip olduğu ve dünya ortalamasının üzerinde uzmanlaştığı tespit edilmiştir. Aynı ürün grubu dönemsel olarak irdelendiğinde; ilk dönemdeki RCA indeksi (10,95) değerinin ikinci dönemde düşüşe geçtiği (8,43) ve sektörün zaman içinde rekabet üstünlüğünü yitirdiği veya yitirmeye başladığına yönelik sinyaller verdiği tespit edilmiştir.

Sırbistan'ın 654 kodlu Dokumaya Elverişli Diğer Maddelerden Dokunmuş Mensucat (İpek, Yün, Keten vb.) ürün grubuna ait RCA katsayı değerleri incelendiğinde; ilk dönemde katsayının 0,33 olduğu yani sektörün zayıf üstünlüğe sahip olduğu ancak bu durumun ikinci dönemde devam etmediği tespit edilmiştir. Sektör ikinci dönemde ciddi bir sıçrama sergilemiş ve zayıf üstünlük pozisyonundan orta derece üstün konuma geçmiştir. 842-Kadın/Kız Çocuklar

İçin Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları ürün grubu ise birinci dönemde 1,01 RCA katsayısı ile sınırda zayıf üstünlüğü sahip iken ikinci dönemde 0,71 RCA katsayısı ile zayıf olan uzmanlığını kaybetmiş ve dezavantajlı duruma geçmiştir. Benzer durum 844- Kadın/Kız Çocuklar İçin Örme Giyim Eşyası ürün grubunda yaşanmış ve alt sektör dezavantajlı konundan zayıf üstünlük konumuna geçmiştir.

Tablo 5. Sırbistan'ın SITC Rev. 3 tekstil sektörü ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlükleri ve RCA katsayıları

Ürün Grubu Kodu	2010-2015 ort.	2016-2020 ort.	Uygun Ortalama	Üstünlük Derecesi
26	0,17	0,08	0,13	D
261	0,00	0,00	0,00	V
263	0,01	0,01	0,01	D
264	0,00	0,01	0,01	D
265	0,01	0,02	0,02	D
266	0,04	0,03	0,03	D
267	0,05	0,12	0,07	D
268	0,89	0,33	0,62	D
269	0,17	0,07	0,11	D
65	0,66	0,80	0,73	D
651	0,32	0,26	0,30	D
652	0,17	0,13	0,15	D
653	0,19	0,19	0,19	D
654	0,33	2,02	0,93	D
655	0,24	0,75	0,45	D
656	1,89	1,73	1,82	Z
657	1,07	1,21	1,16	Z
658	0,89	0,96	0,93	D
659	2,49	2,35	2,41	O
84	1,64	1,46	1,55	Z
841	1,22	1,05	1,14	Z
842	1,01	0,71	0,85	D
843	0,35	0,35	0,35	D
844	0,91	1,31	1,09	Z
845	1,15	1,26	1,21	Z
846	10,95	8,43	9,75	G
848	0,22	0,23	0,21	D

D: Dezavantaj Z: Zayıf Üstünlük O: Orta Derece Üstünlük G: Güçlü Üstünlük V: Veri Yok

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileriyle oluşturulmuştur.

6. 5. Karadağ

Avrupa birliğine aday ülkelerden Karadağ'ın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler analizini gösteren Tablo 5 incelendiğinde; ülkenin hiçbir ürün grubunda rekabet edebilecek uzmanlaşmaya erişemediği görülmektedir. Başka bir ifadeyle Karadağ tekstil sektörü ürün gruplarının tamamında dünya rekabet gücünün altında kalmaktadır yani ülke bu sektörde dezavantajlı konumdadır.

Tablo 6. Karadağ'ın SITC Rev. 3 tekstil sektörü ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlükleri ve RCA katsayıları

Ürün Grubu Kodu	2010-2015 ort.	2016-2020 ort.	Uygun Ortalama	Üstünlük Derecesi
26	0,07	0,04	0,06	D
261	0,00	0,00	0,00	V
263	0,00	0,00	0,00	V
264	0,01	0,00	0,00	V
265	0,00	0,00	0,00	D
266	0,00	0,00	0,00	D
267	0,01	0,01	0,00	D
268	0,36	0,05	0,20	D
269	0,11	0,24	0,16	D
65	0,03	0,06	0,04	D
651	0,00	0,00	0,00	D
652	0,02	0,00	0,01	D
653	0,03	0,00	0,01	D
654	0,03	0,03	0,02	D
655	0,02	0,00	0,01	D
656	0,02	0,01	0,01	D
657	0,02	0,12	0,05	D
658	0,09	0,11	0,09	D
659	0,08	0,19	0,11	D
84	0,11	0,15	0,12	D
841	0,31	0,22	0,26	D
842	0,13	0,19	0,16	D
843	0,04	0,03	0,03	D
844	0,06	0,03	0,04	D
845	0,05	0,17	0,08	D
846	0,02	0,02	0,02	D
848	0,10	0,14	0,11	D

D: Dezavantaj Z: Zayıf Üstünlük O: Orta Derece Üstünlük G: Güçlü Üstünlük V: Veri Yok

Kaynak: Yazarlar tarafından Comtrade.un.org sitesi verileriyle oluşturulmuştur.

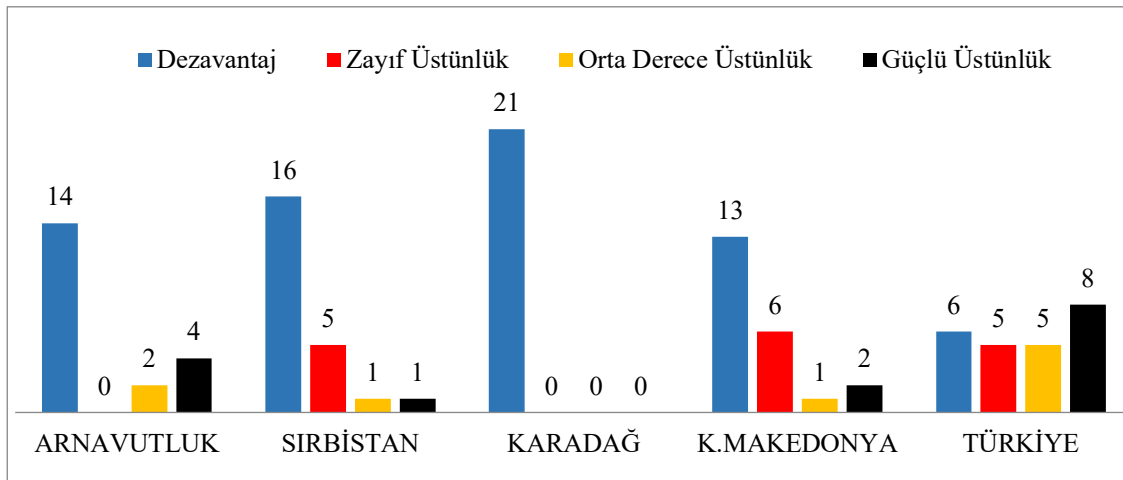
Avrupa Birliğine aday ülkelerini genel bakış açısı ile irdelendiğinde; aday ülkeler arasından Türkiye 659 kodlu “Halılar ve Diğer Yer Kaplamaları” ürün grubunda 14,72 aritmetik ortalama ile en yüksek ikinci RCA katsayısına sahiptir ve diğer aday ülkeler Türkiye'nin uzmanlaştığı bu ürün grubu ihracatında rekabet edecek seviyede uzmanlaşmaya sahip değillerdir.

Çalışma neticesinde elde edilen verilere göre Arnavutluk'un 841 kodlu “Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarlar” ürün grubunda Avrupa Birliğine aday ülkeler arasında 16,96 aritmetik ortalama ile en yüksek RCA katsayısına sahiptir ve bu ürün grubunda dünya ortalamasının üzerinde bir uzmanlaşma sağlamıştır. Diğer bir ifadeyle Arnavutluk, 841 kodlu ürün grubunda rekabet edebilecek düzeyde uzmanlaşmış ve güçlü bir rekabet üstünlüğüne sahiptir. 841 kodlu ürün grubunda Arnavutluk'u Kuzey Makedonya takip etmektedir. Kuzey Makedonya'nın bu ürün grubunda 11 yıllık aritmetik RCA katsayısı

ortalaması 10.04'tür. Buradan anlaşılacağı üzere Arnavutluk ve Kuzey Makedonya 841 kodlu ürün grubu ihracatında rekabet içinde olan iki ülkedir.

844 “Kadın/Kız Çocuklar İçin Örmeye Giyim Eşyası” ürün grubunda Avrupa Birliği aday ülkeleri arasında en fazla uzmanlaşma sağlamış ülke 6,61 RCA katsayı ortalaması ile Arnavutluk olurken bu ülkeyi 4,26 RCA katsayısı ile Türkiye takip etmektedir. Bu ürün grubunda Kuzey Makedonya'nın uzmanlaşma katsayısı 3,74 iken Sırbistan bu ürün grubunda zayıf üstünlüğe sahiptir ve RCA katsayısı ortalaması 1,09 da kalmıştır.

Sırbistan, Türkiye ile birlikte 846 kodlu “Giyim Eşyası İç Aksesuar ve Giyim Eşyası Parçaları (Çorap, Mendil, Eldiven vb.)” ürün grubunda güçlü bir rekabet gücüne sahiptir. Sırbistan'ın 846 kodlu ürün grubunda 11 yıllık aritmetik RCA katsayısı ortalaması 9,80 iken Arnavutluk'un bu ürün grubunda RCA katsayısı ortalaması 5,37, Türkiye'nin ise 4,61'dir. Bu durum, Sırbistan'ın bu ürün grubunda Arnavutluk ve Türkiye'ye göre daha yüksek bir rekabet avantajına sahip olduğunu ve ilgili alanda uzmanlaştığını göstermektedir. Nihai olarak AB'ye aday ülkelerin tekstil ürün grubundaki uzmanlaşma düzeyleri ele alındığında (Şekil 6); Arnavutluk'un 14, Sırbistan'ın 16, Karadağ'ın 21 ve Türkiye'nin ise 6 ürün grubunda dezavantajlı durumda olduğu, Sırbistan'ın 5, Kuzey Makedonya'nın 6, Türkiye'nin 5 ürün grubunda zayıf üstünlüğe sahip olduğu, Arnavutluk'un 2, Sırbistan'ın 1, Kuzey Makedonya'nın 1, Türkiye'nin 5 ürün grubunda orta derece uzmanlaştığı, Arnavutluk'un 4, Sırbistan'ın 1, Türkiye'nin 8 ürün grubunda güçlü üstünlüğe sahip olduğu ve bu ürün gruplarında rekabet edecek düzeyde uzmanlaştığı belirlenmiştir. Ayrıca Arnavutluk'un 4, Sırbistan'ın 1; Karadağ'ın 3, Kuzey Makedonya'nın 2 ürün grubunda hiç ihracatının olmadığı diğer bir ifadeyle sektörün bu ürün grubunda hiçbir faaliyetlerinin olmadığı anlaşılmıştır.



Şekil 6. AB aday ülkeleri tekstil ürün gruplarında uzmanlaşma sayıları genel görünümü

7. SONUÇ

Avrupa Birliğine aday konumda bulunan 5 ülkenin (Arnavutluk, Sırbistan, Karadağ, Kuzey Makedonya ve Türkiye) tekstil sektöründeki rekabet gücünün incelendiği çalışmada, veri kısıtı sebebiyle 2010-2020 dönemlerine ait yıllık veri seti kullanılmıştır. Çalışmanın analizinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri belirlemek üzere Balassa endeksinden yararlanılmıştır.

Yapılan çalışma sonucunda; SITC Rev. 3 sınıflandırmasında yer alan 3 haneli 24 tekstil ürün grubunda, Arnavutluk'un 6, Sırbistan'ın 7, Kuzey Makedonya'nın 9 ve Türkiye'nin 18 ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tespit edilmiş olup, Sırbistan'ın 846 kodlu "Giyim Eşyası İç Aksesuar ve Giyim Eşyası Parçaları (Çorap, Mendil, Eldiven vb.) ürün grubunda Arnavutluk ve Türkiye'ye kıyasla daha yüksek rekabet avantajına sahip olduğu ve ülkenin bu alanda uzmanlaştığı belirlenmiştir.

841 kodlu "Erkek/Erkek Çocuklar İçin Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları" ürün grubunda ise Arnavutluk ve Kuzey Makedonya diğer aday ülkelere göre güçlü rekabet gücüne sahiptir. Bu iki ülke kendi arasında karşılaştırıldığında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük bağlamında Arnavutluk Kuzey Makedonya'ya göre daha yüksek rekabet gücüne sahiptir.

Tekstil ve hazır giyim ürün grubu Türkiye özelinde irdelendiğinde; birinci dönemde Türkiye'nin 652, 653, 658 ve 844 kodlu ürün gruplarında güçlü rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ve uzmanlaştığı ancak elinde bulundurduğu rekabet gücünü ikinci dönemde yitirdiği tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç literatürdeki diğer çalışmalarla da uyumluluk göstermektedir (Adıgüzel, 2019; Çakmak, 2005; Erkan, 2009).

Türkiye'nin güçlü rekabet avantajına sahip olduğu ürün gruplarındaki rekabet üstünlüğünü dönemsel olarak kaybetmesinde; yaşanan ekonomik ve finansal krizler (Alüftekin, Yüksel, Taş, Çakar & Bayraktar, 2009; Hatırlı, Özkan & Demircan, 2003;), 1995 yılında yürürlüğe giren Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Tekstil ve Konfeksiyon anlaşması hükümleri gereği kotaların kademeli olarak ortadan kaldırılması ve Çin'in 2001 yılında DTÖ'ye üye olması ile birlikte daha düşük işgücü maliyetine sahip ülkelerin küreselleşme ile birlikte dünya ticaretinde daha fazla pay almasına neden olması ve bu ülkelerin önemli bir hedef pazara dönüşmesi (Ener & Yelkikalan, 2004) ile covid 19 salgını etkili olmuştur. Dolayısıyla Türkiye'nin gerek AB gerekse dünya tekstil ve konfeksiyon pazarında payını koruyabilmesi ve artırabilmesi ve AB adayı ülkelere karşı rekabet üstünlüğü elde edebilmesi için sektörde faaliyet gösteren ancak mali yapıları zayıf olan işletmelere düşük krediler verilmeli veya

teşviklerle desteklenerek güçlendirilmelidir. Ayrıca sektörün rakipleri ile rekabet edebilmesi veya rekabeti sürdürebilmesi için Ar-Ge çalışmalarına büyük önem verilmeli, üretimde dönüşüm hızı yakalanmalı ve tekstil ve hazır giyim sektöründe yaşanan gelişmeler yakından takip edilmelidir. Sektörde marka veya moda yaratılmalı, sektörün ticaret alanı belirli pazarlarla sınırlı tutulmamalı ve pazar ağı genişletilmelidir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, M. (2019). Türkiye hazır giyim sektörünün sorunları, çözüm önerileri ve rekabet gücü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3485-3504.
- Alüftekin, N., Yüksel, Ö., Taş, A., Çakar, G., & Bayraktar, F. (2009). Küresel krizden çıkışta kümelenme modeli: Tekstil ve hazır giyim sektörü örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(10), 1-19.
- Aydoğuş, İ., & Diler, H. G. (2009). Tekstil ürünleri ihracatında stratejik dış ticaret yaklaşımı: Türkiye ve Çin üzerine bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 1-17. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/akuiibfd/issue/1626/20368>.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalization and “revealed” comparative. *Manchester School of Economic and Social Studies*, (33), 99-124.
- Bashimov, G. (2014). Tekstil ve hazır giyim sektörünün karşılaştırmalı avantajı: Türkiye ve Pakistan Örneği. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 31-42. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bitlissos/issue/3709/49087>.
- Bashimov, G. (2017). Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası rekabet Gücü: ASEAN-5 ülkeleri ile karşılaştırmalı analiz. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 1-15. doi:10.30803/adusobed.297810
- Beningo, S. (2005). Trade and transportation between the United States and China and between the United States and India. 2006 Conference of the Society of Government Economists. 27 Ekim 2005. Washington.
- Birleşmiş Milletler comtrade veri tabanı. (2022). *Comtrade veritabanı*. UN Comtrade Database
- Bostan, A., Ateş, İ., & Ürüt, S. (2010). Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücü : Avrupa Birliği ülkeleriyle bir karşılaştırma. *Journal of Management and Economics*, 8(13), 43-58. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yead/issue/21818/234537>.
- Çakmak, Ö. A. (2005). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve rekabet gücü: Türkiye tekstil ve hazır giyim endüstrisi üzerine bir uygulama. *Ege Academic Review*, 5(1), 65-76. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eab/issue/39836/472330>.
- Ener, M., & Yelkikalan, N. (2004). Çin'in Dünya ticaret örgütü'ne üyeliğinin Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon sektörüne olası etkileri ve çözüm önerileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 1-15.
- Erkan, B. (2009). *Ülkelerin ihracat performanslarının belirlenmesinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin kullanılması* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Manisa: Celal Bayar Üniversitesi.
- Fertô, I., & Hubbard, L. J. (2001). Regional comparative advantage and competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors. *77th EAAE Seminar. NJF Seminar No. 325*. August 17- 18, 2001. Helsinki
- Hatırlı, S. A., Özkan, B., & Demircan, V. (2003). Ekonomik krizin tekstil ve konfeksiyon sektörüne etkilerinin değerlendirilmesi. *Türkiye VI. Pamuk, Tekstil ve Konfeksiyon Sempozyumu Bildirileri, (24-25 Nisan, Antalya)*, 93-99. Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü, Antalya.
- Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2011). The network structure of economic output. *Journal of economic growth*, 309-342.
- Hinloopen, J., & Marrewijk, C. V. (2001). On the empirical distribution of the Balassa Index. *Review of World Economics*, 137(1), 1-35.
- Kaya, Ö., & Oduncu, A. (2016). Türk tekstil sektörünün uluslararası rekabet gücü değerlendirmesi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 54, 418-428. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/abuhsbd/issue/32956/366257>.

- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2012). *International economics: Theory and policy*. (4. bs.) Reading, MA: Addison-Wesley.
- Laursen, K. (2015). Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. *Eurasian Business Review*(5), 99-115.
- Liesner, H. H. (1958). United States imports and world trade. *The Economic Journal*, 68(271), 556-558.
- Sarıçoban, K., Kösekahyaoglu, L., & Erkan, B. (2017). Türkiye'nin tekstil ihracatındaki rekabet gücü düzeyinin belirlenmesi: 1996-2015 dönemi için bir analiz. *Kesit Akademi Dergisi*(8), 186-203.
- Seretis, S. A., & Tsaliki, P. V. (2016). Absolute advantage and international trade: Evidence from four Euro-zone economies. *Review of Radical Political Economics*, 48(3), 438-451.
- Şahin, D. (2015). Türkiye ve Çin'in tekstil ve hazır giyim sektöründe rekabet gücünün analizi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*(47), 155-171. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/abuhsbd/issue/32940/365948>.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2021). *Tekstil sektörü analiz raporu ve kılavuzu TR32 bölgesi (Denizli, Aydın, Muğla)*. Ankara. <https://www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tekstil-tr32-.pdf>.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2020). *Arnavutluk pazar bilgileri raporu 2020*. https://ticaret.gov.tr/data/5ef9b84c13b87640180840da/Arnavutluk_pazar_bilgileri.pdf.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2022a). *Tekstil ve hammaddeleri sektör raporu*. Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. <https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/Tekstil%20ve%20Hammaddeleri%20Raporu.pdf>.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2022b). *Kuzey Makedonya ülke profili*. https://ticaret.gov.tr/data/5f032ff613b876ced4013b1b/K.MAKEDONYA-%C3%9Clke%20Profili_2022.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2022c). *Sırbistan ülke profili*. https://ticaret.gov.tr/data/5f0465bf13b876fa18e1c829/SIRB%C4%B0STAN-%C3%9Clke%20Profili_2022.
- Vollrath, T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*. Bd. 127. H. 2, 265-280.
- Yücel, Y. (2015). Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi sürecinde türk tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücü ve Çin tehdidi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2), 227-250. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/487/4475>.



Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Enflasyonun Askeri Harcamalar Üzerindeki Etkisi: ARDL Analizi

Atilla AYDIN^{1*}

Geliş Tarihi/Received Date: 12.03.2023

Kabul Tarihi/Accepted Date: 24.04.2023

Araştırma Makalesi/Research Article

ÖZET

İkinci Dünya Savaşı sonrasında tüm dünyada askeri harcamalar artış eğilimine girmiştir. Günümüzün küreselleşen dünyasında askeri harcamalar, ekonomik bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Türkiye’de de askeri harcamalar kamu harcamaları içinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye için 1980 sonrasında enflasyon ve ekonomik büyümenin askeri harcamalar üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışmada yöntem olarak ARDL yöntemi ve Sınır Testi kullanılmıştır. Yapılan analizlerde değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi saptanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre enflasyonun askeri harcamalar üzerindeki etkisi pozitif bulunmuştur. Kişi başına GSYH artışlarının askeri harcamalar üzerindeki etkisi ise negatif olarak tespit edilmiştir. Ayrıca hata düzeltme modeli kurulmuş ve kısa dönem sapmaların uzun dönemde ortadan kalktığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Askeri Harcamalar, Enflasyon, Ekonomik Büyüme, ARDL

¹ Öğr. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Hava Lojistiği, Orcid No: 0000-0002-9265-5930

* Sorumlu yazar/Corresponding author

E-mail/e-ileti: ataydin@gelisim.edu.tr

The Effect of Economic Growth and Inflation on Military Expenditures in Turkey: ARDL Analysis

ABSTRACT

Worldwide military expenditures tended to rise following the Second World War. In today's globalizing world, military expenditures are considered as an economic element. Military expenditures also have an important place in public expenditures in Turkey. The aim of this study is to investigate the effect of inflation and economic growth on military expenditures for Turkey after 1980. ARDL method and Boundary Test were used as methods in the study. In the analyzes made, a cointegration relationship was found between the variables. According to the results of the study, the effect of inflation on military expenditures was found to be positive. The effect of per capita GDP increases on military expenditures was found to be negative. In addition, the error correction model was established and it was concluded that short-term deviations disappeared in the long-term.

Keywords: Military Expenditures, Inflation, Economic Growth, ARDL

1. GİRİŞ

NATO, askeri harcamaları devletlerin egemenliği ve bekası için iç ve dış güvenliğin sağlanmasına yönelik olarak milli gelirden ayrılan pay olarak tanımlamaktadır. Ulusal açıdan değerlendirildiğinde askeri harcamalar güvenliğin maliyeti olarak ele alınabilir. Ancak askeri harcamalar diğer yandan kamu harcamalarının bir bölümünü oluşturmaktadır. Kamu harcamalarının ekonomi üzerindeki etkileri iktisat literatüründe tartışılmış konuların başında gelmektedir. Keynesci anlayış, kamu harcamalarını araç olarak kullanarak özellikle talebin yönetilebileceğini ve ekonomik büyümeye katkı sağlanabileceğini ifade etmektedir. Askeri harcamaların kamu harcamalarının bir parçası olarak ele alınıp ekonomik büyümeyle ilişkilendirilmesi, Benoit (1978) çalışmasına kadar dayanmaktadır. İktisadi değişkenlerle askeri harcamaların ilişkilendirilmesine yönelik çok sayıda çalışma olmakla birlikte bu konuda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Sözgelimi bazı çalışmalarda askeri harcamalarla ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna varılırken (Heo, 2000), bazılarında çift yönlü nedensellik saptanabilmektedir (Frederiksen & Looney, 1982). Benzer durum enflasyon ile askeri harcamalar arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmalarda da söz konusudur (Starr vd., 1984, Lin, 2012). Çalışmaların farklı sonuçlar vermesi hususunda ilk aklı gelen, söz konusu ilişkilerin farklı ülkelerde farklı biçimlerde ortaya çıkmasıdır. Ancak kullanılan analiz yöntemleri, yöntemler uygulanırken ihmal edilen siyasi ve yapısal

değişimler, ilişkinin bazen doğrusal olmaması gibi hususların da çelişkili sonuçlara neden olduğu görülmektedir. Çalışmalarda farklı sonuçların elde edilmesinin diğer bir nedeni ise çalışmaların yapıldığı dönemden kaynaklanmaktadır. Bir başka ifadeyle askeri harcamalarla iktisadi değişkenler arasındaki ilişkiler dönemsel farklılıklar gösterebilmektedir.

Günümüzde askeri harcamalar, ekonomi içinde önemli yer tutmaktadır. Dünya ölçeğinde yapılan askeri harcamalar 1980 yılında 366 milyar dolar düzeyindeyken 2022 yılı itibariyle 2,275 trilyon seviyesine yükselmiştir. Türkiye’de ise 1980 yılında 2,67 milyar dolar olan askeri harcamaların 2022 yılında 23,4 milyar dolara erişmiştir. Bu yapısıyla Türkiye, dünyada en fazla askeri harcama yapan 15. ülke konumunda yer almaktadır (İstikbal, 2022). Jeopolitik konumu gereği sürekli risk altında olan Türkiye’de askeri harcamaların yüksek olması kaçınılmaz bir olgudur. Özellikle 1980’lerden itibaren terörle mücadele çerçevesinde askeri harcamaların yükseldiği görülmektedir. Dünya Bankası verilerine göre 1980 yılında 2,67 milyar dolar olan Türkiye’nin askeri harcamaları, 1999 yılında yaklaşık 10 milyar dolara ulaşmıştır. Bu büyüklükteki askeri harcamaların ülke ekonomisiyle ilişkilendirilmesi önem arz etmektedir. Ekonomik değişkenlerin askeri harcamalardan etkilenmesi gibi askeri harcamaların da iktisadi değişkenlerden etkilenmesi doğaldır. Bu çalışmada iktisadi değişkenlerden kişi başına GSYH ve enflasyonun askeri harcamalar üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmanın girişten sonraki ikinci bölümünde askeri harcamaların belirleyicileri üzerine teorik çerçeve açıklanmıştır. Üçüncü bölümde çalışma konusuna ilişkin literatür özeti verilmiştir. Dördüncü bölümde veri seti ve yöntem tanıtılmış, beşinci bölümde çalışmanın bulguları açıklanmıştır. Son bölüm ise sonuç kısmına ayrılmıştır.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Askeri harcamaları belirleyen faktörleri askeri, politik ve ekonomik olarak ele almak mümkündür. Askeri nedenler olarak savaş tehdidi, potansiyel düşman devletler, komşu ülkelerdeki savunma harcamaları artışı gibi etmenler öne çıkmaktadır. Politik faktörler; demokrasi seviyesi, insan hakları, siyasi krizler gibi etmenlerden oluşmaktadır. Askeri harcamaları etkileyen ekonomik faktörler ise milli gelir, enflasyon, büyüme oranı, gelir dağılımı, yabancı sermaye girişleri gibi iktisadi değişkenler olarak ifade edilmektedir (Dedebek & Meriç, 2015: 92).

Askeri harcamaları belirleyen faktörler, üç ana model etrafında ele alınmaktadır. Bunlardan birincisi örgütsel politik model olarak tanımlanmaktadır. Örgütsel politik modellerde bürokratlar, siyasetçiler ve silah sanayii yer almaktadır. Bu bağlamda askeri harcamalar, söz

konusu üç aktörün talep ve davranışları ile belirlenmektedir. Örgütsel politik modelde karar vericiler, sürekli olarak kendilerini baskı altında hissetmekte ve askeri harcamaları artırma eğilimine girmektedir (Lucier, 1979: 20). İkinci model Richardson (1960) tarafından geliştirilen silahlanma yarışı olarak tanımlanmaktadır. Silahlanma yarışı modelinin temeli etki-tepki anlayışına dayanmaktadır. Bir başka ifadeyle bu modelde bir ülkenin askeri harcamalarının belirleyicisi, rakip ülkelerin askeri harcamaları olmaktadır. Örgütsel politik model ve silahlanma yarışı modelinde askeri harcamalar dışsal olarak belirlenmiş olmaktadır. Üçüncü model neoklasik model olarak adlandırılmakta ve askeri harcamaların belirleyicileri olarak politik ve askeri faktörlerin dışında iktisadi değişkenler de ele alınmaktadır. Smith (1980) tarafından geliştirilen neoklasik modelde iktisadi değişkenler içsel olduğu için askeri harcamaların öngörülebilmesi ve yönetilmesi daha kolay hale gelmektedir. Ekonomik büyüme, vergi gelirleri, enflasyon, işsizlik, vergi gelirleri, dışa açıklık, yabancı sermaye yatırımları gibi değişkenler, askeri harcamaları etkileyen başlıca faktörler olarak değerlendirilmektedir.

Keynesçi yaklaşımda ise askeri harcamalar hükümet harcamalarının bir alt unsuru olarak ele alınmaktadır. Bu bağlamda askeri harcamalardaki artış, toplam talep üzerinde uyarıcı etki yapmaktadır. Toplam talepte meydana gelen artış ise çarpan etkisiyle ekonominin bütününde olumlu bir gelişme ortaya koymaktadır (Dunne, 2011: 2). Ayrıca savunma harcamalarının artırılması ile alt sektörler de olumlu etkilenmekte, girdi ve emek talebi yükselmektedir.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisi için askeri harcamaların belirleyicileri olarak kişi başına GSYH ve enflasyon değişkenleri kullanılmıştır.

3. LİTERATÜR

Literatürde askeri harcamalarla makroekonomik faktörler arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalarda genellikle askeri harcamaların bağımsız değişken olarak ele alındığı görülmektedir. Bir başka ifadeyle askeri harcamaların ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik gibi değişkenler üzerindeki etkilerinin analiz edildiği çalışmalar literatürde geniş yer bulmuştur. Bu konudaki öncül çalışma Benoit (1973, 1978) tarafından yapılmış olup söz konusu çalışmalarda savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Frederiksen ve Looney (1982), çalışmalarında gelişmekte olan ülkeleri iki gruba ayırarak incelemişler ve kaynağa erişimde sorun bulunmayan ülkeler için askeri harcamalarla büyüme arasında pozitif ilişki bulurken kaynağa erişimde sorunlu ülkeler için negatif ilişki tespit etmişlerdir. Lim (1983) ise askeri harcamaların ekonomik büyümeyi

olumsuz etkilediğini ortaya koymuştur. Mintz ve Stevenson (1995), 103 ülke üzerinde yaptığı çalışmada ülkelerin çok azında pozitif ilişki tespit etmişler, çoğunluğunda ise negatif ilişki bulmuşlardır. Abu-Bader ve Abu-Qarn (2003), İsrail, Mısır ve Suriye için askeri harcamaların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Bazı çalışmalarda ise askeri harcamalarla büyüme arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır. Heo (2010), ABD ekonomisi için yapmış olduğu çalışmada ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edememiştir. Chang ve diğerleri (2011), Çin ve G7 ülkeleri için panel veri yöntemiyle yaptıkları çalışmada farklı ülkeler için farklı sonuçlara ulaşmışlardır. Söz konusu çalışmada Almanya, Fransa ve İtalya için askeri harcamalarla ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Çin için ise ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur.

Askeri harcamalar ile enflasyon ilişkisi de literatürde ele alınmıştır. Starr ve diğerleri (1984), 1956-1979 dönemi için askeri harcamalarla enflasyon ilişkisini inceldikleri çalışmada ABD ve Birleşik Krallık için nedensellik ilişkisi tespit edememişlerdir. Çalışmada Fransa ve Almanya için ise çift yönlü nedensellik bulunmuştur. Kinsella (1990), çalışmasında VAR modeli ve Granger nedensellik analizi yöntemlerini kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre enflasyon ile askeri harcamalar arasında nedensellik ilişkisi söz konusu değildir. Payne ve Ross (1992), SVAR modelini kullandığı çalışmasında da ABD için askeri harcamalarla enflasyon arasında ilişki bulamamıştır. Lin (2012), çalışmasında askeri harcamaların enflasyon üzerindeki etkisini araştırmıştır. Diğer kamu harcamalarının vergi gelirleriyle finanse edilmesi şartıyla askeri harcamalardaki artışın enflasyon üzerinde düşürücü etki yaptığı bulunmuştur. Hung-Pin ve diğerleri (2016); Çin, Japonya ve Tayvan ekonomilerini inceledikleri çalışmalarında eşbütünleşme analizi ve nedensellik analizi yöntemlerini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucuna göre askeri harcamalardaki artış, Tayvan ekonomisinde yüksek enflasyona sebep olurken Çin ve Japonya'da düşük enflasyona neden olmaktadır.

Türkiye ekonomisi için de literatürde benzer çalışmalara rastlanmaktadır. Özsoy (2008), 1970-2004 dönemi için yaptığı çalışmasında Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik analizi yöntemlerini kullanmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye ekonomisi için askeri harcamalarla enflasyon arasında herhangi bir nedensellik tespit edilememiştir. Günana (2004), 1950-2001 dönemine ilişkin çalışmasında Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik analizi yöntemleriyle askeri harcamalarla enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi için araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda eşbütünleşme ilişkisi bulunmuş ve çift yönlü nedensellik saptanmıştır. Karagöl ve Palaz (2004), 1955-2000 dönemi için Türkiye'de

ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testiyle incelemişlerdir. Çalışmada savunma harcamalarının ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Görkem ve Işık (2008), 1968-2006 dönemini VAR modeli ve Granger nedensellik analizi yöntemleriyle incelemişlerdir. Çalışma sonucunda askeri harcamalarla ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Gül ve Yavuz (2009), nedensellik analizini kullandıkları çalışmalarında ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Yılcı ve Özcan (2010), 1950-2016 dönemi Türkiye için yaptıkları çalışmada Gregory-Hansen eşbütünleşme testi yöntemiyle ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışma sonucunda eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiş ve Toda-Yamamoto nedensellik analizi ile yapılan incelemede ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik saptanmıştır. Altunç (2011), ARDL analizi ve Granger nedensellik testini kullandığı çalışmada ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuştur. Taşseven (2011), 1960-2006 yılları arasındaki dönemi zaman serisi analizleri ile Türkiye için incelemişlerdir. Çalışma sonucunda ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasında çift yönlü nedensellik saptanmıştır.

Bu çalışmanın literatürden farkı askeri harcamaların bağımlı değişken olarak ele alınmasıdır. Ekonomik büyüme ve ülke ekonomilerinin gelişme yoluna girmesi ile güvenlik sorununun da beraberinde geleceği değerlendirilmektedir. Artan güvenlik sorununun ise askeri harcamaları etkileyeceği düşüncesi bu çalışmanın temelini oluşturmaktadır. Bu bağlamda ekonomik büyüme ve enflasyonun askeri harcamalar üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Yukarıda kısaca özetlenen literatürde görüldüğü gibi bazı çalışmalarda askeri harcamaların ekonomiye etkileri araştırıldığı halde enflasyon veya ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru nedensellik bulunmuştur. Ancak çalışma konusu olarak askeri harcamaların bağımlı değişken olarak alındığı çalışmalar sayıca azdır. Ayrıca literatürdeki çalışmalarda değişkenler genellikle ikili olarak ele alınmıştır. Askeri harcamalar ile enflasyon arasındaki ilişki veya askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin ayrı ayrı olarak incelendiği görülmektedir. Bu çalışmada literatürden farklı olarak üç değişken aynı anda analiz edilmiş ve değişkenler arasındaki ilişkiler ortaya konmaya çalışılmıştır. Literatürde askeri harcamaların bağımlı değişken olarak alındığı çalışmalarda bağımsız değişkenlerin genellikle iktisadi değişkenlerden çok siyasi değişkenler olduğu görülmektedir. İktisadi değişkenlerle yapılan çalışmalar, genellikle büyümenin askeri harcamalar üzerindeki etkisini ölçmektedir. Davoodi ve diğerleri (2001), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için yaptıkları çalışmada IMF istikrar

politikalarının askeri harcamalar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tambudzai (2007), 1997-2004 dönemi için Afrika ülkelerini incelediği çalışmasında kişi başına gelirdeki artışın askeri harcamaları düşürdüğünü tespit etmiştir. Nikolaidou (2008), 1961-2005 yılları arasındaki dönemi Avrupa Birliği ülkeleri için ARDL yöntemiyle incelemiştir. Çalışma sonucunda ülkelerin çoğunluğunda ekonomik büyümenin askeri harcamaları pozitif etkilediği saptanmıştır. Fonfria ve Marin (2012), 1996-2006 arası dönem için NATO ülkelerini analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Doucha ve Solomon (2013), 1955-2007 yılları arası dönem için gelişmekte olan ülkeler üzerine yaptıkları çalışmada ekonomik büyümenin askeri harcamalar üzerindeki etkisini pozitif bulmuşlardır. Dedebeek ve Meriç (2015), çalışmalarında 1980-2014 dönemini panel veri analizi ile 28 Avrupa Birliği üyesi ülke için incelemiştir. Çalışmanın sonucunda insan hakları ve politik hakların askeri harcamalar üzerindeki etkisi negatif, vergi gelirlerinin milli gelir içindeki payının ve dışa açıklık derecesinin etkisi ise pozitif bulunmuştur. Kişi başına gelirin askeri harcamalar üzerindeki etkisi ise negatif olarak bulunmuştur.

4. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada veri seti olarak Türkiye ekonomisi için 1980-2021 yılları arasındaki döneme ilişkin askeri harcamalar, enflasyon oranları ve kişi başına GSYH verileri kullanılmıştır. Veriler logaritmik değerleriyle analize dahil edilmiştir. Tüm veriler Dünya Bankası sitesinden alınmıştır (WB Open Data, 2022). Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkinin tespit edilebilmesi için ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otoresif Model) yöntemi kullanılmıştır.

Pesaran ve Shin (1995), eşbütünleşme analizlerinde otoresif modellerin kullanılabilirliğini ifade etmişlerdir. Engle ve Granger (1987), geliştirdikleri eşbütünleşme testinde değişkenlere ait gecikmeli değerleri ele almamışlardır. Bu durumda spesifikasyon hatası ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda Pesaran ve diğerleri (2001), gecikmeli değerleri dikkate alan ve Sınır Testi olarak isimlendirilen yeni bir eşbütünleşme testi önermişlerdir. Sınır testi çerçevesinde öncelikle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığı test edilmektedir. Eşbütünleşme ilişkisi söz konusuysa uzun dönem ve kısa dönem katsayıları tahmin edilmektedir (Çil, 2018: 408). Sınır testinin kendinden önceki Engle-Granger (1987) ve Johansen (1988) eşbütünleşme testlerine göre en büyük avantajı, serilerin aynı mertebeden durağan olması gerektiği varsayımına gerek olmamasıdır. Bu çerçevede düzeyde durağan ve birinci mertebeden durağan serilere eşbütünleşme analizinin uygulanması olanağı

bulunmaktadır. Sınır testinde belirlenen bağımlı değişken ile bağımlı değişkeni etkilediği düşünülen bağımsız değişkenler arasındaki aşağıdaki denklem ile modellenmektedir.

$$\Delta y_t = c_0 + c_1 t + \pi_{yy} y_{t-1} + \pi_{yx.x} x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \varphi'_i \Delta z_{t-i} + \omega' \Delta x_t + \theta w_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemde x_t bağımlı ve bağımsız değişkenleri içeren vektör olarak tanımlanmaktadır. y_t bağımlı değişkeni ifade etmektedir. z_t ise bağımsız değişkenler vektörüdür. π_{yy} ve $\pi_{yx.x}$ uzun dönem çarpanlarını göstermektedir. Denklemlerde yer alan diğer bileşenlerden c_0 sabit terim, ε_t ise kalıntı serisi olarak modelde bulunmaktadır. Sınır testinin mantığı, (1) numaralı regresyon denkleminin En Küçük Kareler Yöntemiyle tahmin edilmesi ve bu bağlamda parametrelerin tahminine dayanmaktadır. Sınır testinin temel hipotezi analiz edilen seriler arasında herhangi bir eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını öne sürmektedir. Bu çerçevede temel ve karşı hipotezler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir.

$$H_0: \pi_{yy} = 0, \pi_{yx.x} = 0 \quad (2)$$

$$H_1: \pi_{yy} \neq 0, \pi_{yx.x} \neq 0 \text{ veya } \pi_{yy} \neq 0, \pi_{yx.x} = 0 \text{ veya } \pi_{yy} = 0, \pi_{yx.x} \neq 0 \quad (3)$$

Sınır testi sürecinde F istatistiği hesaplanmakta ve hesaplanan F istatistiği Pesaran ve diğerleri (2001) tarafından hesaplanan kritik değerlerle karşılaştırılmaktadır. Karar aşamasında kullanılmak üzere iki kritik değer geliştirilmiştir. Alt kritik değer serilerin düzey değerleriyle durağan olduğunu, üst kritik değer ise serilerin birinci mertebeden durağan olduğunu varsaymaktadır. Test sürecinde hesaplanan F istatistiğinin alt kritik değerden küçük olması durumunda temel hipotez reddedilememektedir. Bir başka ifadeyle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Hesaplanan F istatistiği üst kritik değerden büyükse temel hipotez reddedilerek serilerin eşbütünleşik olduğuna karar verilmektedir. Hesaplanan test istatistiği iki kritik değer arasında kalırsa bir karara varılamamakta ve serilerin durağanlık düzeylerinin araştırılması önem arz etmektedir. Sınır testinin uygulanabilmesi için değişkenlerin düzeyde durağan veya birinci mertebeden durağan olması gerekmektedir. Değişkenler arasında ikinci mertebeden durağan bir seri varsa F istatistiğinin karşılaştırılacağı kritik değerler geçerliliğini yitirmektedir. Bu bağlamda Quattara (2004), analiz öncesinde değişkenlerin durağanlık durumunun araştırılması gerektiğini ifade etmektedir. Bu çalışma kapsamında da değişkenlere birim kök testleri uygulanmıştır.

Geleneksel birim kök testlerinden ilk defa Dickey ve Fuller (1979) tarafından geliştirilen ve yine Dickey ve Fuller (1981) tarafından kapsamı genişletilen ADF birim kök testi, aşağıdaki üç farklı model kullanılarak uygulanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \delta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \delta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \delta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Yukarıdaki (4) numaralı model sabit terimsiz modeldir. (5) numaralı model sabitli model sabit terimli model olarak ifade edilmektedir. (6) numaralı model ise sabit terimli ve trendli model olarak ele alınmaktadır. Bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri, her üç modele de otokorelasyon problemini engellemek amacıyla ilave edilmektedir. ADF testinin temel hipotezi, analiz edilen serinin birim köklü olduğunu öne sürmekte, söz konusu temel hipotez ve alternatif hipotez aşağıdaki gibi ifade edilmektedir.

$$H_0: \delta = 0 \quad (7)$$

$$H_1: \delta < 0 \quad (8)$$

Yukarıdaki (7) numaralı birim kök temel hipotezinin sınanması için δ parametresine ilişkin $t = \tau$ istatistiğinin Dickey-Fuller kritik değerleriyle karşılaştırılması gerekmektedir. Bu bağlamda hesaplanan test istatistiğinin çalışılan anlamlılık düzeyinde kritik değerden küçük olması halinde temel hipotez reddedilerek serinin durağan olduğuna karar verilmektedir. Aksi halde temel hipotez reddedilememekte ve serinin birim köklü olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Çalışmada kullanılan bir başka birim kök testi Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilmiş olan birim kök testidir. Phillips-Perron birim kök testinin ADF testinden en önemli farkı, hata terimlerinin otokorelasyonsuz ve sabit varyanslı olması varsayımlarının gevşetilmiş olmasıdır. Bunun dışında test süreci mantığı ADF testiyle aynıdır. Temel ve alternatif hipotezler ile kritik değerler her iki test için aynıdır. CF düzeltme faktörünü göstermek üzere Phillips-Perron test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$Z_\alpha = T(\widehat{\phi}_1 - 1) - CF \quad (9)$$

Yukarıdaki (9) numaralı denklemdeki gibi hesaplanan test istatistiği karar aşamasında kritik değerlerle karşılaştırılmaktadır. Çalışılan anlamlılık düzeyinde test istatistiği kritik değerden büyükse temel hipotez reddedilememekte ve serinin birim köklü olduğuna karar verilmektedir.

Yukarıda açıklanan birim kök testleri, literatürde geleneksel birim kök testleri olarak bilinmektedir. Söz konusu testlerde seride meydana gelecek şokların geçici olduğu

varsayılmaktadır. Nelson ve Plosser (1982), zaman serilerinde ortaya çıkan şokların kalıcı olabileceğini göstermiştir. Bu bağlamda şokların birim kök testinin içine alınması önem arz etmektedir. Yapısal değişimlerin ele alındığı ilk birim kök testi Perron (1989) tarafından geliştirilmiştir. Perron (1989) birim kök testinde kırılma tarihi dışsal olarak belirlenmektedir. Bu nedenle eleştirilere uğrayan Perron (1989) birim kök testinden sonra Zivot-Andrews (1992), Banerjee ve diğerleri (1992), Lumsdaine-Papell (1997), Perron (1997), Vogelsang-Perron (1998), Lee-Strazicich (2003, 2004), Kapetanios (2005), Carrion-i Silvestre ve diğerleri (2009), Narayan-Popp (2010) gibi pek çok yapısal kırılmalı birim kök testi geliştirilmiştir. Bu çalışmada yapısal kırılmalı birim kök testlerinden iki yapısal değişmeyi dikkate alan Lee-Strazicich (2003) birim kök testi kullanılmıştır.

Lee ve Strazicich (2003), Schmidt ve Phillips (1992) tarafından geliştirilen Lagrange çarpanını kullanarak iki yapısal kırılmayı ele alan yeni bir birim kök testi önermişlerdir. Test sürecinde iki farklı model kullanılmaktadır. Söz konusu modellerden Model A, düzeyde iki kırılmaya izin verirken Model C ise düzeyde ve eğimde iki kırılmayı ele almaktadır. Bu çalışmada kullanılan Model C çerçevesinde temel ve alternatif hipotezler için aşağıdaki denklemler kullanılmaktadır.

$$Y_t = \mu_0 + d_1B_{1t} + d_2B_{2t} + y_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (10)$$

$$Y_t = \mu_1 + \gamma t + d_1D_{1t} + d_2D_{2t} + \omega_1DT_{1t} + \omega_2DT_{2t} + \varepsilon_{2t} \quad (11)$$

Yukarıdaki denklemlerde D_{1t} , D_{2t} , DT_{1t} ve DT_{2t} kukla değişkenler olup, sırasıyla düzeydeki ve eğimdeki yapısal kırılmaları temsil etmektedir. Test istatistiği ise aşağıdaki regresyon denklemi kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + \sum \gamma_i \Delta \tilde{S}_{t-i} + u_t \quad (12)$$

Test sürecinde temel ve alternatif hipotezlerin her ikisinde de yapısal kırılmalar ele alınmakta ve söz konusu hipotezler sırasıyla aşağıdaki gibi ifade edilmektedir.

$$H_0: \phi = 0 \quad (13)$$

$$H_1: \phi < 0 \quad (14)$$

Lee-Strazicich (2003) birim kök testinde kırılma tarihleri içsel olarak belirlenmektedir. Olası tüm kırılma tarihleri için t istatistikleri hesaplanmakta ve t istatistiğinin minimum olduğu noktalarda kırılma tarihleri belirlenmektedir. Hesaplanan test istatistiğinin karşılaştırılacağı kritik değerler Lee ve Strazicich (2003) çalışmasından elde edilebilir. Bu bağlamda hesaplanan

test istatistiği kritik değerden büyükse temel hipotez reddedilememekte ve seçili anlamlılık düzeyinde serinin iki yapısal kırılma altında birim köklü olduğuna karar verilmektedir. Aksi durumda temel hipotez reddedilmekte, serinin iki yapısal kırılma ile trend durağan süreç izlediği sonucuna ulaşılmaktadır.

Kurulan ARDL modelinin geçerli olabilmesi için bazı varsayımların sağlanması da önem arz etmektedir. Bu bağlamda hata terimleri arasında otokorelasyon bulunmaması varsayımı, Breusch-Godfrey testi ile sınıanmıştır (Godfrey, 1978: 1293-1302, Breusch, 1978: 334-355). Sabit varyans varsayımının sınıanması için Breusch-Pagan-Godfrey testi ile analiz edilmiştir (Godfrey, 1978: 227-236; Breusch & Pagan, 1979: 1287-1294). Modelin spesifikasyon hatası içerip içermediği ise Ramsey (1969) tarafından geliştirilen RESET testi ile araştırılmıştır. Bu test ile model dışında kalmış olan herhangi bir değişken olup olmadığı belirlenebilmektedir. Parametre tahminlerinin istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığı ise Brown ve diğerleri (1975) tarafından CUSUM ve CUSUM kare testleri ile sınıanmıştır. Son olarak hata terimlerinin normal dağıldığı varsayımını test etmek amacıyla Jarque-Bera test istatistiğinden faydalanılmıştır.

5. BULGULAR

Sınır testi öncesinde her üç değişken için ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Yapılan testlerde sabitli model ile sabitli ve trendli model spesifikasyonları kullanılmıştır. ADF ve PP birim kök testleri Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo1. Düzey değerleriyle ADF ve PP birim kök testi sonuçları

	Askeri Harcamalar	Enflasyon	Kişi Başına GSYH
Sabitli Model (ADF)	-0,995890 (-2,935001)	-1,164117 (-2,935001)	-0,891537 (-2,935001)
Sabitli, Trendli Model (ADF)	-2,069444 (-3,523623)	-1,495364 (-3,523623)	-1,661777 (-3,523623)
Sabitli Model (PP)	-0,995980 (-2,935001)	-1,854806 (-2,935001)	-0,895613 (-2,935001)
Sabitli, Trendli Model (PP)	-2,190988 (-3,523623)	-1,495152 (-3,523623)	-1,967024 (-3,523623)

Tablo 1’de parantez içinde yer alan değerler, %5 anlamlılık düzeyindeki kritik değerleri ifade etmektedir. Tabloda görüldüğü gibi ADF ve PP birim kök testlerinden elde edilen tüm test istatistikleri kritik değerlerden daha büyüktür. Bu bağlamda her üç değişken için de birim kökü öne süren temel hipotezler reddedilememiştir. Önceki bölümde açıklandığı üzere zaman serilerde yapısal kırılmalar varsa ve bu kırılmalar birim kök testi içine alınmamışsa sapmalı

sonuçlar elde edilebilmektedir. Söz konusu sapma, birim kök temel hipotezinin kabulüne doğru olmaktadır. Bu çerçevede değişkenlere iki yapısal kırılmayı dikkate alan Lee-Strazicich testi uygulanmıştır. Model spesifikasyonu olarak düzeyde ve eğimde iki kırılmayı ele alan model kullanılmıştır. Test sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Düzey değerleriyle Lee-Strazicich birim kök testi sonuçları

	Gecikme Uzunluğu	Minimum t İstatistiği	Kırılma Tarihleri	Kritik Değer (%5)	Sonuç
Askeri Harcama	10	-5,2521	2001, 2015	-5,73	Birim Kök
Enflasyon	12	-7,7857	1999, 2002	-5,67	Durağan
Kişi Başına GSYH	3	-5,4958	2005, 2013	-5,65	Birim Kök

Tablo 2’de görüldüğü gibi Lee-Strazicich birim kök testine göre de askeri harcamalar ve kişi başına GSYH serileri birim köklü bulunmuştur. Ancak enflasyon serisine ilişkin test istatistiği kritik değerden daha küçüktür. Serinin iki yapısal kırılma ile birim köklü olduğunu öne süren temel hipotez reddedilerek iki yapısal kırılma ile trend durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir başka ifadeyle geleneksel birim kök testlerine göre birim köklü bulunan enflasyon serisinin yapısal kırılmalar ele alındığında trend durağan bir süreç izlediği ortaya çıkmıştır. Birim köklü olduğuna karar verilen askeri harcamalar ve kişi başına GSYH serilerinin durağanlık mertebelerini belirlemek amacıyla birinci farkları alınarak birim kök testleri tekrar uygulanmıştır. Bu bağlamda uygulanan ADF ve PP birim kök testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3. Birinci fark değerleriyle ADF ve PP birim kök testi sonuçları

	Askeri Harcamalar	Kişi Başına GSYH
Sabitli Model (ADF)	-5,817369 (-2,936942)	-6,341261 (-2,936942)
Sabitli, Trendli Model (ADF)	-5,736075 (-3,526609)	-6,298520 (-3,526609)
Sabitli Model (PP)	-5,817369 (-2,936942)	-6,343522 (-2,936942)
Sabitli, Trendli Model (PP)	-5,736075 (-3,526609)	-6,298385 (-3,526609)

Tablo 3’te görüldüğü gibi hesaplanan tüm test istatistikleri kritik değerlerden küçüktür. Bu bağlamda her iki değişken için de ADF ve PP birim kök testleri çerçevesinde serilerin birim köklü olduğunu öne süren temel hipotezler reddedilmiştir. Bir başka ifadeyle her iki seri de

birinci mertebeden durağan olarak bulunmuştur. Askeri harcamalar ve kişi başına GSYH değişkenlerine ilişkin birinci fark değerleriyle Lee-Strazicich birim kök testi de uygulanmış ve sonuçları Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4. Birinci fark değerleriyle Lee-Strazicich birim kök testi sonuçları

	Gecikme Uzunluğu	Minimum t İstatistiği	Kırılma Tarihleri	Kritik Değer (%5)	Sonuç
Askeri Harcama	7	-7,3331	1997, 2014	-5,65	Durağan
Kişi Başına GSYH	12	-10,1364	1999, 2010	-5,65	Durağan

Tablo 4’te görüldüğü gibi her iki seri için de hesaplanan test istatistikleri kritik değerlerden küçüktür. Bu bağlamda birinci farkı alınmış serilerin iki yapısal kırılma altında trend durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yukarıdaki birim kök testleri sonucunda enflasyon değişkeni düzeyde durağan bulunurken diğer değişkenler birinci mertebeden durağan olarak bulunmuştur. Bu çerçevede değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için ARDL yönteminin kullanılmasına karar verilmiştir. ARDL yöntemiyle düzeyde durağan ve birinci mertebeden durağan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi araştırılabilmektedir. Kurulan modelde askeri harcamalar değişkeni bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriteri ile belirlenerek ARDL (1,2,1) modeli kullanılmıştır. Modele ilişkin sonuçlar Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. ARDL (1,2,1) analizi sonuçları (bağımlı değişken: askeri harcamalar)

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Olasılık
Askeri Harcama (-1)	0,409609	0,110912	6,336475	0,0008
Enflasyon	-0,060627	0,030626	-1,979584	0,0561
Enflasyon (-1)	0,108075	0,038406	2,813981	0,0082
Enflasyon (-2)	0,076964	0,031591	2,436268	0,0204
Kişi Başına GSYH	-0,364038	0,080285	-4,534327	0,0001
Kişi Başına GSYH (-1)	0,302637	0,081010	3,735810	0,0007
Sabit	0,326374	0,141525	2,306123	0,0275
R^2			0,948967	
Düzeltilmiş R^2			0,939688	
F İstatistiği			102,2728	
Olasılık (F İstatistiği)			0,0000	

Tablo 5'te son sütundaki olasılık değerlerine göre tahmin edilen parametrelerin %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Sadece enflasyon değişkeni %5,6 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Ancak modelin bir bütün olarak anlamlılığını ölçen F istatistiği oldukça yüksek bulunduğu için modelde değişiklik yapılmamıştır. Modelin açıklama gücünün ölçüsü olan R^2 değeri yaklaşık %95 düzeyindedir. Bu bağlamda modelin açıklama gücünün yüksek olduğu anlaşılmaktadır. ARDL modelinin geçerli olabilmesi ve eşbütünleşme testinin uygulanabilmesi için bazı varsayımların sağlanması gerekmektedir. İlk olarak sabit varyans varsayımı Breusch-Pagan-Godfrey testiyle analiz edilmiş ve test sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Breusch-Pagan-Godfrey testi sonucu

F İstatistiği	Olasılık (F)	Olasılık (Ki-Kare)
0,890506	0,5131	0,6929

Tablo 6'da görüldüğü gibi olasılık değerleri 0,05'ten büyüktür. Sabit varyansı öne süren temel hipotez reddedilememiştir. Bir başka ifadeyle modelde değişen varyans sorunu

bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Hata terimleri arasında otokorelasyon bulunup bulunmadığı Breusch-Godfrey testi ile analiz edilmiş ve test sonucu Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Breusch-Godfrey testi sonucu

F İstatistiği	Olasılık (F)	Olasılık (Ki-Kare)
0,467190	0,6311	0,5570

Tablo 7’den olasılık değerlerinin 0,05’ten büyüktür. Hata terimleri arasında otokorelasyon bulunmadığını öne süren temel hipotez reddedilememiştir. Bu bağlamda modelde otokorelasyon probleminin bulunmadığına karar verilmiştir. Hata terimlerinin normal dağıldığı varsayımı ise Jarque-Bera testi ile sınanmış ve test sonucu Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8. Jarque-Bera testi sonucu

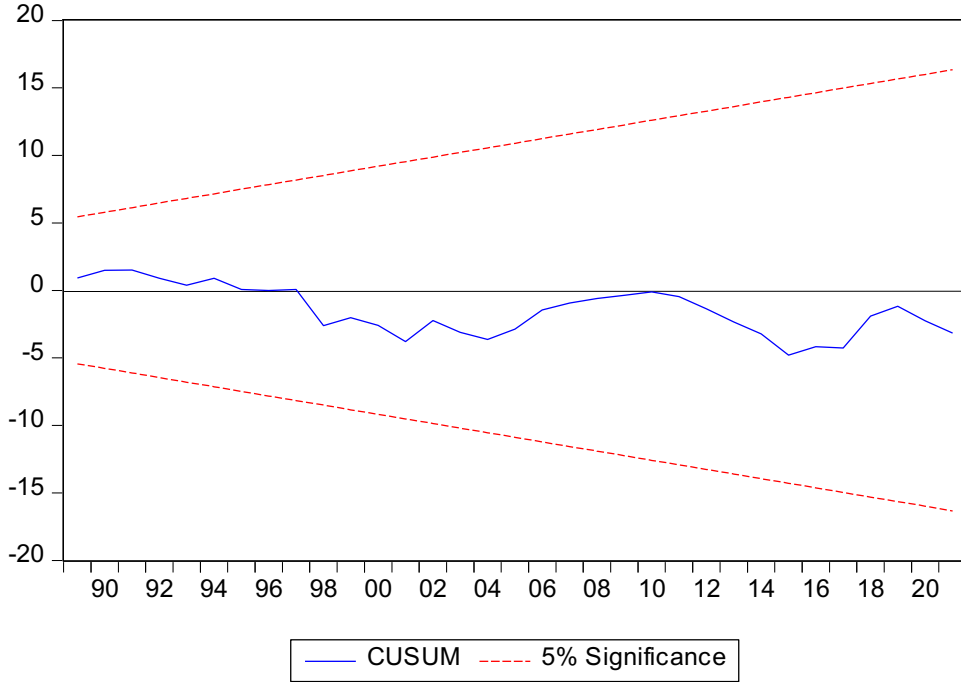
Jarque-Bera İstatistiği	Olasılık
0,185889	0,911244

Tablo 8’de görüldüğü gibi test istatistiğine ilişkin olasılık değeri 0,05’ten büyüktür. Hata terimlerinin normal dağılıma uygunluk gösterdiği temel hipotezi reddedilememiş ve kurulan model için normal dağılım varsayımının da geçerli olduğuna karar verilmiştir. ARDL modelinde herhangi bir spesifikasyon hatasının tespiti için RESET testi uygulanmış ve test sonucu Tablo 9’da verilmiştir.

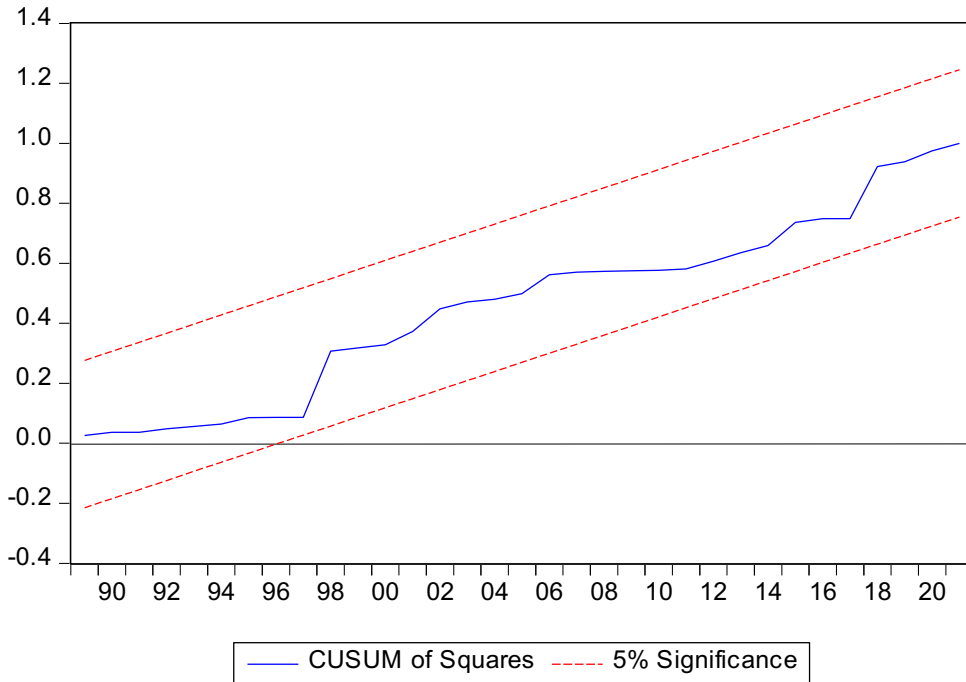
Tablo 9. RESET testi sonucu

F İstatistiği	Olasılık
0,027287	0,8698

Tablo 9’dan olasılık değerinin 0,05’ten büyük olduğu görülmektedir. Bu bağlamda modelde spesifikasyon hatası olmadığını ileri süren temel hipotez reddedilememiştir. ARDL modelinden elde edilen parametre tahminlerinin istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığı CUSUM ve CUSUM kare testleri ile sınanmıştır. Test sonuçları Şekil 1 ve Şekil 2’de sunulmuştur.



Şekil 1. CUSUM testi sonucu



Şekil 2. CUSUM kare testi sonucu

Şekil 1 ve 2'deki kesikli çizgiler %5 güven düzeyini göstermektedir. Mavi çizgi ise parametre tahminlerini ifade etmektedir. Mavi çizginin kesikli çizgilerle belirtilen sınırların içinde kalması, istikrar koşulunun sağlandığını göstermektedir. Uygulanan testlerden modele ilişkin tüm varsayımların sağlandığı anlaşılmıştır. Bu aşamada değişkenler arasındaki

eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığı sınır testiyle analiz edilmiştir. Sınır testi sonuçları Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10. Sınır testi sonuçları

F İstatistiği	7,614029
Alt Sınır (%5)	3,435
Üst Sınır (%5)	4,26

Tablo 10'dan hesaplanan test istatistiğinin üst kritik değerden daha büyük olduğu görülmektedir. Bu çerçevede değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunduğu karar verilmiştir. Bu tespitin ardından modele ilişkin uzun dönem katsayı tahminleri yapılmış ve tahmin sonuçları Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. Uzun dönem katsayı tahminleri (bağımlı değişken: askeri harcamalar)

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Olasılık
Enflasyon	0,210727	0,035221	5,983064	0,0000
Kişi Başına GSYH	-0,104000	0,042226	-2,462951	0,0192
Sabit	0,552811	0,197343	2,801266	0,0084

Tablo 11'de parametre tahminlerine ilişkin olasılık değerleri incelendiğinde üçünün de olasılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu görülmektedir. Bu çerçevede parametrelerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzun dönem ilişkisini aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür.

$$LOGAskeri_t = 0,552811 + 0,210727LOGEnf_t - 0,104000LOGKBG_t + \varepsilon_t \quad (15)$$

(15) numaralı denklemden anlaşıldığı gibi enflasyon oranı askeri harcamalar üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Kişi başına GSYH değişkeninin etkisi ise negatif olarak bulunmuştur. Tüm değişkenler logaritmik değerleriyle analize dahil edildiğinden parametreler esneklik olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda enflasyondaki %1'lik bir artış, kişi başına GSYH değerinin sabit kalması varsayımı altında askeri harcamaları yaklaşık %0,21 arttırmaktadır. Kişi başına GSYH'deki %1'lik artış ise enflasyonun sabit kalması varsayımı altında askeri harcamaları yaklaşık %0,10 azaltmaktadır.

Eşbütünleşme ilişkisinin geçerlilik kazanabilmesi için hata düzeltme modelinin çalışması önem arz etmektedir. Hata düzeltme modeli, uzun dönem modelinden elde edilen hata terimlerinin bir dönem gecikmeli değerleri kullanılarak oluşturulmaktadır. Uygulanan hata düzeltme modeline ilişkin sonuçlar Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12. Hata düzeltme modeli

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Olasılık
Hata Düzeltme Terimi	-0,590391	0,102425	-5,764101	0,0000

Tablo 12’de görüldüğü gibi hata düzeltme terimi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu çerçevede hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı anlaşılmaktadır. Kısa dönemde yaşanan sapmalar 1,69 (1/0,59) yıl sonra ortadan kalkarak denge yeniden kurulmaktadır.

6. SONUÇ

Askeri harcamalar, ülkeler açısından güvenliğin sağlanması için yapılan harcamalar olarak değerlendirilmektedir. Böyle bir perspektiften bakıldığında askeri harcamalar, güvenlik için katlanılması gereken bir maliyet olarak görülebilir. Ancak diğer yandan askeri harcamalar kamu harcamalarının bir bölümü olarak ele alındığında ekonomik değer yaratan bir unsur haline gelmektedir. Özellikle savunma sanayiinin geliştirilmesine yönelik olarak yapılan yatırım harcamaları, ülkelere teknolojik üstünlük elde etme fırsatı sağlamaktadır. Ayrıca ihracat aşamasına gelen ülkeler, yüksek teknoloji bu ürünleri ihraç ederek ekonomik iyileşmeler sağlayabilmektedir. Savunma sanayiinde geliştirilen yeni teknolojilerin diğer sektörlerde de kullanılması çarpan etkisiyle tüm ekonomiyi olumlu etkileyebilmektedir. Savunma sanayiinde elde edilen üstünlüğün ülkelere politik güç sağlaması da ayrıca önem arz etmektedir.

İktisadi açıdan değerlendirildiğinde askeri harcamalarla ekonominin yakından ilişkili olduğu anlaşılmaktadır. Kamu harcamalarının bir bölümü olarak askeri harcamalar, başta ekonomik büyüme olmak üzere makroekonomik değişkenleri etkilemektedir. Bu çalışmada literatürden farklı olarak askeri harcamaların ekonomi üzerindeki etkileri değil, iktisadi değişkenlerin askeri harcamalar üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Askeri harcamaların sadece güvenlik tehdidi gibi politik faktörler tarafından belirlenmediği, ekonomik yapının da askeri harcamalar üzerinde etkili olduğu düşüncesi bu çalışmanın temelini oluşturmaktadır. Askeri harcamalar ekonomik değer yaratma mekanizması içerdiğine göre söz konusu

harcamaların iktisadi değişkenlerden etkilenmesi doğaldır. Bu çalışmada Türkiye için enflasyon ve kişi başına gelir değişkenlerinin askeri harcamalar üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre enflasyonun askeri harcamalar üzerindeki etkisi pozitifdir. Enflasyondaki %1'lik bir artış, kişi başı GSYH'nin sabit kalması varsayımı altında askeri harcamaları %0,21 oranında arttırmaktadır. Bu sonuç, enflasyon ile askeri harcamalar arasında çift yönlü nedensellik tespit eden Günana (2004) ve ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik bulan Yılcı ve Özcan (2010) çalışmalarıyla uyumludur. Çalışmanın diğer bir sonucuna göre kişi başına GSYH değişkeninin askeri harcamalar üzerindeki etkisi negatiftir. Enflasyon sabit varsayıldığında kişi başına GSYH değeri %1 arttığında askeri harcamalar %0,1 azalmaktadır. Bu bulgu, Mintz ve Stevenson (1995), Tambudzai (2007), Dedebeğ ve Meriç (2015) çalışmalarıyla uyumludur. Her iki bulgu da çalışmalarında değişkenler arasında nedensellik ilişkisi ortaya koyamayan Starr ve diğerleri (1984) ve Özsoy (2008) çalışmalarıyla uyumlu gözükmemektedir.

Enflasyondaki artışın özellikle kurlarda meydana getirdiği dalgalanmalar dikkate alındığında savunma sanayiine yönelik ithalatın maliyeti artmaktadır. Gerek silah alımları gerekse savunma sanayiinin ithal girdi talebinin bu çerçevede askeri harcamaları arttırdığı değerlendirilmektedir. Kişi başına GSYH artışları ise ekonomik büyüme olarak ele alınmaktadır. Ekonomi büyüdükçe terör ve güvenlik tehdidi nedeniyle zaten yüksek olan askeri harcamalar yerine ihmal edilen diğer kamu harcamalarına kaynak aktarıldığı değerlendirilmektedir. Ayrıca ekonomik büyüme ile birlikte yerli savunma sanayiine daha fazla kaynak aktararak ithalatın azalması sağlanmakta ve bu mekanizma ile toplam askeri harcamalarda azalma ortaya çıkabilmektedir. Bu çerçevede ekonomik büyüme nedeniyle ortaya çıkacak kaynak artışının ithalat yerine yerli savunma sanayiine aktarılması hem dışa bağımlılığı azaltacak hem de toplam askeri harcamaları azaltacaktır. Ayrıca teknolojik ilerleme sağlanacak ve söz konusu teknolojik gelişme diğer sektörler açısından da olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır.

KAYNAKÇA

- Abu-Bader, S., & Abu-Qarn, A. S. (2003). Government expenditures, military spending and economic growth: causality evidence from Egypt, Israel, and Syria. *Journal of Policy Modeling*, 25(6), 567– 583. [https://doi.org/10.1016/S0161-8938\(03\)00057-7](https://doi.org/10.1016/S0161-8938(03)00057-7)
- Altunç, Ö. (2011). Kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye'ye ilişkin ampirik kanıtlar. *Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 18(2), 145-157.
- Banerjee, A., Lumsdaine, R., & Stock, J. H. (1992). Recursive and sequential tests of the unit root and trend break hypothesis: theory and international evidence. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10, 271-287.

- Benoit, E. (1973). *Defense and economic growth in developing countries*. Lexington, Mass: Lexington Books.
- Benoit, E. (1978). Growth and defense in developing countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271–280. <https://doi.org/10.1086/451015>
- Breusch, T. S. (1978). Testing for autocorrelation in dynamic linear models. *Australian Economic Papers*, 17, 334-355.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. (1979). A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*, 47, 1287-1294.
- Brown, R., Durbin, J., & Evans, J. (1975). Techniques for testing the costancy of regression relationships over time. *Journal of the Royal Statistical Society Series B*, 37, 149-224.
- Chang, H. C., Huang, B. N., & Yang, C. W. (2011). Military expenditure and economic growth across different groups: A dynamic panel Granger-causality approach. *Economic Modelling*, 28(6), 2416–2423. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2011.06.001>
- Çil, N. (2018). *Finansal Ekonometri*. Der Yayınları, İstanbul.
- Davoodi, H., Clements, B., Schiff, J., & Debaere, P. (2001). Military spending, the peace dividend, and fiscal adjustment. *IMF Staff Papers*, 48(2), 290-316.
- Dedebek, E., & Meriç, M. (2015). Avrupa Birliği ülkelerinde savunma harcamalarını belirleyen ekonomik ve sosyal faktörler: Panel veri analizi. *Sayıştay Dergisi*, 97, 89-104. <https://dergipark.org.tr/en/pub/sayistay/issue/61552/919188>
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431.
- Dickey D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Doucha, M., & Solomon, B. (2013). Middle powers and the demand for military expenditures. *Defence and Peace Economics*, 25(6), 605-618.
- Dunne, P., Nikolaidou, E., & Vougas, D. (2001). Defence spending and economic growth: a causal analysis for Greece and Turkey. *Defence and Peace Economics*, 12(1), 5-26.
- Engle, R. F., & Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and error correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251-76.
- Fonfría, A., & Marín, R. (2012). Determinants of the demand for defence expenditure in the NATO countries. *Journal of the Higher School of National Defense Studies*, 9-30.
- Frederiksen, P. C., & Looney, R. E. (1982). Defense expenditures and economic growth in developing countries. *The Journal of Economic Development*, 7(1), 113–125.
- Görkem, H., & Işık, S. (2008). Türkiye’de savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki (1968-2006). *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(2), 405-424.
- Gül, E., & Yavuz, H. (2011). Türkiye’de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: 1963-2008 dönemi. *Maliye Dergisi*, 160, Ocak–Haziran.
- Günana, T. (2004). *The relationship between defense spending and inflation: An empirical analysis for Turkey* [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. The Department of Management Bilkent University, Ankara.
- Heo, U. (2010). The relationship between defense spending and economic growth in the United States. *Political Research Quarterly*, Salt Lake City, 63(4), 760–770.
- Hung-Pin, L., Wang, T., & Yang, C. (2016). Further causality evidence on arms race, inflation and economic growth. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 50(2), 123-137.
- İstikbal, D. (2022). Türkiye’nin savunma harcamaları, *Kriter Dergi*, 6(66), <https://kriterdergi.com/dosya-savunma-ve-guvenlik/turkiyenin-savunma-harcamaları#:~:text=1980'de%20d%C3%BCnyada%20toplam%20askeri,ekonomisine%20oran>

tir.

Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economics Dynamic and Control*, 12(2-3), 231–254.

Karagol, E., & Palaz, S. (2004). Does defence expenditure deter economic growth in Turkey? A cointegration analysis. *Defence and Peace Economics*, 15(3), 289-298.

Kinsella, D. (1990). Defence spending and economic performance in the United States: A causal analysis. *Defence Economics*, 1(4), 295-309.

Lee, J., & Strazicich, M. C. (2003). Minimum lagrange multiplier unit root test with two structural breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85 (4), 1082-1089

Lee, J., & Strazicich, M. C. (2004). Minimum lagrange multiplier unit root tests with one structural break. *Appalachian State University Working Papers*, 4(17), 1-15.

Lim, D. (1983). Another look at growth and defense in less developed countries, *Economic Development and Cultural Change*, 31(2), 377–384.

Lin, H. (2012). Does defense spending surprise long-run inflation, economic growth and welfare. *Economics Bulletin*, 32(1), 1020-1031.

Lucier, C. E. (1979). Changes in the values of arms race parameters. *The Journal of Conflict Resolution*.

Lumsdaine, R. L., & Papell, D. H. (1997). Multiple trend breaks and the unit root hypothesis. *The Review of Economics and Statistics*, 79, 212-218.

Mintz, A., & Stevenson, R. T. (1995). Defense expenditures, economic growth, and the “Peace Dividend”: A longitudinal analysis of 103 countries. *The Journal of Conflict Resolution*, 39(2), 283–305.

Narayan, P. K., & Popp, S. (2010). A new unit root test with two structural breaks in level and slope at unknown time. *Journal of Applied Statistics*, 37(9), 1425-1438.

Nelson, C., & Plosser, C. (1982). Trends and random walks in macroeconomic time series: Some evidence and implications. *Journal of Monetary Economics*, (10), 139-169.

Nikolaidou, E. (2008). The demand for military expenditure: Evidence from the EU15 (1961–2005). *Defence and Peace Economics*, 19(4), 273-292.

Özsoy, O. (2008). Defence spending and the macroeconomy: The case of Turkey. *Defence and Peace Economics*, 19(3), 195-208.

Payne, J. E., & Ross, K. L. (1992). Defense spending and the macroeconomy. *Defence Economics*, 3(2), 161-168.

Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57, 1361-1401.

Perron, P. (1997). Further evidence on breaking trend functions in macroeconomic variables. *Journal of Econometrics*, 80 (2), 355-385

Pesaran, M. H., & Shin, Y. (1995). *An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis*. In S. Strom, A. Holly, A. Diamond (eds), Centennial Volume of Ragner Frisch, Cambridge University Press

Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.

Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.

Quattara, B. (2004). *Foreign aid and fiscal policy in Senegal*. Manchester, Mimeo University of Manchester.

Ramsey, J. B. (1969). Tests for specification errors in classical linear least squares regression analysis. *Journal of the Royal Statistical Society*, B-31, 350-371.

Richardson, L. (1960). *Arms and insecurity: A mathematical study of causes and origins of war*. Pittsburg: Boxwood Press.

Smith, R. (1980). The demand for military expenditure. *Wiley on Behalf of the Royal Economic Society*.

Starr, H., Hoole, F. W., Hart, J. A., & Freeman, J. R. (1984). The relationship between defense spending and inflation. *The Journal of Conflict Resolution*, 28(1), 103-122.

Tambudzai, Z. (2007). *Military burden determinants in Southern Africa, 1996-2005: A cross-section and panel data analysis*. Economic Development in Africa Conference (1-25), Oxford: St Catherine's College.

Taşseven, Ö. (2011). The Wagner's law: Time series evidence for Turkey, 1960– 2006. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (2)

Vogelsang, T. J., & Perron, P. (1998). Additional tests for a unit root allowing for a break in the trend function at an unknown time. *International Economic Review*, 39, 1073-1100.

World Bank (2022), *Military Expenditure, Open Data*, <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.CD?locations=TR>

Yılancı, V., & Özcan, B. (2010). Yapısal kırılmalar altında Türkiye için savunma harcamaları ile GSMH arasındaki ilişkinin analizi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 21-33.

Zivot, E., & Andrews, D. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock and the unit-root hypothesis. *Journal of Business Economic Statistics*, 10(3), 251- 270.

Dergi Yayın İlkeleri / Journal Publication Principles

- Dergiye gönderilen çalışmalar bilimsel ve özgün olmalıdır.
- Kongre, sempozyum vb. bilimsel etkinliklerde sunulmuş ancak yayınlanmamış olan çalışmalar, belirtilmek şartı ile dergide yayınlanabilir.
- Dergiye yayınlanmak üzere gönderilen çalışmalar daha önce başka bir yerde yayınlanmamış ve yayınlanmak üzere başka bir yere gönderilmemiş olmalıdır.
- Makalelerde yazar unvanları, isimleri, kurumları, bölümleri ve e-mail bilgileri çalışmanın en başında ayrı bir sayfada gönderilmeli ve sorumlu yazar belirtilmelidir.
- Makalenin tamamının 10.000 kelimeyi geçmemesine özen gösterilmelidir.
- Dergide yayınlanan makalelerin gönderim ve kabul tarihleri makalelerin ilk sayfasının altında gösterilir.

Yazım Kuralları / Spelling Rules

Tüm makaleler, A4 kâğıdı (210 x 297 mm) boyutunda her kenardan 2,5 cm boşluk bırakılarak, Microsoft Word yazılım programı kullanılarak yazılmalıdır.

Yazı karakteri Times New Roman; çalışmanın adı (Türkçe/İngilizce) 14 punto, diğer bütün bölümleri 12 punto, 1.5 satır aralıklı iki yana yaslanmış olmalıdır. Paragraflarda girinti bölümünde ilk satır seçeneği seçilmeli ve 1,25 cm olmalıdır.

Makalelerde sayfa numarası olmamalıdır.

Makalenin Türkçe ve İngilizce başlığının, ilk harfleri büyük, koyu ve sayfaya ortalanmış olarak yazılmalıdır. Türkçe ve İngilizce başlıkların 16 kelimeyi aşmamalıdır.

İngilizce çalışmalarda Türkçe; Türkçe çalışmalarda ise, İngilizce özet yer almalıdır. Özet/abstract 250 kelimeyi aşmamalı ve iki yana yaslı olmalıdır. Özet/abstract başlıklarının altında en az 3 en fazla 5 anahtar kelime/keywords bulunmalıdır.

Giriş bölümünden itibaren bütün bölümler numaralandırılmalıdır. Numaralandırma 1., 1.1. 1.2, 1.3., şeklinde olmalı ve girinti bulunmamalıdır.

Tablo ve şekiller gerektiğinde 8 puntoya kadar düşürülerek tek sayfaya ortalayarak sığdırılmalıdır. Tek sayfaya sığmayan tablo ve şekiller ek olarak çalışmanın en sonunda gösterilmelidir. Metin kısmındaki tabloların kaynakları tablo ve şekil altında verilmelidir. Tablo ve Şekillerin numaraları kendi içerisinde sıralanmalı ve başlıklar tablonun üstünde, şeklin altında yer almalıdır. Tablo ve Şekil başlıklarının yalnızca ilk kelimesi büyük harfle başlamalı ve ortalanmalıdır.

Kaynaklar, “KAYNAKÇA” ismi ile sonuç bölümünden sonra ve eklerden önce alfabetik olarak numaralandırılmadan sıralanmalıdır.

Metin içi atıflarda ve kaynakçanın yazımında APA 7 stili kullanılmalıdır.

Referans Örnekleri

- Dergi makalesi

Grady, J. S., Her, M., Moreno, G., Perez, C., & Yelinek, J. (2019). Emotions in storybooks: A comparison of storybooks that represent ethnic and racial groups in the United States. *Psychology of Popular Media Culture*, 8(3), 207- 217. <https://doi.org/10.1037/ppm0000185>

Alıntı gösterim şekilleri

(Grady vd., 2019)

Grady ve diğerleri (2019)

- Gazete Makalesi

Carey, B. (2019, Mart 22). Can we get better at forgetting? *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2019/03/22/health/memory-forgetting-psychology.html>

Harlan, C. (2013, Nisan 2). North Korea vows to restart shuttered nuclear reactor that can make bomb-grade plutonium. *The Washington Post*, A1, A4.

Stobbe, M. (2020, Ocak 8). Cancer death rate in U.S. sees largest one-year drop ever. *Chicago Tribune*.

Alıntı gösterim şekilleri

(Carey, 2019; Harlan, 2013; Stobbe, 2020)

Carey (2019), Harlan (2013), ve Stobbe (2020)

- Kitap

Jackson, L. M. (2019). *The psychology of prejudice: From attitudes to social action* (2. bs.). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000168-000>

Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin Books.

Alıntı gösterim şekilleri

(Jackson, 2019; Sapolsky, 2017)

Jackson (2019) ve Sapolsky (2017)

- Editörlü Kitap

Kesharwani, P. (Ed.). (2020). *Nanotechnology based approaches for tuberculosis treatment*. Academic Press.

Torino, G. C., Rivera, D. P., Capodilupo, C. M., Nadal, K. L., & Sue, D. W. (Eds.). (2019). *Microaggression theory: Influence and implications*. John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781119466642>

Alıntı gösterim şekilleri

(Kesharwani, 2020; Torino vd., 2019)

Kesharwani (2020) ve Torino ve diğerleri (2019)

- Editörlü Yeniden Basılmış Kitap

Watson, J. B., & Rayner, R. (2013). *Conditioned emotional reactions: The case of Little Albert* (D. Webb, Ed.). CreateSpace Independent Publishing Platform. <http://a.co/06Se6Na> (Orijinal çalışma 1920 yılında yayınlanmıştır).

Alıntı gösterim şekilleri

(Watson & Rayner, 1920/2013)

Watson ve Rayner (1920/2013)

- Çok Ciltli Çalışmalarda Birkaç Bölüm

Harris, K. R., Graham, S., & Urdan T. (Eds.). (2012). *APA educational psychology handbook* (Cilt 1–3). American Psychological Association.

Alıntı gösterim şekilleri

(Harris vd., 2012)

Harris ve diğerleri (2012)

- Editörlü kitaplarda bölüm

Aron, L., Botella, M., & Lubart, T. (2019). *Culinary arts: Talent and their development*. R. F. Subotnik, P. Olszewski-Kubilius, & F. C. Worrell (Eds.), *The psychology of high performance: Developing human potential into domain-specific talent* (ss. 345–359). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Dillard, J. P. (2020). *Currents in the study of persuasion*. M. B. Oliver, A. A. Raney, & J. Bryant (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (4. bs., pp. 115–129). Routledge.

Alıntı gösterim şekilleri

(Aron vd., 2019; Dillard, 2020)

Aron ve diğerleri (2019) ve Dillard (2020)

- Basılı sözlük

American Psychological Association. (2015). Mood induction. *APA dictionary of psychology* (2. bs., s. 667).

Merriam-Webster. (2003). Litmus test. *Merriam-Webster's collegiate dictionary* (11. bs., s. 727).

Alıntı gösterim şekilleri

(American Psychological Association, 2015; Merriam-Webster, 2003)

American Psychological Association (2015) ve Merriam-Webster (2003)

- Devlet kurumu raporları

National Cancer Institute. (2019). *Taking time: Support for people with cancer* (NIH Yayın No. 18-2059). U.S. Department of Health and Human Services, National Institutes of Health. <https://www.cancer.gov/publications/patient-education/takingtime.pdf>

Alıntı gösterim şekilleri

(National Cancer Institute, 2019)

National Cancer Institute (2019)

- Yazar Raporları

Baral, P., Larsen, M., & Archer, M. (2019). *Does money grow on trees? Restoration financing in Southeast Asia*. Atlantic Council. <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/does-money-grow-on-trees-restoring-financing-in-southeast-asia/>

Stuster, J., Adolf, J., Byrne, V., & Greene, M. (2018). *Human exploration of Mars: Preliminary lists of crew tasks* (Rapor No. NASA/CR-2018-220043). National Aeronautics and Space Administration. <https://ntrs.nasa.gov/archive/nasa/casi.ntrs.nasa.gov/20190001401.pdf>

Alıntı gösterim şekilleri

(Baral vd., 2019; Stuster vd., 2018)

Baral ve diğerleri (2019) ve Stuster ve diğerleri (2018)

- Bildiriler

Evans, A. C., Jr., Garbarino, J., Bocanegra, E., Kinscherff, R. T., & Márquez-Greene, N. (2019, Ağustos 8–11). *Gun violence: An event on the power of community* [Konferans sunumu]. APA 2019 Convention, Chicago, IL, United States. <https://convention.apa.org/2019-video>

Alıntı gösterim şekilleri

(Evans vd., 2019)

Evans ve diğerleri (2019)

- Bildiri Özetleri

Cacioppo, S. (2019, Nisan 25–28). *Evolutionary theory of social connections: Past, present, and future* [Konferans sunumu özeti]. Ninety-ninth annual convention of the Western Psychological Association, Pasadena, CA, United States. <https://westernpsych.org/wp-content/uploads/2019/04/WPA-Program-2019-Final-2.pdf>

Alıntı gösterim şekilleri

(Cacioppo, 2019)

Cacioppo (2019)

- Yayınlanmamış Tezler

Harris, L. (2014). *Instructional leadership perceptions and practices of elementary school leaders* [Yayınlanmamış doktora tezi]. University of Virginia.

Alıntı gösterim şekilleri

(Harris, 2014)

Harris (2014)

- Filmler

Fleming, V. (Yönetici). (1939). *Gone with the wind* [Film]. Selznick International Pictures; Metro-Goldwyn-Mayer.

Alıntı gösterim şekilleri

(Fleming, 1939)

Fleming (1939)

- YouTube videoları

Asian Boss. (2020, Haziran 5). *World's leading vaccine expert fact-checks COVID-19 vaccine conspiracy: Stay curious #22* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=WQdLDMLrYIA>

Harvard University. (2019, Ağustos 28). *Soft robotic gripper for jellyfish* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=guRoWTYfxMs>

Alıntı gösterim şekilleri

(Asian Boss, 2020; Harvard University, 2019)

Asian Boss (2020) ve Harvard University (2019)

- Haber Web Sitesindeki Web Sayfası

Bologna, C. (2019, Ekim 31). *Why some people with anxiety love watching horror movies*. HuffPost. https://www.huffpost.com/entry/anxiety-love-watching-horror-movies_1_5d277587e4b02a5a5d57b59e

Roberts, N. (2020, Haziran 10). *Trayvon Martin's mother, Sybrina Fulton, qualifies to run for elected office*. BET News. <https://www.bet.com/news/national/2020/06/10/trayvon-martin-mother-sybrina-fulton-qualifies-for-office-florid.html>

Toner, K. (2020, Eylül 24). *When Covid-19 hit, he turned his newspaper route into a lifeline for senior citizens*. CNN. <https://www.cnn.com/2020/06/04/us/coronavirus-newspaper-deliveryman-groceries-senior-citizens-cnnheroes-trnd/index.html>

Alıntı gösterim şekilleri

(Bologna, 2019; Roberts, 2020; Toner, 2020)

Bologna (2019), Roberts (2020), ve Toner (2020)

Daha fazla bilgi için <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references> adresini ziyaret edebilirsiniz.

Makale Gönderimi / Submitting Articles

Makale gönderimi sadece internet üzerinden derginin web sayfasına yüklenmelidir. Makalenin gönderimi sonrasındaki bütün sürece dair işlemler dergi web sayfasından yazarlar tarafından takip edilmelidir. Makale ile ilgili bütün düzeltmeler ve değişiklikler dergi web sayfası üzerinden yapılacaktır. İstenilen düzeltme ve değişiklikler 15 gün içinde yapılmazsa makale yayın sürecinden çıkarılacaktır.